



Francuzi rozwijają już kolejną generację myśliwców wielozadaniowych: Rafale. Na razie nie ma ich jednak w ofercie eksportowej  
Zdjęcie: Dassault Aviation

Jednym z warunków projektowania i skutecznej realizacji programów offsetowych dużej skali jest likwidowanie barier resortowych. Oznacza to, że przy okazji negocjacji nie powinny mieć miejsca rozgrywki pomiędzy poszczególnymi resortami czy kołami przemysłowymi, a kontrakt powinien stać się płaszczyzną zgodnej współpracy dla maksymalizowania efektu globalnego. W przypadku omawianego kontraktu zachodzi potrzeba zgodnej współpracy pomiędzy przedstawicielami różnych resortów takich jak: MON, MPiH, MWGzZ, MSZ, CUP i MF - co oznacza, że realizacja omawianego projektu powinna się odbywać pod auspicjami Parlamentu i, w części wykonawczej, Komitetu Spraw Obronnych Rady Ministrów.

Jeśli dojdzie do podpisania kontraktu na dostawę nowych samolotów bojowych dla polskich wojsk lotniczych to być może już za kilka lat ich montaż będzie się odbywał w jednym z rodzimych przedsiębiorstw lotniczych.  
Zdjęcie: SAAB-SCANIA



## Wnioski

Polscy politycy, dowódcy wojskowi i działacze gospodarczy stoją dziś przed wyzwaniem o niespotykanej wcześniej skali. Nawet niepełna analiza pokazuje bowiem, że przeprowadzenie procedury zakupu samolotu dla polskich wojsk lotniczych w sposób, który zagwarantuje maksimum korzyści polskiej gospodarce jest kwestią szczególnej odpowiedzialności. Rzadko w historii zdarza się okazja tak poważnego unowocześnienia sił zbrojnych, a jednocześnie nadania silnego impulsu dla rozwoju ekonomicznego kraju. Dla Polski kontrakt na dostawę samolotów bojowych jest też okazją do zrestrukturizowania systemów zarządzania gospodarką na wszystkich poziomach i opanowania metod koordynacji dużych, interdyscyplinarnych programów przemysłowych. Wobec braku doświadczeń w tym zakresie będzie to wymagało odważnych decyzji, ale i rozważi koniecznej dla uniknięcia nieodwracalnych błędów. Tym bardziej, że brakuje w naszym kraju precyzyjnych rozwiązań ustawowych regulujących omawiane kwestie. A powinny one powstać jak najszybciej, w czym Polskie Lobby Przemysłowe i współpracujące z nim organizacje będą chciały mieć swój inspirujący i merytoryczny udział. W efekcie tych działań, kontrakt powinien zostać zawarty po uczciwie przeprowadzonym konkursie ofert.

W tak dużych programach kluczową rolę odgrywają decyzje podjęte już w pierwszej fazie ich przygotowywania i realizacji. Nawet niewielkie błędy popełnione na początku powodują, że uzyskany efekt jest daleki od optymalnego, a pożądane korzyści występują w ograniczonej skali. Dlatego potrzebne są szybkie działania z udziałem szerokiego grona specjalistów w fazie przygotowawczej, i trafne decyzje specjalnie dobranej grupy decyzyjnej o szerokich kompetencjach i odpowiedzialności, nadzorowanej na najwyższym możliwym szczeblu, najlepiej parlamentarnym, którą należy niezwłocznie powołać. Ważne będzie też odwołanie się do opinii publicznej, bowiem społeczeństwo musi być możliwie najlepiej poinformowane o sprawach, które będą od niego wymagać znacznego wysiłku i - być może - rezygnacji z innych, doraźnych celów ekonomicznych.

Polska, znajdującą się ciągle w trudnej fazie zasadniczych przemian gospodarczych, potrzebuje silnych bodźców dla przyspieszenia rozwoju ekonomicznego. Takim bodźcem może stać się program związany z zakupem nowoczesnego samolotu bojowego dla naszej armii. Jest to szansa, której nie wolno zmarnować.

WARSZAWA, CZERWIEC 1996

## ZAWIADOMIENIE

**MENASCO - światowy lider w produkcji podwozi lotniczych**  
oraz **WSK "PZL - Krosno" - krajowy producent podwozi lotniczych**

**utworzyły z dniem 01.05.96. JOINT VENTURE**

Coltec Industries



**MENASCO KROSNO Sp. z o.o.**

ul. Żwirki i Wigury 6A  
38-400 Krosno  
Poland

**TEL./FAX (48 131) 62100**