

EKSPERT: „TAKIE SOBIE” POLSKIE NOWE TECHNOLOGIE [OPINIA]

Zadaję sobie pytanie, czy polska zbrojeniówka może się skutecznie rozwijać i wprowadzać w życie opracowywane przez naukowców nowoczesne technologie i startupy - pisze dla Defence24.pl mecenas Jarosław Kruk, partner zarządzający w Kancelarii Prawniczej Kruk i Wspólnicy.

Zakłady będące własnością globalnych graczy postępują zgodnie ze strategią koncernową i jeśli uda im się coś ciekawego odkryć – przekazują cały know-how do centrali, a tam decydują, co robić dalej. Firmy prywatne, przynajmniej kilka największych, starają się wdrożyć do swojej produkcji nowoczesne technologie, szczególnie jeżeli chodzi o produkcję z szansami na eksport. Często te nowoczesne technologie same zresztą tworzą i starają się je skomercjalizować. Oczywistym jest, że rynki zagraniczne wymagają bardzo nowoczesnych technologii i niskich cen, często niższych niż na krajowym rynku. Nie słychać natomiast informacji, żeby jakaś mała firma X wynalazła daną technologię, w szeroko rozumianym sektorze bezpieczeństwa państwa, a potem skutecznie ją wdrożyła i samodzielnie lub wspólnie z partnerem branżowym czy finansowym rozpoczęła produkcję. Nie słychać też, aby przemysł państwowy stworzył sporo ciekawych technologii, które są później wdrażane. Istnieją co prawda chlubne wyjątki typu PIAP, ale generalnie jest **bardzo tak sobie**.

W ogóle w Polsce jest dość słabo z rozwojem nowoczesnych technologii. Praktycznie olbrzymia większość polskich startup'ów stara się o znalezienie zagranicznego partnera, który kupi większość akcji/udziałów i jak będzie dobrze, to wyłoży środki na rozwój technologii. Dotychczasowe doświadczenia większości firm technologicznych pokazują, że w naszym kraju, po przekroczeniu pewnego etapu rozwoju trudno rozwinąć firmę technologiczną. W ubiegłym roku wprowadzono wprawdzie pewne ułatwienia podatkowe, a kolejne zaczną obowiązywać w 2019 (IP Box), ale jak to zadziała w praktyce - nie wiadomo. Urzędnicza bezmyślność może dużo zniszczyć pomimo niezłych z pozoru przepisów. Dotychczas wspieranie innowacyjności szło w naszym kraju **tak sobie**.

W sumie to dobrze, że implementujemy rozwiązania dające efekty w krajach UE i Izraelu. W tym ostatnim kraju powstaje mnóstwo startup'ów związanych z branżą militarną i szeroko rozumianym bezpieczeństwem państwa oraz obroną cywilną. Co ciekawe, ich założycielami są młodzi ludzie wspierani doświadczonymi praktykami – średnia wieku 50-60 lat. Sami inwestują niewiele, zwykle równowartość od 100 tysięcy do miliona złotych. Swoimi rozwiązaniami próbują zainteresować armię, policję, służby i straż pożarną. Oczywiście w pierwszym rzucie dobijają się o kasę w wyspecjalizowanych funduszach, które najchętniej zainwestują w to, co zdaje się cieszyć chociażby wstępnym zainteresowaniem armii i innych służb państwowych. I wielu takim firmom się to udaje; znajdują kupca na pomysł czy technologie albo specjalistyczny fundusz pomaga w zdobyciu środków w oparciu o IPO na NASDAQ lub w pozyskaniu inwestora.

My nie możemy porównywać się ze środowiskiem, w którym krewny czy dobry znajomy na Wall Street to bardziej reguła niż rzadkość, ale naśladować dobre przykłady zawsze można. Czyli po prostu zmałpować jak to się tam robi, a więc przenieść rozwiązania i powoli dostosowywać je do naszych

warunków. U nas największą bolączką nie jest przecież wynalezienie danej technologii, bo z tym instytuty naukowe, uczelnie i młodzi zapaleńcy dają sobie świetnie radę. Główny problem tkwi w komercjalizacji tych technologii.

Okazuje się, że finalny odbiorca (lub odbiorcy) nowych rozwiązań nie jest nimi zbytnio zainteresowany ponieważ potrzebuje i preferuje rozwiązania „z półki”. Może dobrze by było przeanalizować przyczyny takiego zachowania.

Zawarcie umowy na dostawę pierwszej fazy Wisły i umowy offsetowej z nią związanej rodzą pytania, jak wykorzystać możliwości faktyczne i prawne, żeby rozwinąć przemysł zbrojeniowy i efektywnie zaspokajać potrzeby Sił Zbrojnych.

Polski przemysł, jak pisze mój macierzysty portal Defence24.pl, jest w stanie rozwinąć produkcję efektorów rakiet przeciwlotniczych o zasięgu powyżej 10 km, potrzebnego ogniwa w systemie obrony plot. Warto by to wpleść do rozwijanych programów. Od razu powstaje przy tym pytanie czy polski przemysł może samodzielnie produkować system typu Wisła - na dzień dzisiejszy wydaje się, że nie. Szanse dla niego można upatrywać w wąskiej specjalizacji - produkcji wybranych elementów/komponentów na potrzeby koncernów zagranicznych i wejście w ich łańcuch dostaw oraz robienie tego na tyle dobrze i tanio, aby koncernowi opłacało się zamawiać te elementy nie tylko do systemów przeznaczonych dla Polski.

Tak w ogóle, to w naszych postępowaniach zakupowych brakuje elastyczności. Nie ma przeciwwskazań prawnych, aby w jednej sporej transakcji zakupowej pozyskać w offsecie część technologii kluczowej z punktu widzenia bezpieczeństwa państwa; kupić licencję na jakiś konkretny wyrób, z prawem jego rozwijania i sprzedaży na rynki zagraniczne; w jakiejś części doprowadzić do współpracy przemysłowej. Tak aby polski przemysł zbrojeniowy był w MON traktowany jako całość, a nie jako dzielony na ten znajdujący się pod wpływem Skarbu Państwa i prywatny. Istnieją przecież tak dużo rozwiązań prawnych mogących zabezpieczyć interesy bezpieczeństwa państwa.