

Spis treści

Wstęp	9
-------------	---

Paweł Soroka, Mirosław Sułek

Międzynarodowa współpraca gospodarczo-obronna w warunkach globalizacji i liberalizacji rynków uzbrojenia	17
1. Wprowadzenie	17
2. Współczesne uwarunkowania międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej	21
3. Działania Europejskiej Agencji Obrony w zakresie międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej	23
4. Konsolidacja przemysłów obronnych w warunkach europejskiego rynku uzbrojenia i globalizacji	25

Jolanta Cichosz

Wybrane przykłady międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej	29
1. Pogorszenie poziomu bezpieczeństwa na świecie	29
2. Wzrost wydatków na cele wojskowe i handlu bronią w świecie	31
3. Udział Polski w eksporcie uzbrojenia i sprzętu wojskowego	34
4. Współpraca gospodarczo-obronna Polski z dostawcami raket przeciwpancernych „Spike”, Kołowych Transporterów Opancerzonych „Rosomak” i pocisków NSM dla Nadbrzeżnych Dywizjonów Rakietowych	35

Małgorzata Darowska

Konkurencja na międzynarodowym rynku zbrojeniowym i miejsce na nim polskiego sektora obronnego	41
1. Wstęp	41
2. Metody polskiego rządu na wspieranie polskiego przemysłu zbrojeniowego	42
2.1. Sytuacja i rola polskiego przemysłu obronnego w modernizacji technicznej polskich Sił Zbrojnych	42

2.2. Aktualna rola PGZ w realizacji programów modernizacyjnych a prawo konkurencji	43
3. Paradoksy „nowego podejścia”	44
4. Ryzyka związane z nowym podejściem do roli PGZ w zamówieniach obronnych	45
5. Włączenie się do współpracy europejskiej jako szansa rozwoju dla polskiego przemysłu obronnego	46
6. Potrzeba opracowania polityki przemysłowej polskiego przemysłu obronnego	48
 <i>Katarzyna Gruszko</i>	
Amerykańsko-izraelska współpraca gospodarczo-obronna	51
 <i>Krzysztof Pająk</i>	
Przygotowanie polskiego przemysłu stoczniowego do międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej.	60
 <i>Paulina Zamelek, Janusz Płaczek</i>	
Współpraca międzynarodowa polskiego przemysłu kosmicznego	71
1. Wstęp	71
2. Ogólna charakterystyka przemysłu kosmicznego – zarys teorii.....	72
3. Identyfikacja przemysłu kosmicznego w Polsce	77
4. Polska w sieci europejskiej współpracy sektora kosmicznego	83
5. Skok w kosmos	92
 <i>Waldemar Walczak</i>	
Umowy offsetowe jako szansa rozwoju spółek polskiego przemysłu obronnego	99
1. Wprowadzenie	99
2. Istota i cele offsetu	102
3. Analiza przepisów zawartych w nowej ustawie offsetowej	105
4. Rozwój potencjału obronnego a wielowymiarowa sieć interesów... ..	114
5. Offset związany z zakupem F-16 i Rosomaków – analiza wybranych zagadnień.....	118
6. Znaczenie negocjacji offsetowych w postępowaniu dotyczącym zakupu śmigłowców wielozadaniowych	126
7. Zakończenie	130

Krzysztof Wątorek

Znaczenie targów obronnych dla międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej	141
1. Uwagi wprowadzające	141
2. System promocji obronności i wsparcia eksportu polskiego przemysłu obronnego przez administrację rządową	142
3. Rola i zadania targów we współpracy międzynarodowej	145
4. Znaczenie targów obronnych na przykładzie Międzynarodowego Salonu Przemysłu Obronnego w Kielcach	148
5. Podsumowanie	151

Wstęp

Państwa, zwłaszcza nie dysponujące własnym odpowiednim przemysłem obronnym, podejmują współpracę gospodarczo-obronną z innymi krajami w celu podniesienia i unowocześnienia swojego potencjału obronnego. W związku z tym wybierają partnera lub partnerów, którzy mogą dostarczyć uzbrojenia lub sprzętu wojskowego, którego same nie są w stanie wyprodukować, a także wtedy gdy dążenia do samodzielnego wyprodukowania ich wymaga nakładów i inwestycji, na które je nie stać ze względów ekonomicznych i społecznych. Za partnerów wybierają państwa, z którymi pozostają w sojuszu wojskowym lub które ze względu na położenie geopolityczne nie są w stanie w przyszłości im zagrozić, produkujące nowoczesne systemy uzbrojenia i dysponującymi nowoczesnymi technologiami wojskowymi.

Czasy współczesne charakteryzują się przyśpieszonym rozwojem techniki wojskowej i związanych z nią technologii. Mamy do czynienia z tendencją projektowania i produkcją coraz bardziej skomplikowanych a jednocześnie precyzyjnych i wydajnych systemów uzbrojenia. Przykładem mogą być tendencje w wyposażeniu współczesnego lotnictwa wojskowego: najnowsze bojowe samoloty wielozadaniowe swoimi parametrami i zdolnościami bojowymi wielokrotnie przewyższają wcześniejsze generacje samolotów. Przy czym jest to sprzęt bardzo drogi, dlatego zakup kilkudziesięciu samolotów bojowych jest dużym obciążeniem dla budżetu państwa średniej wielkości. Innym przykładem jest postęp w indywidualnym wyposażeniu żołnierza, zwłaszcza wojsk specjalnych, czy w systemach precyzyjnego naprowadzania pocisków raketowych różnego rodzaju.

Wyżej przedstawione tendencje skłaniają niektóre państwa do nawiązywania współpracy z innymi krajami w celu wspólnego produkowania lub pozyskiwania nowoczesnego uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Przykładem najbardziej rozwiniętej i daleko idącej współpracy dwustronnej w dziedzinie gospodarczo-obronnej są stosunki między Stanami Zjednoczonymi a Izraelem. Współpraca ta przynosi obopólne korzyści. Amerykanie sprzedają Izraelowi najnowsze rodzaje uzbrojenia, często niedostępne dla innych sojuszni-

ków USA¹, co umacnia obecność Stanów Zjednoczonych na Bliskim Wschodzie, a jednocześnie przynosi korzyści amerykańskiemu przemysłowi zbrojeniowemu, cały czas zabiegającemu o uzyskanie pewnych rynków zbytu. Zagadnieniu temu poświęcony jest zamieszczony w niniejszej monografii artykuł Katarzyny Gruszko pt. *Amerykańsko-izraelska współpraca gospodarczo-obronna*.

Korzyści jakie przynieść może międzynarodowa współpraca gospodarczo-obronna można ukazać na przykładzie wyprodukowania myśliwca wielozadaniowego najnowszej generacji przez Szwecję i grupę państw europejskich. W pierwszym przypadku samolot „Gripen” wyprodukowany został samodzielnie przez Szwedów, ale z elementów pozyskanych także z zagranicy, przede wszystkim w celu zaspokojenia potrzeb szwedzkich sił powietrznych. Wynikało to m.in. z tego, że kraj ten, jako państwo neutralne, dba o wysoki poziom samowystarczalności obronnej. Koszty zaprojektowania, wdrożenia do produkcji seryjnej i wyprodukowania „Gripena” były bardzo wysokie. Nic więc dziwnego, że Szwedzi podejmują ogromne starania mające na celu sprzedanie tego udanego samolotu innym państwom, co w kilku przypadkach już się im udało. Chodzi im o to, aby dzięki eksportowi „Gripena” zagranicę zwróciła się przynajmniej część nakładów, które zostały wydane na jego zaprojektowanie, wdrożenie i produkcję. Inaczej jest w przypadku myśliwca europejskiego „Tajfun”, który jest efektem realizacji międzynarodowego programu jego budowy przez konsorcjum „Eurofighter”, do którego weszły Wielka Brytania, RFN, Włochy i Hiszpania, przy czym jego produkcję podjęły wchodzące do konsorcjum trzy wielkie firmy lotnicze: Alenia Aeronautica, BAE Systems i EADS. Finansowanie projektu i jego wdrożenie rozłożono na państwa uczestniczące w tym programie, a każde z nich postanowiło nabyć na wyposażenie swojego lotnictwa wojskowego znaczną ilość „Eurofighterów”. Warto dodać, iż w podobny sposób, w oparciu o współpracę międzynarodową, powstaje Airbus A400M Atlas – czterosiłkowy ciężki samolot transportowy o napędzie turbośmigłowym, produkowany przez europejski koncern Airbus Military jako wspólny, ogólnoeuropejski wszechstronny transportowiec wojskowy². Szczegółowe rozważania na ten temat zawiera artykuł pt. *Międzynarodowa współpraca gospodarczo-obronna w warunkach globalizacji i liberalizacji rynków uzbrojenia*, napisany wspólnie przez Pawła Sorokę i Mirosława Sułka.

¹ Szerzej zob.: P. Pacuła, *Wybrane aspekty współpracy amerykańsko-izraelskiej w dziedzinie obronności: historia i stan obecny w kontekście polityki USA na Bliskim Wschodzie*, „Bezpieczeństwo Narodowe”, nr 28, Biuro Bezpieczeństwa Narodowego, Warszawa 2013.

² Jest to prawdopodobnie jeden z najszybszych transportowych samolotów turbośmigłowych na świecie (prędkość przelotowa 780 km/h), jako transportowiec porównywalny z odrzutowymi takimi jak C-5 Galaxy czy Il-76.

Jeśli chodzi o działania na rzecz nawiązywania i rozwijania międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej na szczególną uwagę zasługuje działalność Europejskiej Agencji Obrony (EDA), utworzonej 12 lipca 2004 r. Jej celem jest wspieranie Rady i państw członkowskich UE w działaniach na rzecz poprawy zdolności obronnych oraz lepszego przygotowania do prowadzenia operacji reagowania kryzysowego³. W ciągu kilkunastu lat swego istnienia EDA rozpoczęła i zrealizowała wiele projektów mających na celu zwiększanie zdolności obronnych, z których za najbardziej udane należy uznać: proces tworzenia Europejskiej Floty Transportu Powietrznego, programowalne radio dla sił zbrojnych oraz wspólny program szkolenia pilotów śmigłowców⁴. Dzięki staraniom Europejskiej Agencji Obrony, 1 lipca 2006 r. ustanowiony został także międzyrządowy reżim stymulujący konkurencyjność europejskiego rynku zbrojeniowego. Zaczął on działać w oparciu o zasady zawarte w „Kodeksie postępowania w zakresie zamówień obronnych”⁵. Firmy zbrojeniowe państw, które przystąpiły do międzyrządowego reżimu stymulującego konkurencyjność europejskiego rynku zbrojeniowego, będą mogły teraz startować w przetargach na uzbrojenie w pozostałych państwach będących sygnatariuszami tego porozumienia.

13 lipca 2009 roku Parlament Europejski i Rada Unii Europejskiej przyjęły Dyrektywę 2009/81/WE, której celem jest dalsze zaawansowanie procesu tworzenia otwartego rynku uzbrojenia w krajach Unii Europejskiej. Odnosi się do przetargów w dziedzinie obronności i bezpieczeństwa na broń, amunicję i sprzęt wojskowy (oraz ich serwis), a także wrażliwe niewojskowe wyposażenie z dziedziny bezpieczeństwa. Stopniowe tworzenie otwartego europejskiego rynku uzbrojenia wymusza konsolidację przemysłu obronnego w poszczególnych państwach europejskich i sprzyja jego koncentracji, dokonującej się także w skali europejskiej, m.in. za pomocą fuzji i przejęć. Tylko bowiem silne skonsolidowane podmioty będą w stanie w przyszłości zaistnieć na wspólnym konkurencyjnym europejskim rynku i skutecznie rywalizować w ogłaszanych przetargach. Takimi podmiotami są duże europejskie koncerny, których udziałowcami są przedsiębiorstwa zbrojeniowe z poszczególnych państw Unii Europejskich. Można zatem stwierdzić, iż

³ Szerzej zob. Council Joint Action 2004/551/CFSP of 12 th July 2004 on the Establishment of the European Defence Agency.

⁴ Ibidem.

⁵ Szerzej zob. P. Zamelek, *Rola i możliwości państwa we wsparciu polskiego przemysłu obronnego wobec otwartego europejskiego rynku*, w: *Szanse i zagrożenia wynikające z otwarcia europejskiego rynku uzbrojenia dla polskich przedsiębiorstw obronnych*, red. A. Cyran, P. Soroka, Wydawnictwo Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Kielce 2014, s. 23–24.

liberalizacja europejskiego rynku uzbrojenia sprzyja umiędzynarodowieniu produkcji uzbrojenia i sprzętu wojskowego.

Międzynarodowa współpraca gospodarczo-obronna umożliwia połączenie posiadanych potencjałów i zasobów, pozyskanie lub wymianę nowoczesnych technologii, a także połączenie potrzebnych do tego środków finansowych. Współpraca może być także nawiązana w celu podjęcia produkcji określonego uzbrojenia, polegającej na kooperacji przemysłowej z państwem, które może wnieść do wspólnego przedsięwzięcia kapitał lub wiedzę, a zwłaszcza podzielić się może nowoczesną technologią.

Od wielu lat inny sposób na pozyskanie nowoczesnych technologii wojskowych stosują Chiny. Mianowicie kupują od innego państwa nowoczesny sprzęt, którego w momencie zakupu nie były w stanie same zaprojektować i wyprodukować. Następnie, mając dostęp do ucieleśnionej w nim wiedzy technicznej potrzebnej do wyprodukowania tego uzbrojenia, uruchamiają własną, często udoskonaloną, jego produkcję. W ten sposób postąpili m.in. w przypadku zakupionych w Rosji myśliwców Su-27 czy też również kupionych w Rosji przeciwlotniczych zestawów raketowych dużego zasięgu S-300. Kopia samolotu Su-27SK początkowo składana, później w coraz większym stopniu produkowana w Chinach, nazywa się **Shenyang J-11**.

Duży program zakupów samolotów szkolno-treningowych realizują obecnie Indie. Zakupiły one pierwszą partię samolotów u producenta, a kolejne montują we własnym, kontrolowanym przez państwo przedsiębiorstwie (HAL). Z dostępnych danych wynika, że cena jednostkowa samolotu kupowanego za granicą wynosi ponad 18 mln USD, zaś samolot montowany (częściowo też produkowany) w Indiach jest o 4 mln USD tańszy⁶. Podobnie postąpiła Turcja w przypadku wprowadzenia na uzbrojenie swojego lotnictwa amerykańskich samolotów wielozadaniowych F-16, uruchamiając ich produkcję we własnym kraju.

Inną formą międzynarodowej współpracy w sferze gospodarczo-obronnej jest zakup licencji na produkcję określonego rodzaju uzbrojenia. Polega on na zakupie gotowej dokumentacji naukowo-technicznej. W ten sposób była realizowana współpraca gospodarczo-obronna w ramach Układu Warszaw-

⁶ Propozycje Polskiego Lobby Przemysłowego, dotyczące ustanowienia strategicznego programu rządowego związanego z pozyskaniem dla Sił Powietrznych samolotu szkolenia zaawansowanego (LIFT) pod nazwą: „Pozyskanie samolotu szkolenia zaawansowanego – I etap. Rozwinięcie tego samolotu do wersji szkolno-bojowej nowej generacji wraz z systemami wspomagającymi – II etap”, w: *Polskie Lobby Przemysłowe im. Eugeniusza Kwiatkowskiego. Materiały programowe i informacyjne, opinie i stanowiska z 2010 i początku 2011 roku*, red. J. Horodecki, E. Misterski, H. Potrzebowski, P. Soroka, publikacja nr 21, Warszawa 2011, s. 113.

skiego. Polegało to na tym, iż Związek Radziecki jako mocarstwo stojące na czele tego Sojuszu, posiadające najnowocześniejszy i najbardziej rozwinięty przemysł zbrojeniowy, udostępniał licencje wybranym pozostałym państwom dotyczące niektórych rodzajów uzbrojenia. Na przykład poprzez nabycie w ZSRR licencji samolotu Mig-15 uruchomiona została w Polsce produkcja bardzo nowoczesnych, jak na ówczesne czasy, myśliwskich samolotów. Produkcję tych samolotów w oparciu o licencję pozyskaną w ZSRR podjęto także w Czechosłowacji i Chińskiej Republice Ludowej⁷.

Przejawem międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej są transakcje offsetowe. Offset oznacza kompensowanie zagranicznych zakupów uzbrojenia ulokowaniem przez jego dostawców zamówień w przemyśle państwa zakupującego to uzbrojenie. Chodzi o to, aby związane z tym zakupem znaczne wydatki z budżetu państwa zostały zrekompensowane przez dostawcę sprzętu z zagranicy korzyściami gospodarczymi dla nabywcy. Offset może być bezpośredni – oznacza wtedy ulokowanie przez dostawcę zamówień w przemyśle obronnym kraju odbiorcy. Niekoniecznie to musi być produkcja związana z uzbrojeniem będącym przedmiotem kontraktu. Może bowiem dotyczyć także innych rodzajów uzbrojenia lub jego elementów. Umowa offsetowa może również przewidywać transfer technologii z państwa dostarczającego uzbrojenie do przemysłu obronnego kraju jego odbiorcy. Offset może też być pośredni – polega on na ulokowaniu przez dostawcę zamówień w przemyśle cywilnym kraju kupującego jego uzbrojenie. Zobowiązania offsetowe mogą też przybrać formę kooperacji o charakterze poddostawcy – wówczas w kraju odbiorcy uruchomiona zostaje produkcja części lub elementów dla dostawcy albo polegać na zakupie przez dostawcę wybranych wyrobów produkowanych przez odbiorcę⁸. Należy podkreślić, iż większość offsetodawców niechętnie zobowiązuje się do przekazania odbiorcom uzbrojenia tego, co najbardziej potrzebują, czyli nowoczesnych technologii, a jeżeli już to czynią, to udostępnione technologie nie należą do najnowocześniejszych. Wyjątkiem jest współpraca Izraela ze Stanami Zjednoczonymi, które niejednokrotnie podzieliły się z tym państwem najnowszymi technologiami wojskowymi.

Szczegółowe rozważania na temat offsetu i jego zastosowania przy zakupach uzbrojenia dla Sił Zbrojnych RP zawarte są w zamieszczonym tu artykule Waldemara Walczaka pt. *Umowy offsetowe jako szansa rozwoju spółek polskiego przemysłu obronnego*.

⁷ A. Morgała, *Polskie samoloty wojskowe, 1945–1980*, Wydawnictwo Ministerstwa Obrony Narodowej 1945–1980, s. 33.

⁸ Zob. szerzej: W. Kade, *Polityka offsetowa państwa – stan aktualny i perspektywy*, „Wiadomości SIMP”, luty 2008.

W najbliższych latach Polska realizować będzie 14 programów zbrojeniowych; do 2022 roku na ten cel zamierzamy wydać ponad 100 mld zł. Część uzbrojenia w ramach tych programów, które nie jest w stanie samodzielnie wyprodukować polski przemysł obronny, będzie trzeba kupić zagranicą. W związku z tym, oprócz transakcji offsetowych, mówi się o potrzebie polonizacji pozyskanego zagranicą uzbrojenia. Jest to coś pośredniego między offsetem a zakupem licencji. Polonizacja przejawia się transferem technologii związanych z pozyskaniem uzbrojenia i produkcją w Polsce przez nasze przedsiębiorstwa niektórych jego elementów, części lub podzespołów, a nawet całościowym montażem danego uzbrojenia. Z taką polonizacją mamy już do czynienia w przypadku pozyskania od fińskiej firmy „Patria” kołowych transporterów opancerzonych nazwanych „Rosomak” oraz kupionych w Izraelu przeciwpancernych pocisków raketowych „Spike”. „Rosomaki są montowane w należących do Polskiej Grupy Zbrojeniowej zakładach w Siemianowicach Śląskich⁹, a pociski „Spike” w zakładach „Mesko” S.A. w Skarżysku Kamiennej. W obu przypadkach producenci zagraniczni przekazali nam niektóre dotyczące ich technologie, zaś nasze zakłady wytwarzają część ich podzespołów i części, przy czym jeśli chodzi o „Rosomaka”, to polonizacja ciągle postępuje, co oznacza, że coraz więcej elementów do tego transportera wytwarzają nasze firmy. Píše o tym Jolanta Cichosz w artykule *Wybrane przykłady międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej*, opublikowanym w tej monografii.

W niniejszej monografii znalazły się ponadto opracowania Małgorzaty Darowskiej, Krzysztofa Pająka, Janusza Płaczka i Pauliny Zamelek oraz Krzysztofa Wątoraka.

Małgorzata Darowska w opracowaniu pt. *Konkurencja na międzynarodowym rynku zbrojeniowym i miejsce na nim polskiego sektora obronnego* występuje ze stwierdzeniem, że po upadku Układu Warszawskiego, polski przemysł obronny zmagał się z takimi problemami jak brak strategii rozwoju oraz niski poziom zarządzania. Dwa ważne zdarzenia, które miały miejsce po 1989 roku, jakimi było przystąpienie do NATO w 1999 roku oraz do Wspólnot Europejskich w 2004 nie przyczyniły się szczególnie do poprawy działań i włączenia w łańcuch dostaw międzynarodowych dostawców. Jej zdaniem, aby rozwijać się i poprawiać jakość, polski przemysł obronny potrzebuje inwestycji w badania i rozwój i powinien stać się partnerem dla europejskich i amerykańskich dostawców. Polski przemysł obronny potrzebuje nowej strategii, która uwzględnić będzie obecne i przyszłe potrzeby polskiej armii oraz znaczenie dla rozwoju gospodarczego Polski.

⁹ Niedawno zakłady te przybrały nazwę „Rosomak”.

Krzysztof Pająk w opracowaniu pt. *Przygotowanie polskiego przemysłu stoczniowego do międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej* podejmuje temat przygotowania polskiego przemysłu stoczniowego do międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej. W artykule przedstawione zostają szanse jakie mogą się otworzyć przed polskimi stoczniami w najbliższych latach. Na przykładzie budowy ORP Ślężak i ORP Kormoran Autor zanalizował uwarunkowania obecnie prowadzonej międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej w ramach budowy okrętów dla Marynarki Wojennej.

Paulina Zamelek i Janusz Płaczek w artykule pt. *Współpraca międzynarodowa polskiego przemysłu kosmicznego* przedstawiają tworzący się aktualnie w Polsce przemysł kosmiczny, który skupia już około pięćdziesięciu różnego typu podmiotów, które pracują wyłącznie na rzecz rozwoju techniki satelitarnej czy technologii kosmicznej. Obszarem prac są tu przede wszystkim systemy satelitarnej obserwacji Ziemi, nawigacji i pozycjonowania, łączności oraz teledetekcji, w mniejszym zakresie systemy nośne. Przemysł ten dość szeroko współpracuje z różnymi specjalistycznymi ośrodkami zagranicznymi z całego świata. Dotychczasowe efekty tej współpracy to m.in. mikro satelity naukowe Lem i Heveliusz.

Znaczenie targów obronnych dla międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej w swoim opracowaniu ukazuje Krzysztof Wątopek. Jego opracowanie jest analizą roli i znaczenia współczesnych targów prezentujących uzbrojenie – także na przykładzie Międzynarodowego Salonu Przemysłu Obronnego w Kielcach – dla międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej. W artykule ukazano doniosłość targów obronnych w wymianie myśli naukowo-technicznej oraz zapotrzebowaniu na specjalistyczną wiedzę niezbędną do tworzenia platformy współpracy w dziedzinie produkcji nowoczesnego uzbrojenia w czasach globalizacji. Autor ukazuje również w jaki sposób tego rodzaju targi oddziałują na rozwój ekonomiczny regionu świętokrzyskiego. Jednocześnie akcentuje kluczowe znaczenie targów uzbrojenia w kreowaniu wyścigu zbrojeń.

Paweł Soroka