

AUTORZY

prof. dr hab. Janusz Płaczek

Adres e-mail: januszplaczek@wp.pl

Afiliacja: Wyższa Szkoła Oficerska Sił Powietrznych w Dęblinie

dr Paulina Zamelek

Adres e-mail: paulina.zamelek@wat.edu.pl

Afiliacja: Wojskowa Akademia Techniczna

DIAGNOZA POLSKIEGO EKSPORTU UZBROJENIA I SPRZĘTU WOJSKOWEGO W LATACH 2013-2014

Słowa kluczowe: eksport, uzbrojenie, sprzęt wojskowy

Wstęp

W literaturze przedmiotu problematyka eksportu uzbrojenia i sprzętu wojskowego jest rzadko eksponowana. Polska ma swój potencjał przemysłu obronnego, który produkuje broń nie tylko na potrzeby własnej armii, lecz także na eksport. Dynamika zagranicznej sprzedaży jest jednak czuła na zmiany w otoczeniu międzynarodowym. Wynika to przede wszystkim z uwarunkowań politycznych, militarnych, gospodarczych i postępu techniczno-technologicznego, który dokonuje się na arenie międzynarodowej. Okres minionych kilku lat był w tym obszarze bardzo niestabilny. Nadal nie rozwiązana jest sytuacja na Ukrainie. Wcześniejsze wydarzenia związane z „wiosną arabską” oraz umacnianie się tzw. Państwa Islamskiego w istotny sposób rzutowały m.in. na handel bronią. Również nieustanna walka z terroryzmem odcisnęła tu swoje piętno.

Celem artykułu jest analiza polskiego eksportu tej specyficznej grupy towarów na tle innych państw w okresie ostatnich dwóch lat, za które dostępne są oficjalne dane, czyli lata 2013 i 2014. Autorzy bazują oczywiście na dostępnych i jawnych informacjach. Architektura publikacji to cztery punkty. Pierwszy dotyczy ogólnych zagadnień teoretycznych związanych z identyfikacją takich pojęć jak: uzbrojenie i sprzęt wojskowy, eksport, czy kontrola jego zagranicznej sprzedaży. Drugi ujmuje m.in. eksport naszego uzbrojenia w układzie: wartościowym, asortymentowym i geograficznym. Aby ukazać miejsce Polski w badanym obszarze, w trzecim punkcie została dokonana komparatystyka w układzie międzynarodowym dla wybranych państw. Całość dopełnia krótkie zakończenie, w którym sprecyzowano stosowne wnioski i propozycje. W celu lepszej percepcji prowadzonych wywodów autorzy posługują się stosownymi tabelami i wykresami. Opraco-

wanie należy pojmować jako przyczynek do szerszych badań i analiz w nakreślonym temacie.

Wokół teorii eksportu uzbrojenia i sprzętu wojskowego

Polska już od 1990 roku sukcesywnie wypracowuje własny system kontroli obrotu z zagranicą towarami i technologiami o znaczeniu strategicznym. Opiera się on na dokumentach rangi ustawy oraz rozporządzeniach będących wyrazem polityki bezpieczeństwa, a jednocześnie instrumentem polityki handlowej. W tym kontekście warto zwrócić uwagę na przyjętą już w 1993 r. *Ustawę o zasadach szczególnej kontroli obrotu z zagranicą towarami i technologiami w związku z porozumieniami i zobowiązaniami międzynarodowymi*.

Obecnie w Polsce podstawę prawną do **obrotu uzbrojeniem**, a szerzej jego **eksportu** stanowi *Ustawa z dnia 29 listopada 2000 r. o obrocie z zagranicą towarami, technologiami i usługami o znaczeniu strategicznym dla bezpieczeństwa państwa, a także dla utrzymania międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa* (Dz. U. z 2000, nr 199, poz. 1250), znowelizowana ustawą z 25 maja 2012 r. Na handel takimi produktami, również z zagranicą, wymagana jest zgoda państwa obwarowana zapisami tej ustawy wraz z jej aktami wykonawczymi.

Pod pojęciem **uzbrojenie i sprzęt wojskowy** rozumiemy techniczne środki walki, sprzęt, sprzęt techniczny oraz wyposażenie, środki materiałowe, oprogramowanie i usługi, które ze względu na swoje wymagania lub właściwości techniczno-konstrukcyjne oraz sposób zaprojektowania lub wykonania są przeznaczone do celów wojskowych. Mając na uwadze specyfikę „towarów” objętych kontrolą eksportu, do tej grupy zalicza się nie tylko broń konwencjonalną i masowego rażenia oraz uzbrojenie, lecz także szeroką gamę towarów o zastosowaniu cywilnym, które mogą być wykorzystane do produkcji broni. Tak zwany **wykaz uzbrojenia** obowiązuje w krajowym porządku prawnym na podstawie rozporządzeń ministra właściwego ds. gospodarki, które są opracowywane na podstawie referencyjnych list kontrolnych wydawanych przez organy UE oraz Porozumienie z Wassenaar. Wykaz uzbrojenia zawiera 22 kategorie różnego rodzaju broni ostrej i sprzętu pomocniczego, ale nie ma on charakteru zamkniętego.

W tym kontekście mówi się o **towarach o znaczeniu strategicznym**, do których zaliczane są **towary podwójnego zastosowania** oraz **uzbrojenie** wskazane w wykazach kontrolnych. Towarem podwójnego zastosowania nazywamy zarówno urządzenia produkcyjne, kontrolno-pomiarowe, oprogramowanie, jak i technologie wytwarzania oraz serwisowania (ponad 200 opisów różnego rodzaju). Są one sprecyzowane w odpowiednich wy-

kazach kontrolnych, w tym we wcześniej przywołanej ustawie o obrocie z zagranicą towarami, technologiami i usługami o znaczeniu strategicznym dla bezpieczeństwa państwa oraz Rozporządzeniu Rady (WE) Nr 428/2009 z 5 maja 2009 r. ustanawiającym wspólnotowy system kontroli wywozu, transferu, pośrednictwa i tranzytu w odniesieniu do produktów podwójnego zastosowania.

W środowisku międzynarodowym obowiązują standardy związane z przejrzystością w obrocie uzbrojeniem, które narzucają ścisłą **kontrolę zagranicznej sprzedaży uzbrojenia**. Podstawy polityczno-prawnej kontroli eksportu specjalnego są wypracowywane zarówno przez Organizację Narodów Zjednoczonych, jak i inne wyspecjalizowane organizacje międzynarodowe lub tzw. reżimy (porozumienia) nieproliferacyjne (m.in.: Komitet Zanggera, Grupa Australijska, Reżim Kontrolny Technologii Rakietowych, Porozumienie z Wassenaar, Haski Kodeks Postępowania przeciw proliferacji rakiet balistycznych). Te ostatnie jednak nie wypracowują traktatowych podstaw, a jedynie dobrowolne deklaracje rządów o chęci realizacji wspólnej polityki bezpieczeństwa na świecie i realizacji zobowiązań wynikających z wielostronnych porozumień.

Podstawową zasadą kontroli eksportu jest zakaz dostaw uzbrojenia do krajów objętych **embargiem** ONZ, UE lub OBWE w zakresie regulowanym odpowiednimi decyzjami tych organizacji. Równolegle obowiązuje zasada powstrzymywania się od dostaw do tych krajów towarów i technologii podwójnego zastosowania. Choć w niektórych przypadkach są notyfikowane odstępstwa od tych zasad, które zawsze wiążą się z decyzją o charakterze politycznym podejmowaną na najwyższych szczeblach.

Polska jest sygnatariuszem wielostronnych, specjalistycznych reżimów kontroli eksportu uzbrojenia. Polskie władze stosują także w praktyce polityczne zalecenia unijnego **Kodeksu postępowania w sprawie wywozu broni** z UE do państw trzecich z 1998 r. Jak również rozporządzenia Rady (WE) ustanawiające wspólnotowy system kontroli wywozu, transferu, pośrednictwa i tranzytu w odniesieniu do produktów podwójnego zastosowania (Nr 428/2009, Nr 1232/2011 i Nr 388/2012).

Natomiast od grudnia 2014 r. wszedł w życie **Traktat o handlu bronią** podpisany przez 130 państw, w tym Polskę. Istotny w tym przypadku jest prawnie wiążący charakter traktatu oraz to, że reguluje on zakres przedmiotowy i podmiotowy kontroli międzynarodowych transferów broni, jednocześnie wskazując na jednolite kryteria oceny wniosków o wydanie zezwoleń na eksport uzbrojenia.

W polityce kontroli eksportu uzbrojenia i sprzętu wojskowego jest stosowana ponadto zasada wydawania zezwoleń na eksport jedynie do podmiotów państwowych w krajach odpowiadających kryteriom **Wspólnego stanowiska Rady UE nr 2008/944/WPZiB z dnia 8 grudnia 2008 r. okre-**

śląjącym wspólne zasady kontroli wywozu technologii wojskowych i sprzętu wojskowego, z wyjątkiem oficjalnie uznanych odstępstw.

Podlegając wyżej wskazanym ograniczeniom o charakterze prawnomiędzynarodowym, kwestia obrotu uzbrojeniem zapewnia jednocześnie prawne mechanizmy wspierające narodowe prerogatywy do pozyskiwania takiego uzbrojenia i sprzętu wojskowego, który byłby wymagany do podtrzymania prawa każdego państwa do zachowania bezpieczeństwa narodowego i obrony integralności własnego terytorium. W szerokim ujęciu ta prerogatywa została wprowadzona już w **Karcie Narodów Zjednoczonych** z 1945 roku poprzez zapis art. 51 tej umowy międzynarodowej o prawie do obrony integralności państwa i dokonywania niezbędnych do tego zakupów uzbrojenia. Na gruncie Unii Europejskiej (wcześniej Wspólnot Europejskich) klauzula tzw. **podstawowego interesu bezpieczeństwa** funkcjonuje od **traktatu rzymskiego** (traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą) z 1957 roku, stwierdzając, że żadne państwo członkowskie nie jest zobowiązane do ujawniania informacji o realizowanych zamówieniach sprzętu wojskowego, jeżeli byłoby to sprzeczne z wymogami jego obronności i odnosiło się do kwestii zadeklarowanych tajemnic rynkowych, ochrony żywotnych interesów narodowych czy bezpieczeństwa narodowego. Do chwili obecnej ten obszar działań państw stanowi zarzewie dysput o granicach protekcjonizmu rynków narodowych sektora obronnego - z jednej strony - oraz wprowadzenia zasad otwartej konkurencji w rynku obronnym – z drugiej.

Zagraniczna sprzedaż polskiego uzbrojenia i sprzętu wojskowego w latach 2013-2014

Dane o obrocie uzbrojenia trudno jest prześledzić ze względu na dość poufny charakter tej działalności. Występuje też problem zróżnicowanego zakresu przekazywania informacji o handlu uzbrojeniem na potrzeby międzynarodowych raportów (ONZ czy OBWE), wykorzystywania różnych metodyk pozyskiwania danych i ich opracowywania, odmiennych przeliczników walutowych, a nawet brak ciągłości niektórych rejestrów w tym obszarze na przestrzeni dekad. Stąd opracowywane dane pojawiają się w statystykach bądź jako wartość rzeczywistych transferów liczonych w sztukach, bądź jako wartość wydanych licencji eksportowych. Próby porównywania rejestrów opracowywanych przez różne podmioty są ponadto utrudnione z powodu zróżnicowanego zakresu przedmiotowego raportów (np. metodologia ONZ uwzględniania kompletne systemy broni konwencjonalnej oraz strzeleckiej i lekkiej, natomiast unijna metodologia uwzględniania danych o transferach części zamiennych i komponentów

wynikających z współpracy transgranicznej), a nawet odmiennych charakterystyk poszczególnych kategorii sprzętu.

Porównanie danych w zakresie eksportu uzbrojenia wypada jeszcze trudniej w odniesieniu do okresów różnych reżimów ustrojowych. Niemniej wstępne odniesienie stanowić będzie dla nas okres PRL za lata 1975-1988. Mając na uwadze dominujący wówczas okres militaryzacji przemysłowej, specjalizacji narodowej w wybranych typach produkcji oraz państwowy system licencyjny stosowany wobec ponad 120 podmiotów o statusie przedsiębiorstwa obronnego, które zatrudniały około 250 tys. pracowników, nie powinno być zaskoczeniem, że ówczesna Polska uczyniła z produkcji i eksportu uzbrojenia swoje fundamentalne osiągnięcie przemysłowo-handlowe osiągając status jednego z czołowych eksporterów sprzętu wojskowego na świecie (Tab. 1.).

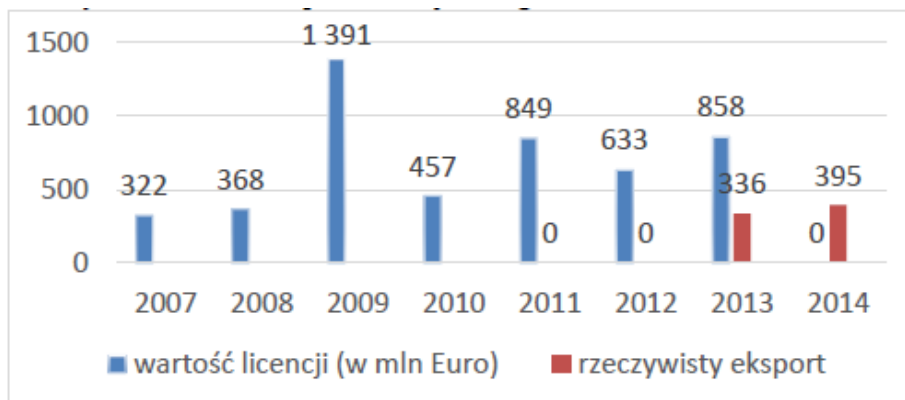
Tabela 1. Miejsce Polski na liście największych eksporterów uzbrojenia w latach 1975-1988

Rok	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1986	1987	1988
Miejsce Polski jako eksportera na świecie	6	6	6	7	9	6	7	9	9	8
Export [w mln USD]	286	381	349	280	195	180	312	258	218	257

Źródło: *Potencjał eksportowy polskich przedsiębiorstw przemysłu obronnego, problem konkurencyjności sektora na rynkach międzynarodowych*, Polska Izba Producentów na rzecz Obronności Kraju, Warszawa, grudzień 2012, s. 8.

Wykonując obowiązek nałożony na wszystkich członków UE, Polska od 2009 r. przedstawia coroczne raporty o statusie polskiego eksportu uzbrojenia i wywozu technologii w formie broszur. Są one istotnym źródłem informacji w zakresie polityki kontroli eksportu i nieprolifracji danego kraju. W Polsce takie raporty wydaje Ministerstwo Spraw Zagranicznych zarówno w polsko-, jak i anglojęzycznej wersji dla podkreślenia transparentności sprawy. Autorzy szóstej edycji raportu - za rok 2014 - podkreślają, że ten rodzaj publikacji jest odpowiedzią na wzrastającą potrzebę przejrzystości i czytelności reguł w międzynarodowym obrocie uzbrojeniem i sprzętem wojskowym. Zwłaszcza, że tak wrażliwy obszar jak handel uzbrojeniem jest przede wszystkim bezwzględnie podporządkowany interesom bezpieczeństwa państwa oraz uregulowaniom międzynarodowym. Stwierdza się ponadto, że publikacja raportów krajowych jest dowodem znaczenia, jakie państwa przywiązują do włączenia społeczeństwa obywatelskiego, organizacji pozarządowych oraz środków masowego przekazu w procesy zwalczania niekontrolowanego obrotu bronią.

Zgodnie z założeniem przyjętym we wstępie, odnosimy się do danych z dwóch ostatnich dostępnych raportów MSZ. W latach **2013-2014** obserwujemy wzrost rocznego eksportu uzbrojenia i sprzętu wojskowego z Polski o 17,4%, co odnosi się odpowiednio do wartości 336 i 395 mln €. Jednak w skali całej gospodarki Polski wyniki branży obronnej rzędu 400 mln € mają marginalne znaczenie (Wykres 1.).



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Eksport uzbrojenia i sprzętu wojskowego z Polski. Raport za rok 2014*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa, 2015, s. 21.

Wykres 1. Polski eksport uzbrojenia ogółem w latach 2007-2014

Mówiąc o polskim eksporcie uzbrojenia, można orientacyjnie odnieść się do struktury polskiego przemysłu, rozróżniając w niej oprócz spółek prywatnych polskich (ok. 7% pod względem całkowitego zatrudnienia w sektorze obronnym) oraz prywatnych zależnych od podmiotów zagranicznych (22% pod względem zatrudnienia), również duży konglomerat spółek Skarbu Państwa, które w 2014 roku zostały zgromadzone wokół Polskiej Grupy Zbrojeniowej (PGZ), których całkowite zatrudnienie w polskim sektorze obronnym stanowi ok 71%. PGZ przedstawia się jako lider polskiego przemysłu i jeden z największych koncernów obronnych w Europie. Jednak Grupa przede wszystkim chce być traktowana jako istotny element systemu bezpieczeństwa narodowego. Wśród swoich podstawowych 38 spółek o tradycyjnie zbrojeniowym profilu, uwzględnia również podmioty stoczniowe i podmioty zajmujące się rozwojem nowych technologii, które wspólnie odpowiadają za 5 mld zł rocznych obrotów. W tym kontekście warto zauważyć, że eksport to zaledwie 10 % przychodów Grupy, z czego tylko niecała połowa to produkty „S”. Kolejne 5% eksportu pochodzi ze sprzedaży produktów/usług cywilnych, głównie z budowy i remontów statków. Wypada to bardzo słabo w porównaniu do zagranicznych konkurentów sektora obronnego, którzy osiągają wielkości eksportowe w skali nawet do 95%. Wypada to również skromnie w porównaniu do jed-

nej z prywatnych firm polskich - WB Electronics – która okazała się największym polskim eksporterem nowego sprzętu wojskowego (zwłaszcza systemów łączności), w omawianym okresie odpowiadając za ok. 20% eksportu w omawianych latach.

Pod względem **asortymentowym** największe wartościowo udziały przypadały na sprzedaż za granicę: statków powietrznych, amunicji oraz sprzętu opancerzonego. Właśnie samoloty i ich wyposażenie jako kategoria ML10 stanowiła wartość prawie 295 mln €, choć wlicza się do tej sumy nie tylko sprzedaż nowych produktów krajowego przemysłu obronnego, ale również wyprzedaż sprzętu wycofywanego z zasobów armii oraz reeksport. Stąd prawie $\frac{3}{4}$ eksportu przypada na branżę lotniczą, stanowiąc jednakże wynik kooperacji firm współpracujących z światowymi koncernami lub od nich zależnymi jak: PZL Mielec Sp. z o.o. (Sikorski Aircraft Corporation), PZL Świdnik S.A. (AgustaWestland) i WSK PZL Rzeszów S.A. (Pratt&Whitney). Wymiernymi efektami eksportu w tej kategorii jest 5 śmigłowców wojskowych, w tym 4 do Turcji i jeden do USA.

Pozostałe kategorie eksportowanego sprzętu, na który wzrósł popyt to kolejno: ML1 – broń strzelecka, ML4 – bomby, torpedy, rakiety, ML5 – sprzęt kierowania ogniem i ML22 – technologie. Uzasadnieniem popularności sprzedaży polskiej broni strzeleckiej i broni lekkiej jest jej dobra międzynarodowa renoma, jak również efekt wielostronnej współpracy międzynarodowej w ramach wspólnych projektów. Trend spadkowy dotknął natomiast kategorię ML5 – pojazdy lądowe, która zanotowała sprzedaż zaledwie kilkunastu sztuk. Ewidentny wniosek z takich wyników to nie tylko brak nowoczesnych wyrobów polskiej zbrojeniówki do eksportu oraz skuteczności handlowej samych przedsiębiorstw, ale również brak konsekwentnego, wielowymiarowego wsparcia państwa polskiego dla narodowego przemysłowego sektora obronnego. Choć do nielicznych oznak zmiany w podejściu rządowym zaliczyć można wsparcie dostaw na Litwę 10 przeciwlotniczych zestawów przeciwlotniczych produkcji Mesko S.A., czy około tysiąca karabinów Beryl M762 do Nigerii.

W ujęciu statystycznym najpopularniejsze kategorie eksportowane przez podmioty Grupy PGZ dotyczą przede wszystkim: pojazdów opancerzonych i specjalistycznych, w tym części zamiennych (Rosomak S.A., Jelcz Sp. z o.o., HSW S.A.), systemów lotniczych (WZL-1 S.A., WZL-2 S.A., WZL-4 S.A.), systemów morskich (SR Nauta S.A., OBR CTM S.A.), sprzętu radiolokacyjnego i optoelektronicznego (WZE S.A., PIT-Radwar S.A., PCO S.A.), broni strzeleckiej (FB Łuczniczka Sp. z o.o., ZM Tarnów S.A.), amunicji i materiałów wybuchowych (Mesko S.A., Belma S.A. Dezamet S.A., Nitrochem S.A.), remontów i modernizacji (WZU S.A. WZM S.A., OBR Gliwice) oraz logistyki (Maspol S.A., Stomil S.A.).

W ujęciu geograficznym głównymi odbiorcami eksportowanej z Polski broni w latach 2013-2014 były: USA, Algieria i Turcja. Ale byliśmy

obecni we wszystkich regionach świata (Tab. 2.), co pokazują dalsze lokaty w pierwszej dziesiątce importerów dla: Kanady, Wielkiej Brytanii, Ukrainy, Malezji, Indii, Czech czy Norwegii.

Porównując dane narodowego koncernu zbrojeniowego dostępne w publicznym obiegu z podobnego okresu, widzimy że kierunki eksportu Grupy PGZ oscylowały bardziej na obszarze Azji i Afryki, obejmując: Algierię, Indie, Wietnam, USA, Singapur, Izrael, Wielką Brytanię, Niemcy, Bułgarię, Finlandię, Egipt, Norwegię, Ukrainę i Włochy. Przy czym trzy pierwsze kraje zrealizowały prawie 80% zakupów ogółem. Oznacza to, że główne sukcesy eksportowe przypadały na obszary, w których Grupa posiadała swoje przedstawicielstwa zagraniczne.

Tabela 2. Porównanie rzeczywistego eksportu uzbrojenia i sprzętu wojskowego z Polski w 2013 i 2014 roku według regionów

Region	2013	2014
Ameryka Północna	240 406 103	173 538 485
Unia Europejska	11 889 502	31 319 894
Afryka Północna	19 227 192	87 428 717
Inne państwa europejskie	13 059 904	54 800 573
Azja Południowo-Wschodnia	23 344 975	14 671 214
Azja Południowa	7 707 635	8 313 691
Bliski Wschód	7 395 302	19 381 680
Afryka Subsaharyjska	3 229 894	2 392 160
Ameryka Południowa	6 520 014	2 276 275
Ameryka Środkowa i Karaiby	1 399 650	0
Azja Północno-Wschodnia	85 162	700 534
Azja Środkowa	2 165 710	245 000
Oceania	5 720	0
Razem	336 436 763	395 068 223

Źródło: *Ekspert uzbrojenia i sprzętu wojskowego z Polski. Raport za rok 2014*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa, 2015, s. 22.

Analiza porównawcza badanego eksportu względem wybranych państw

Eksport uzbrojenia z Polski w skali międzynarodowej na próżno porównywać ze sprzedażą uzbrojenia i sprzętu wojskowego takich potęg jak: USA, Rosja, Francja, Wielka Brytania czy Chiny. Umieszczane są one każdego roku w czołówce eksporterów broni na świecie. Natomiast Polska, według rankingów Sztokholmskiego Międzynarodowego Instytutu Badań nad Pokojem (SIPRI), w kontekście całego eksportu uzbrojenia zajmuje ok. 23-25 miejsce w świecie w zależności od roku. Nie jest to mocna pozycja rankingowa, nawet jeśli przyjąć, że eksport będzie liczony w stosunku do liczby obywateli danego państwa. Wówczas lepszą od Polski lokatę uzyskują nie tylko Niemcy, lecz nawet Szwajcarzy, Szwedzi, czy Czesi.

Statystyki wyglądają jeszcze gorzej w odniesieniu do poszczególnych firm czy koncernów. Jeśli za przykład posłuży nam ranking SIPRI Top 100 dotyczący największych producentów uzbrojenia, warto zauważyć, że w 2014 r. (według danych za 2012 rok) na miejscu 89 pojawiła się Grupa Bumar¹. Jak dotychczas to tylko polski epizod, jeśli chodzi o światowe rankingi. Możemy tylko mieć nadzieję, że proces narodowej konsolidacji przedsiębiorstw wokół Polskiej Grupy Zbrojeniowej znów da asumpt do wprowadzenia Polski do światowych rankingów czołowych producentów uzbrojenia.

Wartość międzynarodowych transferów uzbrojenia na przestrzeni lat 2011-2015 wzrosła o 14% w porównaniu do lat 2006-2010. Największym eksporterem były w ostatnich 5 latach USA, posiadając jedną trzecią (dokładnie 33%) globalnego rynku i mając 26% wzrost w tym okresie. Do czołowej trójki zaliczyła się jeszcze Rosja, zyskując 25% globalnego rynku oraz 28% wzrost sprzedaży w latach 2011-2015, a także Chiny z 5,9% poziomem eksportu i 88% wzrostem w ciągu pięciu lat. Zaraz za Chinami w rankingu światowych eksporterów plasują się Francja, a następnie Niemcy. Jednak oba te kraje zaliczyły w tym okresie znaczący spadek w międzynarodowej sprzedaży broni kolejno o 9,8% oraz o 51%. Niemniej wspólnie ta piątka państw odpowiadała za 74% wartość całego eksportu uzbrojenia na świecie w tym okresie, co stanowi 15% wzrost w stosunku do poprzednich 5 lat. Tuż za czołową piątką plasują się: Wielka Brytania (4,7% światowego eksportu), Hiszpania (3,5%), Włochy (2,7%), Ukraina (2,6%), a dziesiątkę zamyka Holandia (2%).

Największymi importerami były w latach 2011-2015: Indie, Arabia Saudyjska, Chiny, Zjednoczone Emiraty Arabskie oraz – co zaskakuje – Australia. Pozyskały one 34% sprzedanego w tym okresie sprzętu wojsko-

¹ *SIPRI Yearbook 2014 - Armaments, Disarmament and International Security*, SIPRI, Oxford University Press, 2014, s. 213-216.

wego. Na tej podstawie można generalizować, że regionami pozyskującymi uzbrojenie były przede wszystkim Azja i Oceania (46% globalnego importu), Bliski Wschód (25%), Europa (11%), Ameryki (9,6%) i Afryka (8%). Większość regionów zanotowała znaczący wzrost importu w porównaniu do poprzednich 5 lat: Afryka o 19%, Azja i Oceania o 26%, a Bliski Wschód o 61%. Natomiast zarówno Ameryki (o 6%), jak i Europa (41%) obniżyły jego poziom.

SIPRI w raporcie na temat międzynarodowych trendów w transferach uzbrojenia z lutego 2016² roku odnosi się również do Polski, stwierdzając, że w perspektywie 2011-2015 import uzbrojenia zmniejszył się o 65% w stosunku do poprzednich pięciu lat. SIPRI słusznie wnioskuje, że proporcje te mogą jednak ulec zmianie w kontekście realizacji 10-letniego *Programu Modernizacji Technicznej 2012-2022* oraz budowanego napięcia militarnego na wschodzie Europy.

Jednak popyt na wyroby obronne jest rosnącym trendem skali międzynarodowej, a nie tylko regionalnej. Będzie efektem rozbudzanych regionalnych napięć polityczno-wojskowych najprawdopodobniej w obszarze Bliskiego Wschodu, Europy Wschodniej, północnej Korei czy wschodnich i południowych mórz chińskich. Tym samym przewidywany jest wzrost wydatków obronnych na zakupy nowych generacji uzbrojenia, który w szczególności może dotyczyć takich krajów jak: Zjednoczone Emiraty Arabskie, Arabia Saudyjska, Indie, Południowa Korea, Japonia, Chiny, Rosja i wiele innych państw, w tym w naszym regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

Mając na uwadze, iż na spadek obrotów w sektorze obronnym ostatnich lata w skali globalnej miały głównie wpływ cięcia budżetowe USA oraz w państwach europejskich, tendencja spadających budżetów obronnych powinna zostać odwrócona w przewidywalnym okresie następnej dekady.

Zakończenie

Prezentowane dociekania naukowe związane z polskim eksportem uzbrojenia i sprzętu wojskowego to splot różnorodnych elementów: politycznych, militarnych, techniczno-technologicznych, prawnych, ekonomicznych, marketingowych, organizacyjnych i logistycznych. W artykule autorzy **skupili się jedynie na diagnozie ekonomicznych czynników mających wpływ na nasze państwo**. Rezultatem tego jest wartość sprzedaży broni za granicę. Jest to wymowny wymiar naszej myśli innowacyjnej i konkurencji na międzynarodowym rynku.

² A. Fleurant, S. Perlo-Freeman, P. Wezeman, S. Wezeman, *Trends in international arms transfers, 2015*, SIPRI Fact Sheet, luty 2016.

Podsumowując treść artykułu, możemy sprecyzować kilka **wniosek** natury ogólnej:

1) Uzbrojenie i sprzęt wojskowy to specyficzny rodzaj towaru, przez który rozumie się techniczne środki walki, sprzęt, sprzęt techniczny oraz wyposażenie, środki materiałowe, oprogramowanie i usługi, które ze względu na swoje wymagania lub właściwości techniczno-konstrukcyjne oraz sposób zaprojektowania lub wykonania są przeznaczone do celów wojskowych. Na obrót – handel - takimi produktami, wymagana jest zgoda państwa. Ten rodzaj działalności wymaga wypracowania szczególnych relacji rządowo-przemysłowych dla osiągnięcia sukcesów eksportowych na rynkach międzynarodowych. W środowisku międzynarodowym obowiązują standardy związane z przejrzystością w obrocie uzbrojeniem. Wprowadzono m.in. ujednoczone i zgodne z rozwiązaniami UE wykazy towarów i technologii objętych kontrolą. Ponadto uczestniczymy w wielostronnych, specjalistycznych reżimach kontroli eksportu tego typu produktami. Polska stosuje także w praktyce polityczne zalecenia unijnego kodeksu postępowania w eksporcie broni.

2) Eksport naszego uzbrojenia i sprzętu wojskowego to ok. 360 mln € w skali roku. Sprzedajemy za granicę w zasadzie wszystkie rodzaje uzbrojenia mającego zastosowanie w środowisku lądowym, powietrznym i morskim. Przy tak szerokim katalogu oferty i tak niskich sukcesach sprzedażowych, zasadne jest przebudowanie oferty przemysłowej. Jednak najczęściej w eksporcie występowały: statki powietrzne, amunicja oraz sprzęt opancerzony. W przypadku wszelkiego rodzaju pojazdów była to sprzedaż kilku czy też kilkunastu sztuk. Oprócz tego polska broń strzelecka i broń lekka ma za granicą dobrą renomę i dobrze się sprzedawała w znacznych ilościach. Jest to efekt m.in. wielostronnej współpracy międzynarodowej w ramach wspólnych projektów. Również swój udział ma tu konsolidacja branży. Głównymi odbiorcami tej broni były: USA, Algieria i Turcja, ale byliśmy obecni we wszystkich regionach świata.

3) Nie możemy porównywać się w skali międzynarodowej ze sprzedażą swojego uzbrojenia i sprzętu wojskowego z takimi potęgami jak: USA, Rosja, Francja, Wielka Brytania czy Chiny. Od lat są one w czołówce eksporterów broni w świecie. Polska zajmuje ok. 23-25 miejsce w świecie w tym zakresie. Nie wypadamy dobrze, jeśli przyjąć ten eksport, np. liczony w stosunku do ilości obywateli danego państwa. Są lepsi od nas, np.: Niemcy, Szwajcarzy, Czesi czy też Szwedzi. Zgodnie z prognozami analityków międzynarodowych obrót uzbrojeniem na świecie w najbliższych latach będzie jeszcze wzrastać w związku ze wzrostem zagrożeniami międzynarodowymi oraz zamieniającym się otoczeniem geopolitycznym Polski i Europy. Ale czy Polska jako producent skorzysta na tym trendzie? A nawet czy będzie potrafiła wejść w międzynarodowe łańcuchy dostawców jako podwykonawca? Niemniej jednak konsolidujemy branżę

obronną, coraz szerzej współpracujemy przy projektach międzynarodowych, wchodzimy w nowe obszary i produkty, stajemy się innowacyjni. Posiadamy przynajmniej kilka produktów obronnych, które liczą się w świecie i dobrze sprzedają za granicę. Należą do ich: kołowy transporter opancerzony ROSOMAK, broń strzelecka typu BERYL, różnego typu amunicja. Oprócz tego renomę mamy w zakresie modernizacji i serwisu samolotów i śmigłowców bojowych oraz wszelkiego rodzaju pojazdów bojowych na kołach i gąsienicach.

4) Najbliższa przyszłość w eksporcie naszego uzbrojenia to nastawienie się na dynamikę działań. Dziś potencjał PGZ to 38 spółek ścisłego zbrojeniowego rdzenia, 17,5 tys. pracowników, ponad 4 mld zł rocznych przychodów i ok. 10 % udziału w wartości eksportu i sprzedaży cywilnej. Można oczekiwać, że dzięki szerszej otwartości na współpracę w nowych obszarach, silniejszemu sojuszowi między przemysłem, nauką a wojskiem oraz pozyskaniu nowych klientów uda się poprawić te wskaźniki. Kołem zamachowym powinien być przede wszystkim *Program Modernizacji Technicznej SZ RP*. Jednocześnie konieczny jest rozwój w obszarach platform bezzałogowych, systemów raketowych, technologii satelitarnych i kosmicznych. Przełoży się to na nowe miejsca pracy i lepszą koniunkturę w gospodarce. Oczywiście tego typu działaniom muszą nadal towarzyszyć zasady kodeksu etyki biznesowej i kontroli eksportu broni.

Autorzy **proponują**, aby wszelkiego rodzaju agendy rządowe lepiej wspierały nasze produkty przemysłu obronnego za granicę. Przy czym przyjęty na szczeblu rządowym w 2015 roku „*Program wsparcia bezpieczeństwa regionu*” można uznać za pierwszy krok na tej drodze.

Konkludując, nie sposób wyczerpać tak złożony temat, jakim jest eksport naszego uzbrojenia, w krótkim artykule. Autorzy wyrażają przekonanie, że udało się przynajmniej przybliżyć ten wątek. Tym samym cel tego opracowania został spełniony. Ponadto uważają, że należy nadal zgłębiać ten obszar badań ku poprawie naszego bezpieczeństwa i rozwoju społeczno-gospodarczego, bowiem dynamika zmian w otoczeniu polskiego sektora obronnego jest bardzo duża, co wyzwała nową sytuację dla handlu bronią.

Bibliografia

1. *Eksport uzbrojenia i sprzętu wojskowego z Polski. Raport za rok 2014*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa, 2015.
2. Fleurant Aude, Perlo-Freeman Sam, Wezeman Pieter D., Wezeman Siemon T., *Trends in international arms transfers, 2015*, SIPRI Fact Sheet, luty 2016.

3. *Kodeks Postępowania Unii Europejskiej w sprawie wywozu broni z dnia 8 czerwca 1998 r.*, dok. Rady UE 8675/2/98 REV 2.

4. *Potencjał eksportowy polskich przedsiębiorstw przemysłu obronnego, problem konkurencyjności sektora na rynkach międzynarodowych*, Polska Izba Producentów na rzecz Obronności Kraju, Warszawa, 2012.

5. *SIPRI Yearbook 2014 - Armaments, Disarmament and International Security*, SIPRI, Oxford University Press, 2014.

6. *Traktat o handlu bronią*, sporządzony w Nowym Jorku dnia 2 kwietnia 2013 r., Dz. U. z 2015 r., poz. 40.

7. *Ustawa z dnia 2 grudnia 1993 r. o zasadach szczególnej kontroli obrotu z zagranicą towarami i technologiami w związku z porozumieniami i zobowiązaniami międzynarodowymi*, Dz. U. z 1993 r., nr 129, poz. 598 z późn. zm.

8. *Ustawa z dnia 29 listopada 2000 r. o obrocie z zagranicą towarami, technologiami i usługami o znaczeniu strategicznym dla bezpieczeństwa państwa, a także dla utrzymania międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa*, Dz. U. z 2000, nr 199, poz. 1250 z późn. zm.

9. *Wspólne stanowisko Rady 2008/944/WPZiB z dnia 8 grudnia 2008 r. określające wspólne zasady kontroli wywozu technologii wojskowych i sprzętu wojskowego*, Dz. Urz. UE L 335, 13.12.2008, p. 99–103.

THE STUDY OF POLISH ARMS AND MILITARY EQUIPMENT EXPORTS BETWEEN 2013 AND 2014

From 2013 to 2014 Poland exported arms and military equipment that is worth approximately €336-395 million. There were several hundred transactions during a year. Considering the worth of the exported arms and equipment, the majority of exports consisted of aircraft, ammunition and equipment. In addition, Polish small arms and light weapons enjoy an excellent reputation abroad and therefore they also sold well. This results, among other things, from multilateral international cooperation within the framework of joint projects, and from the industry consolidation. The main end-users of these weapons were the USA, Algeria and Turkey.

Considering the arms and military equipment exports from the international perspective, much better results than Poland's are achieved (when analysing various factors) by Germany, Switzerland, the Czech Republic or Sweden. However, the coming years should bring about improvement of Polish exports, as arms and equipment will be exported by a corporate group, i.e. the Polish Armaments Group. This might strengthen Poland's 10th position in Europe among exporter companies on the defence market. As well as traditional products, there appear new space and satellite tech-

Diagnoza polskiego eksportu uzbrojenia i sprzętu wojskowego w latach 2013-2014

nologies, which will allow Poland to widen the circle of foreign clients and to establish wider cooperation.

Keywords: export, arms, military equipment