

Kamil Mazurek

## EUROPA W NATARCIU

Słowa kluczowe:

*przemysł zbrojeniowy, rynek zbrojeniowy, Europa, USA, współpraca*

### Wprowadzenie

Wśród decydentów politycznych w Europie od lat panuje przekonanie, iż rynek zbrojeniowy w Stanach Zjednoczonych (USA) jest jednym z najszczerniejszych i najtrudniej dostępnych rynków tego typu na świecie. Rzeczywiście, przepisy chroniące amerykańskie przedsiębiorstwa zbrojeniowe przed obcym przejęciem, ogólna niechęć Departamentu Obrony do kupowania sprzętu od firm nie amerykańskich, obawy przemysłu i rządu USA przed utratą przewagi technologicznej związanej z ewentualnym jej transferem – to tylko najbardziej jaskrawe przyczyny istnienia „Fortecy Ameryka”. Jak jednak pokazuje ostatnie dziesięciolecie, sytuacja zaczyna się stopniowo zmieniać. Problemy budżetowe po obu stronach Atlantyku, większa świadomość na temat niezbędności partnerstwa pomiędzy USA i państwami Unii Europejskiej (UE), tworzenie się Europejskiego Rynku Uzbrojenia (EDEM), zwiększanie się zależności i wydłużanie łańcucha dostaw oraz wiele innych zjawisk powodują, iż zarówno współpraca transatlantycka nabiera tempa, jak również amerykański rynek uzbrojenia staje się coraz bardziej otwarty dla firm z Europy.

Niniejszy artykuł wychodzi naprzeciw potrzebie poruszenia słabo opisanego i mało znanego wątku obecności europejskiego przemysłu zbrojeniowego na amerykańskim rynku. Waga tematu i związana z tym ilość publikacji anglojęzycznych, zwłaszcza w porównaniu do literatury polskiej, pozwalają na postawienie ostrożnego przypuszczenia, iż zmiany zachodzące w tej materii w Europie i w Stanach Zjednoczonych będą jedną z najistotniejszych kwestii w stosunkach pomiędzy oboma

stronami Atlantyku w nadchodzących latach, a brak refleksji na ten temat w Polsce mógłby pogłębić i tak już nieszczęśliwie ożywioną dyskusję nad zbrojeniowymi relacjami Europy i USA.

Publikacja podzielona została na trzy główne części. Pierwsze dwie stanowią niejako tło do tematu właściwego, opisując zarówno podmiot rozważań – europejski przemysł zbrojeniowy, oraz przedmiot – rynek uzbrojenia w USA, przez co dają czytelnikowi zarys poruszanej problematyki. Trzeci fragment stanowi z kolei analizę zachodzących procesów ekspansji firm zbrojeniowych z Europy w Stanach Zjednoczonych oraz tworzenia się transatlantyckiego rynku uzbrojenia.

### **Europejski przemysł zbrojeniowy – stan obecny**

Lata 90-te XX wieku były dla znacznej części europejskiego przemysłu zbrojeniowego czasem wielkich przemian. Konsolidacja branż lotniczo-rakietowej i elektronicznej, będąca odpowiedzią na podobne zjawisko w Stanach Zjednoczonych, doprowadziła do stworzenia kilku wielkich transnarodowych korporacji, z których cztery (EADS, BAE Systems, Finmeccanica oraz Thales) zaliczają się do grona dziesięciu największych firm zbrojeniowych świata<sup>1</sup>. Obecnie przedsiębiorstwa te, wraz z kilkoma innymi, nieco mniejszymi graczami, są głównymi dostawcami sprzętu zbrojeniowego dla wielu państw Europy i nie tylko, a ostatnie lata pokazują, że zespolenie firm z sektora lotniczo-rakietowego było krokiem we właściwą stronę, czego dowodem są rosnące zyski<sup>2</sup>. Charakterystyczną cechą współczesnego, skonsolidowanego europejskiego przemysłu lotniczo-rakietowego jest fakt, iż firmy te są gigantycznymi konglomeratami, pod których kontrolą znajduje się wiele spółek-córek, zajmujących się konkretnymi segmentami rynku (za przykład może tu posłużyć EADS, którego spółkami zależnymi są odpowiednio: Eurocopter produkujący śmigłowce, Airbus Military konstruujący samoloty wojskowe, Astrium będący firmą

---

<sup>1</sup> AeroSpace and Defence Industries Association in Europe, *Facts and Figures 2010*, Bruksela, wrzesień 2011, pobrane z: <http://www.asd-europe.org/site/>, s. 10, 10.10.2011.

<sup>2</sup> Tamże, s. 5.

z branży kosmicznej oraz Cassidian wytwarzający sprzęt elektroniczny, jak np. czujniki i awionikę dla samolotów).

Co może dziwić, opisywana powyżej konsolidacja w zasadzie nie dotknęła jednak firm produkujących systemy lądowe oraz morskie. Rozdrobnienie w tych sektorach nie sprzyja współczesnym wymaganiom, jakie stawiane są przed przedsiębiorstwami zbrojeniowymi w sytuacji globalnej konkurencji, lawinowo rosnących kosztów badań i rozwoju, a także kurczących się budżetów obronnych państw. Nawet najwięksi gracze, tacy jak DCNS, Rheinmetal, czy Krauss-Maffei, produkujący na potrzeby wojsk lądowych i morskich, są stosunkowo niewielkimi podmiotami w porównaniu do gigantów z sektora lotniczo-rakietowego<sup>3</sup>. Jak pokazują ostatnie miesiące, nie należy spodziewać się w tym zakresie większych zmian. Pojawiające się od jakiegoś czasu w mediach informacje o ewentualnej fuzji francuskiej grupy DCNS z niemieckim ThyssenKrupp Marine Systems okazały się fałszywym alarmem. W wydanym w sierpniu przez ThyssenKrupp oświadczeniu firma zdementowała twierdzenia jakoby prowadzone były rozmowy, lub istniały jakiegokolwiek plany dotyczące połączenia z francuskimi stoczniami<sup>4</sup>.

Z punktu widzenia budowy europejskiej bazy technologicznej i przemysłowej w dziedzinie obrony aktualny obraz wydaje się niejednoznaczny. Z jednej strony najbardziej wymagająca technologicznie część przemysłu zbrojeniowego dokonała udanej konsolidacji, z drugiej zaś sektory lądowy oraz morski są nadal wysoce rozdrobnione i, pomimo werbalnych zapewnień polityków o chęci ich scalenia, nic nie wskazuje na to aby miało do tego dojść w najbliższym czasie. Co więcej, w świetle najnowszych danych, także kwestia rentowności branży zbrojeniowej jest ambiwalentna. Pomimo mających od lat miejsce cięć w budżetach obronnych państw Europy oraz szalejącego od kilku lat kryzysu gospodarczego, zarówno skonsolidowany

<sup>3</sup> Według Sztokholmskiego Międzynarodowego Instytutu Badań nad Pokojem (SIPRI) pierwsza firma z branży morskiej – DCNS, zajęła w 2009 roku dopiero 22 pozycję wśród 100 największych producentów zbrojeniowych świata. Pozostałe firmy z sektorów lądowego i morskiego okazały się dużo słabsze, lokując się poniżej trzeciej dziesiątki. Dokładne dane dotyczące 100 największych firm zbrojeniowych świata, patrz: <http://www.sipri.org/research/armaments/production/Top100>.

<sup>4</sup> ThyssenKrupp, *Statement on speculation about German-French shipyard alliance*, [http://www.thyssenkrupp.com/en/presse/art\\_detail.html&eid=TKBase\\_1312377508987\\_1927333788](http://www.thyssenkrupp.com/en/presse/art_detail.html&eid=TKBase_1312377508987_1927333788), 4.08.2011.

sektor lotniczo-rakietowy, jak i sfragmentaryzowane lądowy i morski, odnotowują z roku na rok coraz większe dochody<sup>5</sup>. Sytuacja w nadchodzących latach może się jednak zmienić w sposób dramatyczny. Ministerstwa obrony, w związku z wspomnianymi kłopotami budżetowymi, ograniczają liczbę nowych programów zbrojeniowych, wzrasta również konkurencja ze strony przemysłu zbrojeniowego zarówno Stanów Zjednoczonych, jak również państw takich jak Korea Południowa czy Japonia, co czyni eksport coraz trudniejszym. Potrzeba silnego wkroczenia na największy rynek wyposażenia obronnego, jakim są USA, nasila się coraz bardziej i nawet zakładając rozluźnienie obostrzeń prawnych w tym zakresie, nie jest wcale pewne czy europejscy giganci zbrojeniowi będą w stanie na nim skutecznie konkurować, nie wspominając już o przedsiębiorstwach z rozdrobnionych sektorów lądowego i morskiego.

### **Charakterystyka amerykańskiego rynku uzbrojenia**

Rynek wyposażenia obronnego w Stanach Zjednoczonych jest ponad wszelką wątpliwość najbardziej lukratywnym miejscem dla firm sektora zbrojeniowego. Zarazem jednak stanowi on jeden z najbardziej niedostępnych rynków dla zagranicznych kontrahentów na świecie oraz, co należy sobie jasno uświadomić, nie jest rynkiem w rozumieniu wolnorynkowym, przez co zwyczajne siły rynkowe nie oddziałują na niego w takim stopniu w jakim dzieje się to w innych sektorach, a pozostaje on pod przemożnym wpływem świata polityki. Z danych Europejskiej Agencji Obrony (EDA) wynika, że w roku 2009 rząd Stanów Zjednoczonych wydał równowartość ponad 150 mld euro na inwestycje zbrojeniowe (zakupy sprzętu oraz badania i rozwój), co stanowi kwotę ponad trzykrotnie większą aniżeli połączone wydatki wszystkich państw członkowskich Agencji razem wziętych – niewątpliwie jest zatem o co walczyć<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> AeroSpace and Defence Industries Association in Europe, *Facts and...*, s. 5, 24, 37.

<sup>6</sup> European Defence Agency, *European – United States Defence Expenditures in 2009*, Bruksela, grudzień 2010, pobrane z: [www.eda.europa.eu](http://www.eda.europa.eu), s. 7, 20.05.2010.



Podstawowymi problemami w odniesieniu do rynku zbrojeniowego USA, z jakimi borykają się europejskie przedsiębiorstwa, są z jednej strony liczne, utrudniające wejście na owy rynek przepisy, z drugiej opór amerykańskich polityków, wojskowych i przedstawicieli miejscowego przemysłu w kwestii nagradzania kontraktami firm z przeciwległej strony Atlantyku, które nie mają spółek zależnych w Stanach, lub w jakiś sposób nie współpracują z rodzimym przemysłem obronnym. Głównymi przepisami regulującymi amerykański rynek zbrojeniowy w zakresie sprzedaży i kupna uzbrojenia poza granicami USA, jak również wchodzenia na rynek zagranicznych firm, są postanowienia zawarte w Rozporządzeniach w sprawie Międzynarodowego Obrotu Uzbrojeniem (ITAR), będące aktami wykonawczymi w stosunku do Ustawy o Kontroli Eksportu Uzbrojenia (AECA<sup>7</sup>). Przepisy ITAR znacząco utrudniają zarówno możliwości sprzedaży produktów zbrojeniowych do USA (ochrona rodzimego przemysłu), jego eksport ze Stanów Zjednoczonych (kwestia niechęci do transferu technologii), jak również działalność spółek córek zagranicznych koncernów zbrojeniowych, a także wszelkie przejęcia i fuzje. Przykładem krępowania firm zagranicznych jest możliwość odcięcia spółki-matki od danych finansowych i operacyjnych amerykańskiej spółki-córki powodując, iż „centrala”, znajdująca się poza granicami USA, jest tylko i wyłącznie beneficjentem finansowym bez większego wpływu na działalność swojej spółki zależnej. Amerykański rynek zbrojeniowy charakteryzuje również duża uznaniowość ze strony administracji. Ciała takie jak Komitet ds. Inwestycji Zagranicznych w Stanach Zjednoczonych, czy Dyrektoriat Kontroli Handlu Uzbrojeniem posiadając szerokie uprawnienia mające na celu chronić amerykański rynek i technologię, często są wykorzystywane do tłamszenia zagranicznej konkurencji.

Oprócz licznych przeszkód natury prawnej i administracyjnej, rynek zbrojeniowy Stanów Zjednoczonych jest wyzwaniem sam w sobie. Po mającej miejsce w latach 90-tych konsolidacji operuje na nim pięciu głównych aktorów<sup>8</sup>, będących

---

<sup>7</sup> Zarówno AECA, jak i ITAR znaleźć można na stronie internetowej Dyrektoriatu Kontroli Handlu Uzbrojeniem Departamentu Stanu USA: <http://www.pmdtc.state.gov/index.html>.

<sup>8</sup> Firmy, o których mowa to: Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman, General Dynamics oraz Raytheon.

zarazem największymi korporacjami zbrojeniowymi świata oraz wielu mniejszych, choć niekiedy małych, graczy, będących jednak częstokroć spółkami zależnymi największych konglomeratów. Dziś rynek ten wydaje się nie tylko wystarczająco nasycony, ale ze względu na procesy globalizacyjne oraz cięcia budżetowe w USA, szybko może się okazać, że jest on za mały nawet dla istniejących przedsiębiorstw. Przez całą pierwszą dekadę XXI wieku Departament Obrony, wspólnie z innymi odpowiedzialnymi instytucjami, skutecznie konserwował rynek nie dopuszczając do większych przejęć<sup>9</sup>. Ze względu jednak na wspomniane wyżej zmiany i trudności budżetowe sytuacja zaczyna się powoli zmieniać i być może jesteśmy właśnie świadkami kolejnej fali konsolidacji na amerykańskim rynku uzbrojenia. Jak donosi Bloomberg, jedna z najbardziej znaczących firm zbrojeniowych – United Technologies, planuje przejąć przedsiębiorstwo Goodrich, wiodącego producenta elementów dla przemysłu lotniczego, za kwotę ponad 16 mld dolarów<sup>10</sup>. Wielu ekspertów od lat wieściło dalszą konsolidację sektora obronnego w Stanach Zjednoczonych, a biorąc pod uwagę obecny klimat gospodarczy już nawet Departament Obrony otwarcie przyznaje, że spodziewa się większej ilości fuzji, przejęć i przekształceń w nadchodzących latach<sup>11</sup>.

### **Tworzenie transatlantyckiego rynku uzbrojenia i „ofensywa” Europy**

Kwestia budowy transatlantyckiego rynku wyposażenia obronnego zalicza się do najbardziej kontrowersyjnych i najtrudniejszych spraw w relacjach pomiędzy Starym Kontynentem a Stanami Zjednoczonymi. Jak ujął to w 2003 roku były prezes Northrop Grumman Ronald Sugar – (...) *nie zajmujemy się robieniem pasty do zębów; jesteśmy w biznesie bezpieczeństwa narodowego. Granice państwowe mają tutaj*

<sup>9</sup> Jedynym wyjątkiem było, co ciekawe, przejęcie amerykańskiego DSR Technologies przez włoską Finmeccanica w 2008 roku.

<sup>10</sup> Rachel Layne, Jeffrey McCracken and Zachary Mider, *United Technologies to Buy Goodrich for \$16.5 Billion as Plane Orders Jump*, <http://www.bloomberg.com/news/2011-09-22/united-technologies-to-buy-goodrich-for-16-5-billion-plans-to-sell-stock.html>, 22.09.2011.

<sup>11</sup> Andrea Shalal-Esa, *Bigger firms seen in next US defense consolidation*, <http://www.reuters.com/article/2011/09/20/defense-consolidation-idUSS1E7811420110920>, 20.05.2011.

znaczenie<sup>12</sup>. Pomimo niewątpliwych oporów po obu stronach Atlantyku, współcześnie decydenci polityczni są przekonani nie tylko co do zasadności wzmożonej współpracy europejskiego i amerykańskiego przemysłu zbrojeniowego (wspólna realizacja projektów, spółki joint venture, przejęcia i konsolidacja na skalę transatlantycką), ale również o nieuniknioności wkraczania europejskiej zbrojeniówki na rynek USA i odwrotnie. Przyczyn obecnej już dzisiaj i zintensyfikowanej w przyszłości kooperacji należy upatrywać w kilku głównych, nasilających się już od lat 90-tych, tendencjach:

- Ciężkich w budżetach obronnych wszystkich aktorów obszaru Północnego Atlantyku (w Europie mają one jednak miejsce już od wielu lat, w Stanach Zjednoczonych wywołał je dopiero kryzys roku 2008, choć presja istniała już od dawna), a co za tym idzie spadku wydatków na modernizację uzbrojenia oraz badania i rozwój.
- Rosnącej potrzebie standaryzacji pomiędzy sojusznikami w ramach NATO, będącej efektem zwiększania się liczby operacji z udziałem wielu państw.
- Problemów z rosnącymi kosztami nowych programów i złożoności technologicznej nowoczesnego uzbrojenia, wywołujących w przemyśle potrzebę współdzielenia ryzyka.
- Procesach globalizacyjnych wzmagających i tak już ostrą konkurencję na rynkach eksportowych oraz mogących spowodować problemy z bezpieczeństwem dostaw ze względu na licznych zagranicznych podwykonawców (koronnym przykładem jest tu wielonarodowy program myśliwca piątej generacji - Joint Strike Fighter [JFS]).
- Pojawienia się nowych konkurentów w branży uzbrojenia (takich jak Korea Południowa, Brazylia, czy Chiny) oraz wzmocnienia się starych (Rosja).

Wszystkie wyżej wymienione trendy, wraz z zagłębianiem się w XXI wiek, w coraz silniejszym stopniu oddziaływać będą na decydentów politycznych oraz przemysły

---

<sup>12</sup> Christopher Bowe, *US unlikely to back mergers*, „The Financial Times”, 6 października 2003, s. 18, znalezione w: Sophie de Vaucorbeil, „The changing transatlantic defence market”, w: Daniel Keohane (red.), *Towards a European Defence Market*, Chaillot Paper nr 113, EUISS, listopad 2008, pobrane z: <http://www.iss.europa.eu/research-areas/security-defence-policy/>, s. 89, 25.03.2010.



zbrojeniowe w Europie i w Stanach Zjednoczonych, powodując dalsze zacieśnianie współpracy. Najświeższym z kolei przykładem, prawdopodobnie najistotniejszej ze wspomnianych tendencji, jest stanowisko sekretarza obrony USA, Leona Panetty, iż przewidywane cięcia w budżecie obrony na najbliższe 10 lat (450 mld dolarów) dotkną w połowie wydatków na programy zbrojeniowe<sup>13</sup>.

Pierwsza dekada nowego tysiąclecia oraz początek drugiej są dowodem na to, że europejski przemysł zbrojeniowy odpowiedział na zmieniające się czasy i, pomimo niewątpliwych trudności, wkroczył na rynek północnoamerykańskiego sojusznika. W latach 2001-2005 firmy zbrojeniowe ze Starego Kontynentu dokonały łącznie 67 przejęć na amerykańskim rynku o łącznej wartości około 7 mld euro, podczas gdy w roku 2008 sama Finmeccanica, za kwotę 4 mld dolarów, kupiła firmę DRS Technologies, zajmującą 36 pozycję na liście największych dostawców uzbrojenia dla Departamentu Obrony USA<sup>14</sup>. Ostatnie 5 lat można wręcz uznać za wysyp europejskich inwestycji w amerykańskich sektorach lotniczym i obronnym. Jak podaje Bloomberg, korporacje zachodnioeuropejskie wydały w tym czasie około 20 mld dolarów, z czego, co istotne, połowę stanowiły inwestycje dokonane przez przedsiębiorstwa brytyjskie, 20% francuskie, 13% włoskie, a 11% niemieckie<sup>15</sup>. Także minione miesiące wpisują się w obserwowany od lat trend. Szwedzki SAAB ogłosił w sierpniu b.r., iż zakończył proces przejmowania firmy Sensis Corporation, zajmującej się produkcją czujników dla wojska, umacniając tym samym swoją pozycję na amerykańskim rynku<sup>16</sup>. Swoją aktywność w USA potwierdził również francuski gigant – Safran. Firma, kosztem 1,1 mld dolarów, dokonała zakupu amerykańskiego L-1 Identyty Solutions – przedsiębiorstwa nie należącego co prawda bezpośrednio do branży zbrojeniowej, jednak będącego jednym z liderów w sektorze

---

<sup>13</sup> Reuters, *Panetta sees half of defense cuts from weapons*, <http://www.reuters.com/article/2011/11/02/pentagon-budget-idUSN1E7A021D20111102>, 1.10.2011.

<sup>14</sup> Daniel Keohane, Sophie de Vaucorbeil, *Opening up the European Defence Markets: The challenges ahead*, ISS Opinion, EUISS, wrzesień 2008, pobrane z: [www.iss.europa.eu](http://www.iss.europa.eu), s. 4, 15.10.2010.

<sup>15</sup> Sabine Pirone, *BAE May Make Purchases as U.S. Cuts Spur Defense Companies to Widen Reach*, <http://www.bloomberg.com/news/2011-08-10/bae-europe-defense-companies-plan-purchases-on-u-s-budget-cuts.html>, 11.08.2011.

<sup>16</sup> SAAB Group, *SAAB completes acquisition of senses*, press release, <http://www.saabgroup.com/About-Saab/Newsroom/Press-releases--News/2011---8/Saab-Completes-Acquisition-of-Sensis/>, 15.08.2011.



bezpieczeństwa<sup>17</sup>. Pomimo nieuniknionego spadku wydatków obronnych w Stanach Zjednoczonych, europejski przemysł zbrojeniowy nadal wyraża chęć inwestycji w Ameryce. Zarówno brytyjski BAE Systems, jak i mniejsze firmy, pokroju Cherming Group, zapowiadają dalsze przejęcia na amerykańskim rynku, szczególnie w sektorach gromadzenia informacji i wojny elektronicznej<sup>18</sup>.

Zmiany własnościowe na rynku zbrojeniowym w Stanach Zjednoczonych nie są jednak jedynym przejawem działań europejskich, a także amerykańskich, przedsiębiorstw na arenie transatlantyckiej. W ciągu ostatnich kilkunastu lat powstało kilka znaczących sojuszy, stanowiących o wzmocnionej współpracy pomiędzy największymi aktorami biznesowymi po obu stronach Atlantyku. Sztandarowym przykładem takiego działania było powstanie w 2001 roku spółki joint venture ThalesRaytheonSystems w celu połączenie wysiłków w zakresie technologii radarowych oraz C4I. Kooperacja transatlantycka miała również miejsce pomiędzy Northrop Grumman oraz EADS. Obie firmy stanęły wspólnie do przetargu na nowy powietrzny tankowiec dla amerykańskich sił powietrznych, jednak pomimo początkowego zwycięstwa ich oferta została ostatecznie odrzucona, a Departament Obrony nagrodził kontraktem firmę Boeing<sup>19</sup>. O rozmiarach współpracy pomiędzy przemysłem amerykańskim i europejskim świadczy również fakt, iż zaledwie sam Lockheed Martin stworzył 8 spółek joint venture z partnerami ze Starego Kontynentu oraz bierze udział w wielomiliardowych projektach pokroju wspomnianego JFS, a także systemu obrony raketowej MEADS<sup>20</sup>.

Wszystkie opisane powyżej działania i inicjatywy nie miałyby jednak prawdopodobnie miejsca gdyby nie poparcie udzielone ze strony decydentów politycznych. Zarówno administracja prezydenta Busha, jak i obecna Obama, pomimo

---

<sup>17</sup> Safran, *Safran completes the acquisition of L-1 Identity Solutions Becomes world leader in biometric identity solutions*, financial press release, <http://www.safran-group.com/site-safran-en/finance-397/financial-publications/financial-press-releases/article/safran-completes-the-acquisition-11359>, 26.07.2011.

<sup>18</sup> Sabine Pirone, *BAE May Make...*

<sup>19</sup> W pierwszym przetargu wspólna oferta EADS i Northrop Grumman zwyciężyła, została jednak oprotestowana przez Boeinga i procedurę powtórzono. Drugi przetarg, zakończony w lutym 2011, wygrał Boeing, jednak jego konkurentem pozostał już tylko europejski EADS, gdyż Northrop Grumman wycofał się ze wspólnego projektu argumentując to rozpisaniem przetargu faworyzującego produkt konkurenta.

<sup>20</sup> Daniel Keohane, Sophie de Vaucorbeil, *Opening up...*, s. 3-4.

różnorodnych przeciwności, wykazywały wolę współpracy, czego przykładami są, ograniczone co prawda, próby reformy postanowień ITAR oraz większa liczba kontraktów wygranych przez europejskie firmy niż kiedykolwiek wcześniej. Druga strona Atlantyku również wykazuje chęć do tworzenia transatlantyckiego rynku uzbrojenia oraz umożliwia wkraczanie firm amerykańskich do Europy. Przejęcia jakich dokonał np. General Dynamics wskazują na gotowość przynajmniej częściowego tworzenia więzi pomiędzy europejskimi i amerykańskimi przedsiębiorstwami<sup>21</sup>. Pomimo dających się zauważyć zmian, zaangażowanie polityków na ich rzecz nadal wydaje się ambiwalentne. We wrześniu b.r. Sekretarz Generalny NATO, Anders Fogh Rasmussen z jednej strony przyjął z zadowoleniem decyzję prezydenta Obamy o potrzebie zmian w aktualnych przepisach eksportu uzbrojenia, z drugiej jednak wezwał Europę i USA do dalszego otwarcia swoich rynków na transatlantycką konkurencję wskazując, że zarówno jedna, jak i druga strona nadal wyraźnie faworyzują rodzimych kontrahentów<sup>22</sup>.

### Podsumowanie

Jedną z istotnych, a w zasadzie nie poruszonych w artykule kwestii pozostaje aktywność przedsiębiorstw zbrojeniowych ze Stanów Zjednoczonych w Europie. Tak jak w przypadku obecności firm z Europy w USA, również spółki amerykańskie od ponad 10 lat z różnym skutkiem starają się spenetrować rynki na Starym Kontynencie. Fakty, takie jak kupno FiatAvio i MTU Aero Engines, producentów silników do samolotów, przez amerykańską grupę Kohlberg Kravis Roberts & Co, czy też przejęcie stoczni HDW przez fundusz One Equity Partner, stanowią tylko przykłady niewątpliwej obecności Amerykanów w europejskim sektorze uzbrojenia<sup>23</sup>. Jakkolwiek ważna jest ta tendencja i należy mieć ją na uwadze, ze względu na odmienny temat artykułu

---

<sup>21</sup> W latach 2001-2003 General Dynamics przejął: hiszpańską Santa Barbara, niemiecki EKW oraz austriacki Steyr.

<sup>22</sup> Keith Wier, *NATO's Rasmussen calls for open defense markets*, <http://www.reuters.com/article/2011/09/12/us-nato-britain-ramussen-idUSTRE78B40I20110912>, 12.09.2011

<sup>23</sup> Daniel Keohane, Sophie de Vaucorbeil, *Opening up...*, s. 4.

i ograniczone miejsce nie możliwe było poruszyć tej skomplikowanej kwestii w tym miejscu.

Bez względu jednak na działania amerykańskich przedsiębiorstw w Europie, wkraczanie europejskich firm zbrojeniowych na rynek Stanów Zjednoczonych, rozpoczęte na początku XXI wieku, niewątpliwie przybiera na sile. Wymienione w artykule przyczyny tego stanu rzeczy, pośród których leży tworzenie transatlantyckiego rynku uzbrojenia, stają się coraz bardziej naglące, co z kolei pozwala snuć przewidywania, iż omawiany trend będzie się nasilał, prowadząc do nowych fuzji, przejęć, programów kooperacyjnych i powstawania spółek kontrolowanych wspólnie przez Europejczyków i Amerykanów. Trudności budżetowe, wzrost konkurencji na rynkach światowych, wydłużanie się łańcucha dostaw oraz wiele innych zjawisk powodować będą zbliżanie się przemysłów zbrojeniowych po obu stronach kontynentu. Pytaniem, które powinno się dziś stawiać nie stanowi „czy” Europa powinna inwestować w amerykański przemysł zbrojeniowy, ale jak bardzo będzie w stanie na nim zaistnieć.

Kamil Mazurek, doktorant na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego.

### **Abstrakt**

Tematyka ekspansji europejskiego przemysłu zbrojeniowego w Stanach Zjednoczonych, powszechnie omawiana w Europie Zachodniej, jest stosunkowo słabo opisana na gruncie polskim. Niniejszy artykuł jest z jednej strony próbą scharakteryzowania działań podejmowanych przez europejskie firmy zbrojeniowe oraz decydentów politycznych ze Starego Kontynentu na rzecz rozwoju transatlantyckiej współpracy zbrojeniowej, z drugiej zaś ma on na celu ukazanie trendu, z którym mamy do czynienia od co najmniej 10 lat, tzn. prób wkraczania przedsiębiorstw zbrojeniowych z Europy na rynek Stanów Zjednoczonych. Omówienie tego zagadnienia w polskiej literaturze powinno pomóc w zrozumieniu procesów zachodzących na najważniejszym rynku zbrojeniowym świata.

## EUROPE ON THE OFFENSIVE

### Abstract

The subject of expansion of the European defence industry in the United States, well described in Western Europe, is relatively unknown on the Polish ground. This article is, on the one hand, an attempt to characterize actions taken by European defence firms and policymakers from Europe for the development of transatlantic armament cooperation and, on the other, it is to demonstrate certain trend, which is evident for at least 10 years, namely: the expansion of the European defence industry in the US. Presentation of this issue in the Polish literature should provide better understanding of undergoing processes in the world's most important defence market.