

Elżbieta Jędrych

Akademia Finansów i Biznesu Vistula

Dariusz Klimek

Politechnika Łódzka

Przemysł obronny w warunkach globalizacji

Od kilku lat Unia Europejska stopniowo wprowadza zmiany prowadzące do zliberalizowania europejskiego rynku sprzętu wojskowego i ograniczania wpływu protekcyjnej polityki państw na branżę przemysłu obronnego. W Polsce znajduje wyraz m.in. w zmianie przepisów dotyczących zamówień wojskowych oraz zasad prowadzenia transakcji offsetowych. Celem artykułu jest ocena wpływu tych zmian na funkcjonowanie krajowego przemysłu obronnego w Polsce. Ocena stanowi rezultat wywiadów przeprowadzonych w latach 2014 i 2015 z ekspertami zajmującymi się tą problematyką oraz analizy najnowszej literatury. Wyniki tych badań wskazują, że polski przemysł obronny podlegał będzie w najbliższych latach zmianom. Wprowadzane zmiany będą miały dla funkcjonowania tej branży znaczenie zarówno pozytywne, jak i negatywne. W ogólnym bilansie zmian ich skutki, w szczególności w zakresie eksportu i importu wyrobów tej branży, będą się w pewnym zakresie kompensowały. Nie należy się więc spodziewać ani gwałtownej zapaści ekonomicznej tej branży, ani jej szybkiego rozwoju.

Słowa kluczowe: globalizacja, przemysł obronny, eksport sprzętu wojskowego, zamówienia publiczne, transakcje offsetowe

Klasyfikacja JEL: F620, L160, O520

The defence industry in the conditions of globalisation

In the recent years, the European Union has been gradually introducing changes leading to the liberalization of the European defence equipment market and the reduction of the impact of protectionist policies on countries' defence industries. In Poland, this practice is visible, e.g., in the changing of the rules for military orders and conducting transactions offset. This article aims to assess the impact of these changes on the functioning of the national defence industry in Poland. The rating is the result of interviews with the experts dealing with this issue in 2014 and 2015 and the effect of an analysis of the recent literature. The results of those studies indicate that Polish defence industry will be subjected to changes in the coming years. These changes will bring both positive and negative impact on the functioning of the industry. Ultimate effects of these changes, concerning in particular the export and import of the products of this industry, will balance themselves out. Therefore, we don't have to expect neither a sudden economic collapse of this industry nor its rapid development.

Keywords: globalisation, defence industry, export of military equipment, procurement, offsets

JEL classification: F620, L160, O520

Wprowadzenie

Przemysł obronny jest branżą dość specyficzną i w pewnym tylko stopniu dostrzegać w nim można wpływ procesów globalizacji. W szczególności dotyczy to zjawisk takich jak koncentracja przedsiębiorstw i badań w dużych organizacjach gospodarczych oraz umiędzynarodawianie programów badawczych i produkcyjnych. Do tej pory w większości krajów dominowała jednak w stosunku do tego przemysłu polityka protekcyjna chroniąca przemysły krajowe, sprowadzająca się przede wszystkim do nakładania ograniczeń w zakresie importu i eksportu sprzętu wojskowego oraz technologii. Koncentracja firm odbywała się z reguły w ramach narodowych koncernów. Sytuacja ta, zwłaszcza w Unii Europejskiej, ulega w ostatnich latach stopniowej zmianie.

Tworząc Unię Europejską, państwa członkowskie zagwarantowały sobie szczególne zapisy umożliwiające indywidualne podejmowanie decyzji w zakresie funkcjonowania krajowych przemysłów obronnych. Znalazło to wyraz m.in. w zapisie art. 346 Traktatu z Lizbony, który wskazuje, że każde państwo członkowskie może podejmować środki, jakie uważa za konieczne w celu ochrony podstawowych interesów jego bezpieczeństwa, odnoszące się do produkcji lub handlu bronią, amunicją lub materiałami wojennymi. Środki takie nie mogą negatywnie wpływać na warunki konkurencji na rynku wewnętrznym w odniesieniu do produktów, które nie są przeznaczone wyłącznie do celów wojskowych [Traktat, 2012].

Już w końcu lat dziewięćdziesiątych XX w., kiedy Polska podejmowała starania dotyczące przystąpienia do Paktu Północnoatlantyckiego, w UE pojawiły się dążenia do ujednoczenia rynku handlu sprzętem i uzbrojeniem wojskowym, wyrażane przez największe kraje Europy Zachodniej. W 2006 r. Komisja Europejska wydała Komunikat wyjaśniający zastosowania art. 296 Traktatu w zakresie zamówień publicznych w dziedzinie obronności. W Komunikacie Komisja zwróciła uwagę na restrykcyjne warunki zastosowania wyłączenia przewidziane obecnie w art. 346 TFUE, zapewniające zachowanie równowagi między interesami państw członkowskich w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa a podstawowymi zasadami i celami Unii Europejskiej.

Działania podejmowane w UE skutkowały przyjęciem w sierpniu 2009 r. Dyrektywy nr 2009/81/WE w sprawie koordynacji procedur działania niektórych zamówień na roboty budowlane, dostawy i usługi przez instytucje lub podmioty zamawiające w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa. W Dyrektywie wskazano, że postępujące kształtowanie europejskiego rynku wyposażenia obronnego jest nieodzowne do wzmocnienia europejskiej bazy przemysłowej i technologicznej sektora obronnego oraz do rozwoju zdolności wojskowych koniecznych do wprowadzenia w życie europejskiej polityki bezpieczeństwa i obrony. Wskazano także, że lepsza koordynacja procedur udzielania zamówień, np. na usługi logi-

styczne, transport i magazynowanie, może potencjalnie obniżyć koszty w sektorze obrony i znacznie zmniejszyć oddziaływanie tego sektora na środowisko [Dyrektywa, 2009]. Parlament Europejski zobowiązał kraje członkowskie do pełnego wdrożenia przepisów Dyrektywy do 20 sierpnia 2011 r.

Sprawę krytykowały środowiska związane z polskim przemysłem obronnym, m.in. Polskie Lobby Przemysłowe im. Eugeniusza Kwiatkowskiego [Opinia, 2011], głównie z uwagi na fakt, że ogłaszając przetargi, Ministerstwo Obrony Narodowej będzie musiało w taki sam sposób traktować producentów krajowych i zagranicznych, co wobec słabości ekonomicznej i technologicznej polskiego przemysłu stawia pod znakiem zapytania możliwość jego dalszego funkcjonowania. Przepisy dyrektywy nakazują bowiem zrównanie szans w dostępie do zamówień publicznych wszystkich przedsiębiorców z krajów UE, a także z Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Brak wdrożenia dyrektywy w Polsce skutkowało tym, że w 2012 r. Komisja Europejska ogłosiła, że złoży przeciwko Polsce pozew do Trybunału Sprawiedliwości UE w związku z niewdrożeniem dyrektywy. Jednocześnie Komisja zawnioskowała o nałożenie na Polskę kary pieniężnej. W rezultacie w Polsce podjęto kilka działań prawnych skutkujących m.in. nowelizacją ustaw: o zamówieniach publicznych w 2012 r. oraz o offsecie w 2014 r. [Ustawa, 2012, 2014].

W latach 2014 i 2015 podczas targów przemysłu obronnego przeprowadzono 14 wywiadów skategoryzowanych: 6 z ekspertami zajmującymi się problematyką tej branży (czterej to przedstawiciele zagranicznych dostawców sprzętu i uzbrojenia, jeden redaktor pisma branżowego o tematyce wojskowej i jeden reprezentant MON) oraz członkami zarządów 8 firm polskiego przemysłu obronnego. W trakcie wywiadów w pierwszej kolejności respondentom zadano dwa pytania dotyczące opisywanych wyżej potencjalnych skutków nowelizacji prawa w Polsce:

- Czy nowelizacja Ustawy o zamówieniach publicznych z 2013 r. wprowadziła pełne otwarcie polskiego rynku sprzętu wojskowego na zagraniczną konkurencję?
- Czy nowelizacja tzw. Ustawy offsetowej powodująca, że dysponentem offsetu będzie MON, a nie Ministerstwo Gospodarki, jest korzystna dla polskiego przemysłu obronnego?

Badani mieli do wyboru trzy warianty odpowiedzi (tak, nie, nie wiem), przy czym z ostatniego nikt nie skorzystał.

Trzecie pytanie dotyczyło perspektyw rozwoju tego przemysłu w Polsce. Respondentów proszono o wybranie (nie więcej niż pięciu z kafeterii 15) rozwiązań, które powinny zostać zastosowane, aby poprawić funkcjonowanie polskiego przemysłu obronnego w warunkach globalizacji. Badani mogli też wskazać inne rozwiązania nie ujęte w wykazie.

Wyniki badań przedstawiono w części drugiej. Poza wyżej wymienionymi zagadnieniami pozostała część badań miała charakter wywiadu swobodnego do-

tyczącego zagadnień historycznych i współczesnych związanych z polskim przemysłem obronnym oraz studiów literatury przedmiotu. Wyniki tych badań przedstawiono w części pierwszej.

1. Polski przemysł obronny – zmiany strukturalne

Z perspektywy historycznej – według oceny ekspertów i szefów firm obronnych – trudno byłoby znaleźć w Europie kraj, którego przemysł obronny przechodziłby tyle zawirowań i w ramach którego występowałyby tyle paradoksów, co w Polsce. Chronologicznie można je zilustrować kilkoma zdarzeniami:

- 1) Odrodzona w 1918 r. Polska od początku istnienia zmuszona była budować własny przemysł obronny, tym bardziej, że wydarzenia lat 1919–1920 wskazywały, że będzie na wyroby tego przemysłu duże zapotrzebowanie. Do 1920 r. wyłącznie rozbudowywano istniejące zakłady. Pierwszymi zakładami zbrojeniowymi wybudowanymi od podstaw w latach 1920–1922 były Polskie Zakłady Nitrat S.A. w Niewiadowie. W kwietniu 1922 r. Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów podjął decyzję o skoncentrowaniu zamówień dla wojska w przedsiębiorstwach państwowych. W związku z tym przy Ministerstwie Spraw Wojskowych powołano Centralny Zarząd Wytwórni Wojskowych. Znacjonalizowano istniejącą od 1889 r. Fabrykę Gerlach i Pulst, tworząc Państwową Fabrykę Karabinów w Warszawie, w 1922 r. powołano przedsiębiorstwo państwowe – Państwową Fabrykę Amunicji w Skarżysku, a w 1927 r. uruchomiono produkcję w Fabryce Broni w Radomiu. Silny impuls rozwoju tej branży stanowiła decyzja o budowie Centralnego Okręgu Przemysłowego, tj. 16 nowych zakładów zbrojeniowych oraz kilkunastu innych zakładów energetycznych, chemicznych i metalowych. Działania te spowodowały, że w 1939 r. w skład polskiego przemysłu obronnego wchodziło kilkadziesiąt podmiotów, w tym 15 fabryk karabinów i dział, 11 fabryk amunicji, 8 zakładów lotniczych, 2 fabryki sprzętu łączności. Był on tym samym – zdaniem ekspertów i szefów polskich firm obronnych – jednym z najsilniejszych w skali świata. Posiadał moce produkcyjne kilkukrotnie większe niż praktycznie nieistniejący wówczas amerykański przemysł zbrojeniowy i co najmniej porównywalne z przemysłem niemieckim. Paradoks polega na tym, że w latach 1938–1939 największe polskie zakłady zbrojeniowe dopiero rozpoczynały produkcję, a przemysł niemiecki zrobił to kilka lat wcześniej. Pełne uruchomienie nowych zakładów planowano w Polsce na 1941 rok. Szczegółowe opisy rozwoju polskiego przemysłu obronnego w czasach międzywojennych są przedmiotem licznych publikacji [Gołębiowski, 1985; 1990; Kazimierski, 2009].

- 2) Drugim istotnym zdarzeniem dla rozwoju polskiego przemysłu obronnego była jego rozbudowa zaraz po zakończeniu II wojny światowej. Paradoks polegał na tym, że po 1945 r. i w pierwszych latach kolejnej dekady, kiedy na świecie panował okres zimnej wojny i istniało duże zapotrzebowanie na sprzęt wojskowy, polski przemysł nie mógł wiele produkować, gdyż w zakładach tej branży nie było maszyn, wywożonych od 1945 r. do ówczesnego ZSRR. Już 20 lutego 1945 r. Stalin wydał rozporządzenie nr 7558 dotyczące spraw polskich. W punkcie 6b zapisy tego dokumentu wskazywały, że wywozowi do Związku Radzieckiego z terytorium Polski podlegają urządzenia, materiały oraz produkty konieczne do prowadzenia wojny, które pochodzą z niemieckich zakładów lub też zakładów rozbudowanych przez Niemców w czasie wojny. Faktem jest, że Niemcy w okresie wojny rozbudowywali polskie zakłady zbrojeniowe, tereny te były bowiem względnie bezpieczne przed bombardowaniami alianckimi oraz leżały stosunkowo blisko frontu wschodniego. To jednak oznaczało, że cały polski przemysł zbrojeniowy został uznany za zdobycz wojenną i podlegał wywozowi. W latach sześćdziesiątych, kiedy dokonano kolejnych inwestycji i przemysł obronny w Polsce osiągnął duże moce produkcyjne, zakończył się okres zimnej wojny, a zapotrzebowanie na sprzęt wojskowy istotnie się zmniejszyło. O rozwoju polskiego przemysłu obronnego po II wojnie światowej szerzej w literaturze [Kazimierski, 2005; Jaworski, 2006].
- 3) Paradoks kolejny polega na tym, że prawdopodobnie we wszystkich krajach na świecie w ubiegłym wieku dokonywały się procesy koncentracji przedsiębiorstw. Tylko w Polsce – zdaniem respondentów – w okresie transformacji gospodarczej w latach dziewięćdziesiątych XX w. zwyciężyła koncepcja liberalna, uznająca prymat wolnego rynku i preferująca prywatyzację lub funkcjonowanie pojedynczych, niestety zazwyczaj dość słabych gospodarczo podmiotów. Dopiero kilkanaście lat później powrócono do koncepcji koncentracji, według ocen badanych zbyt późno – co mogło istotnie wpłynąć na obecną niską konkurencyjność tej branży.

W Stanach Zjednoczonych po II wojnie światowej przystąpiono do koncentracji produkcji obronnej w kilka dużych koncernów. Proces ten następował szczególnie silnie w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych, kiedy z kilku tysięcy wojskowych dostawców sprzętu wojskowego wyłoniła się w wyniku fuzji i przejęć grupa kilkudziesięciu firm. Ostatnie lata to największe przejęcia: w 1994 r. Northrop Corporation przejął wytwórnię lotniczą Grumman Aircraft Engineering Corporation (obecnie Northrop Grumman Corporation); w 1997 r. Boeing przejął wielką firmę lotniczą McDonnell Douglas; w 2015 r. Lockheed Martin przejął wielką firmę produkującą śmigłowce Sikorsky Aircraft Corporation. W następstwie tych procesów ukształtowała się tzw. wielka piątka, tj. pięć koncernów zatrud-

niających 60–150 tys. pracowników każdy. Są to koncerny typowo wojskowe z mniejszościowym udziałem komponentu cywilnego, takie jak: Lockheed Martin (samoloty, międzykontynentalne pociski balistyczne), Raytheon (systemy obrony powietrznej i antybalistycznej, pociski samosterujące, okręty, bomby inteligentne i systemy naprowadzania, pociski raketowe), General Dynamics (okręty, morskie i lądowe systemy walki), Northrop Grumman Corporation (okręty, systemy obrony antybalistycznej, systemy dowodzenia pola walki, systemy radarowe, bezzałogowe aparaty latające) i wojskowo-cywilny koncern z produkcją wojskową i nie mniejszą cywilną Boeing (samoloty). Według Sztokholmskiego Międzynarodowego Instytutu Badań nad Pokojem wielka amerykańska piątka po procesach koncentracji produkcji lokuje się na pierwszych miejscach na świecie pod względem przychodów ze sprzedaży.

W Europie Zachodniej procesy koncentracji przebiegły znacznie później niż w Stanach Zjednoczonych, bo w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. Największe połączenia nastąpiły jednak dopiero w ostatnich kilkunastu latach. Trzecia pod względem wielkości firma zbrojeniowa na świecie powstała dopiero w 1999 r. z połączenia British Aerospace i Marconi Electronic System. W 2000 r. w wyniku fuzji trzech firm: niemieckiej DASA, hiszpańskiej CASA oraz francuskiej Aerospatiale Matra powstał koncern EADS (European Aeronautic Defence and Space Company). W 2013 r. EADS połączył się z Airbusem i od 2 stycznia 2014 r. nosi nową nazwę: Airbus Group.

2. Polski przemysł obronny – w ocenie ekspertów i szefów firm polskiego przemysłu obronnego

Jeden z ostatnich paradoksów tej branży polega może na tym, że w okresie wzmózonych zakupów w najbliższych latach sprzętu przez wojsko polskie opisywane we wstępie nowelizacje ustaw, wprowadzające do polskiego prawa dyrektywy 2009/81/WE, mogą nie być korzystne w skutkach dla polskiego przemysłu obronnego. O ocenę tych zmian pytano ekspertów i szefów firm polskiego przemysłu obronnego.

Według obowiązujących od 2013 r. przepisów ustawy Prawo zamówień publicznych w zakresie zakupu sprzętu wojskowego wszystkie procesy decyzyjne co do zamówień są podporządkowane ściśle zdefiniowanym procedurom, wykluczającym dyskryminację zagranicznych lub krajowych oferentów oraz zapewniającym większą przejrzystość postępowania przetargowego. Tylko dwie procedury z pięciu wprowadzonych w nowelizacji z 2013 r. pozwalają na przyznanie zamówienia konkretnej firmie i to wyłącznie wtedy, gdy zaistnieją określone okoliczności, tj. wystąpi sytuacja kryzysowa. Sytuacja taka to zgodnie z art. 2

ust. 8b ustawy Prawa zamówień publicznych to wojna, konflikt zbrojny oraz jakakolwiek sytuacja, w której wystąpiła lub nieuchronnie wystąpi szkoda wyraźnie przekraczająca swoim rozmiarem szkody występujące w życiu codziennym oraz narażająca życie i zdrowie wielu osób, mająca poważne następstwa dla dóbr materialnych, lub sytuacja wymagająca podjęcia działań w celu dostarczenia ludności środków niezbędnych do przeżycia. Badani eksperci i szefowie firm podkreślili, że przyjęta definicja przekracza treść definicji ujętej w art. 1 pkt. 10 dyrektywy 2009/81/WE, w której sytuację kryzysową określono jako jakakolwiek sytuację w państwie członkowskim lub w państwie trzecim, w której wystąpiło zdarzenie szkody wyraźnie przekraczającej swoim rozmiarem zdarzenia szkody mające miejsce w codziennym życiu, które przy tym w znacznej mierze narażiło życie i zdrowie wielu ludzi lub miało poważne następstwa dla dóbr materialnych i wymagało podjęcia działań w celu dostarczenia ludności środków niezbędnych dla życia. Według większości ocen respondentów jest to pełne otwarcie polskiego rynku sprzętu wojskowego na zagraniczną konkurencję.

Na pytanie o to, czy nowelizacja Ustawy o zamówieniach publicznych z 2013 r. wprowadziła pełne otwarcie polskiego rynku sprzętu wojskowego na zagraniczną konkurencję, respondenci odpowiedzieli stosunkowo zgodnie. Odpowiedzi pozytywnej udzieliło 12 badanych, dwóch (oba to szefowie polskich firm) stwierdziło, że nie spowodowało to pełnego otwarcia, bo ich zdaniem nastąpiło to już wcześniej. Niektórzy respondenci podkreślali jednak, że analogiczne zmiany wprowadzono także w krajach UE, co może ułatwić eksport polskiego sprzętu i uzbrojenia do krajów, które były do tej pory dla eksportu niedostępne.

Oceny respondentów w sprawie nowelizacji ustawy offsetowej były w większym stopniu zróżnicowane. Na pytanie o to, czy nowelizacja tzw. Ustawy offsetowej powodująca, że dysponentem offsetu będzie MON, a nie Ministerstwo Gospodarki, jest korzystna dla polskiego przemysłu obronnego, połowa badanych udzieliła odpowiedzi pozytywnej, a połowa przeczącej.

Część badanych (2 przedstawiciele firm zagranicznych tego sektora, 1 redaktor pisma oraz 4 członków zarządu spółek przemysłu obronnego, w tym 3 podległych MON tzw. wojskowych zakładów remontowych) dowodziła, że uznanie MON za negocjatora i dysponenta offsetu będzie dla przemysłu obronnego korzystne, gdyż wynikające z niego korzyści skieruje wyłącznie do sektora obronnego. Pozostali (2 przedstawiciele firm zagranicznych dostawców, 5 członków zarządu firm przemysłu obronnego zgromadzonych w Polskiej Grupie Zbrojeniowej) argumentowali, że takie rozwiązanie spowoduje, iż offset dotyczyć będzie przede wszystkim remontów i modernizacji kupowanego sprzętu wojskowego, co jest zjawiskiem niekorzystnym, pozbawi bowiem przedsiębiorstwa przemysłu obronnego dopływu nowych technologii. Istnieje również obawa – co podkreślała ta grupa badanych – że podporządkowanie offsetu Ministerstwu Obrony

spowoduje preferowanie grupy tzw. wojskowych przedsiębiorstw tej branży. Niektórzy respondenci zwracali uwagę na fakt, że przyspieszy to zawieranie transakcji, bez potrzeby wielomiesięcznych, a niekiedy wieloletnich negocjacji offsetowych, gdyż dotychczasowa realizacja offsetu paraliżowała procesy zakupów broni i wpływała niekorzystnie na cenę transakcji. Większość badanych (13) oceniła też, że w nowej ustawie offsetowej słusznie kładzie się akcent na offset bezpośredni (współpraca lub inwestycje wyłącznie w polski przemysł obronny), gdyż wiąże się on z nabyciem sprzętu wojskowego, którego nie produkujemy w Polsce.

Według oceny badanych, gdy Ministerstwo Gospodarki nadzorowało offset, pozyskiwano stosunkowo niewiele nowoczesnych technologii. Wątpliwości części badanych (4) budzi jednak to, czy MON posiada odpowiednie kadry do tego, aby wynegocjować umowy korzystne z ekonomicznego punktu widzenia, tym bardziej, że art. 6 nowej ustawy wprowadził ograniczenia w stosunku do wojskowych i cywilów zajmujących się w imieniu MON negocjowaniem oraz obsługą umów offsetowych. Zdaniem ekspertów powyższe zakazy obejmują osoby związane z MON oraz powiązane z umowami offsetowymi, w szczególności z byłego Ministerstwa Gospodarki, w związku z poprzednią wersją ustawy offsetowej. Tak drastyczne ograniczenia mogą utrudnić ministerstwu pozyskanie odpowiednich specjalistów.

Niezależnie od tego w trakcie badań respondenci zwracali uwagę, że funkcjonowanie polskiego przemysłu obronnego będzie konsekwencją nie tylko dwóch wspomnianych nowelizacji prawnych, ale i wielu innych zdarzeń i działań. Na pytanie, jakie rozwiązania powinny zostać wprowadzone (oprócz dwóch wspomnianych nowelizacji), aby polepszyć funkcjonowanie polskiego przemysłu obronnego, badani wskazali (w nawiasie liczba wskazań) na:

- długie serie zamówień pozwalające rozłożyć wysokie koszty badań i rozwoju na dużą liczbę wyrobów (9),
- wieloletnie zamówienia pozwalające prowadzić prace badawcze oraz zgromadzić kadry konstruktorów i robotników i podnosić ich kwalifikacje (9),
- możliwość sprawdzenia produktów w warunkach bojowych; słabszą alternatywą jest zamawianie wyrobów przez własne ministerstwo obrony narodowej (8),
- promocję państwa polegającą nie tylko na konieczności prowadzenia rozmów na najwyższym możliwym szczeblu władzy, ale i na finansowaniu sprzedaży (udzielaniu kredytu nabywcom) (8),
- akceptację polityczną i społeczną handlu sprzętem wojskowym (7),
- zwiększenie nakładów na obronność (7),
- włączenie polskich firm przemysłu obronnego w międzynarodowe programy badawczo-rozwojowe (7).

W trakcie wywiadów zwracano także uwagę na kolejne zmiany strukturalne w polskim przemyśle obronnym. Według ocen badanych szybko wzrastać będzie rola prywatnych firm przemysłu obronnego, szczególnie w dziedzinie elektroniki, bezzałogowych środków latających i lekkich pojazdów. Dla firm państwowych zgrupowanych w Polskim Koncernie Zbrojeniowym będzie to okres dalszych zmian restrukturyzacyjnych ukierunkowanych na specjalizację w zakresie sprzętu dla wojsk lądowych (środki przeciwpancerne, środki przeciwlotnicze, broń strzelecka indywidualna i zespołowa, pojazdy opancerzone, radary, systemy dowodzenia, wyposażenie indywidualne żołnierza).

Podsumowanie

Wyniki badań pokazały, że nawet w tak stosunkowo niewielkiej grupie respondentów występują zróżnicowane oceny co do skutków już wprowadzonych zmian i rozwiązań wskazanych do zastosowania w przyszłości w celu polepszenia sytuacji przemysłu obronnego w Polsce. Zwraca uwagę, że wśród badanych dominowało myślenie partykularne, odnoszące się do interesu firmy, którą reprezentowali. Wszyscy badani zgadzali się jednak z tym, że oddziaływanie procesów globalizacji (koncentracja produkcji, umiędzynarodowienie badań i produkcji, likwidacja barier handlowych) na polski przemysł obronny powoduje zmiany strukturalne w tej branży. Pojawiają się zarówno czynniki i uwarunkowania korzystne dla rozwoju tego przemysłu (większe możliwości eksportowe, współpraca z zagranicznymi dostawcami sprzętu w ramach zwiększonych zakupów MON), jak i niekorzystne (konieczność konkurowania z zagranicznymi dostawcami na krajowym rynku w zakupach objętych do tej pory preferencyjnymi zasadami, ograniczenia w zakresie pozyskiwania offsetu).

Bibliografia

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/81/WE z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania niektórych zamówień na roboty budowlane, dostawy i usługi przez instytucje lub podmioty zamawiające w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa i zmieniająca dyrektywy 2004/17/WE i 2004/18/WE, Dz. Urz. 2009 L216/76.
- Gołębiowski J., 1985, *Sektor państwowy w gospodarce Polski międzywojennej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa – Kraków.
- Gołębiowski J., 1990, *Przemysł wojenny w Polsce 1918–1939*, Wydawnictwo Naukowe WSP, Kraków.
- Jaworski J., 2006, *Restrukturyzacja polskiego przemysłu zbrojeniowego*, Prace Komisji Geografii Przemysłu, nr 9, Warszawa – Kraków.

- Kazimierski Z., 2005, *Polski przemysł zbrojeniowy w latach 1945–1955*, Wyższa Szkoła Działalności Gospodarczej, Warszawa.
- Kazimierski Z., 2009, *Polityka państwa polskiego zwłaszcza w zakresie tworzenia, produkcji i rozwoju przemysłu obronnego w latach 1918–2008*, [w:] *Potrzeba oraz możliwości i dostępne źródła dotyczące tworzenia, rozwoju oraz stanu polskiej techniki przemysłu obronnego (lata 1918–2008)*, red. P. Matejuk, Polskie Towarzystwo Historii Techniki – Wydawnictwo-Drukarnia Liber Duo, Warszawa – Lublin.
- Opinia z 5 kwietnia 2011 r. dotycząca Dyrektywy nr 2009/81/WE, <http://www.plp.info.pl/2011/04/05/opinia-dotyczy-dyrektywy-nr-200981we/> [dostęp: 13.03.2016].
- SIPRI Yearbook 2015, <http://www.sipri.org/yearbook/2015> [dostęp: 15.03.2016].
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej – tekst skonsolidowany uwzględniający zmiany wprowadzone Traktatem z Lizbony, Dz. Urz. 2012 C 326.
- Ustawa z dnia 12 października 2012 r. o zmianie ustawy – Prawo zamówień publicznych oraz ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi, Dz. U. z 19 listopada 2012 roku, poz. 1271.
- Ustawa z dnia 26 czerwca 2014 r. o niektórych umowach zawieranych w związku z realizacją zamówień o podstawowym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa, Dz. U. 2012, poz. 932.