

## Spis treści

Wstęp.....	9
<i>Paweł Soroka, Mirosław Sulek</i>	
<b>Międzynarodowa współpraca gospodarczo-obronna w warunkach globalizacji i liberalizacji rynków uzbrojenia .....</b>	<b>17</b>
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
<i>Jolanta Cichosz</i>	
<b>Wybrane przykłady międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej</b>	<b>29</b>
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 rakiet przeciwpancernych „Spike”, Kołowych Transporterów Opancerzonych „Rosomak” i pocisków NSM dla Nadbrzeżnych Dywizjonów Rakietowych .....	35
<i>Małgorzata Darowska</i>	
<b>Konkurencja na międzynarodowym rynku zbrojeniowym i miejsce na nim polskiego sektora obronnego .....</b>	<b>41</b>
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

*Katarzyna Gruszko*

<b>Amerykańsko-izraelska współpraca gospodarczo-obronna .....</b>	<b>51</b>
---	-----------

*Krzysztof Pająk*

<b>Przygotowanie polskiego przemysłu stoczniowego do międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej .....</b>	<b>60</b>
--	-----------

*Paulina Zamelek, Janusz Płaczek*

<b>Współpraca międzynarodowa polskiego przemysłu kosmicznego .....</b>	<b>71</b>
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

*Waldemar Walczak*

<b>Umowy offsetowe jako szansa rozwoju spółek polskiego przemysłu obronnego .....</b>	<b>99</b>
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 Wątarek

<b>Znaczenie targów obronnych dla międzynarodowej współpracy gospodarczo-obronnej</b> .....	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

W celu przyciągnięcia i wypracowania swojego potencjału obronnego, w związku z tym wyliczają partnerski lub partnerów, którzy mogą dostarczyć niezbędny lub sprzęt wspólny, którego sama nie są w stanie wyprodukować, a które wtedy gdy dążenia do samostanowienia, wyprodukowania ich wymaga nakładów i inwestycji, na które nie ma stać ze względu na ograniczenia i społecznych. Za partnerów wyliczają państwa, z którymi porównują w sferach wojskowych lub które ze względu na położenie geograficzne nie są w stanie w przyszłości im zagrozić, produkują nowoczesne systemy uzbrojenia i dysponującymi nowoczesnymi technologiami wojskowymi.

Czasy współczesne charakteryzują się przyspieszonym tempem rozwoju wojennej i związanej z nią technologii. Mamy do czynienia z tendencją projektowania i produkcji coraz bardziej skomplikowanych a jednocześnie precyzyjnych i wydajnych systemów uzbrojenia. Przykładem mogą być tendencje w wyposażeniu współczesnego lotnictwa wojskowego: najnowsze bojowe samoloty wielozadaniowe swoich parametrów i zdolności bojowych wielokrotnie przewyższają wcześniejsze generacje samolotów. Pewnym czynnikiem sprzącającym drogę do takiego zakupu kilkunastu samolotów bojowych jest duży obciążenie dla budżetu państwa średniej wielkości. Innym przykładem jest postępy w iscywilizacyjnym wyposażeniu żołnierza, zwłaszcza w sferze specjalnych, czy w systemach precyzyjnego naprowadzania pocisków rakietowych wojennego rodzaju.

Wyżej przedstawione tendencje skłaniają niektóre państwa do powoływania współpracy z innymi krajami w celu wspólnego projektowania lub przystawania nowoczesnego uzbrojenia i sprzętu wspólnego. Przykładem najbardziej nowoczesnej 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 stateczki uzbrojenia, czego niedostatek dla izraelskich służb