

**AKADEMIA EKONOMICZNA WE WROCŁAWIU
KATEDRA HANDLU ZAGRANICZNEGO**

PRZEMYSŁAW SKULSKI

**Międzynarodowy handel bronią
na przykładzie Francji**

**Praca doktorska napisana pod
kierunkiem
prof. dr hab. JANA RYHARCZYKA**

W R O C Ł A W 1994

S P I S T R E S C I

Wstęp.....	3
ROZDZIAŁ 1	
Zjawisko handlu bronią.....	6
1.1. Pojęcia podstawowe związane z bronią i obrotami uzbrojeniem	6
1.2. Handel bronią - rys historyczny	12
1.3. Charakterystyka rynku broni	16
1.4. Handel bronią a teorie handlu zagranicznego	20
1.5. Rodzaje dostaw na międzynarodowym rynku broni	27
1.5.1. Darowizna	29
1.5.2. Sprzedaż	30
1.5.3. Dzierżawa	32
1.5.4. Obrót licencjami i kooperacja	33
1.5.5. Szkolenie wojskowe i techniczne	36
1.6. Instytucje prowadzące badania nad zbrojeniami i problematyką pokojową.....	38
ROZDZIAŁ 2	
Francuski przemysł zbrojeniowy.....	41
2.1. Uwarunkowania ekonomiczne i historyczne powstania i rozwoju francuskiego przemysłu zbrojeniowego.....	41
2.2. Organizacja sektora produkującego sprzęt militarny.....	44
2.2.1. Zatrudnienie w przemyśle zbrojeniowym.....	48
2.2.2. Struktura sektora produkującego sprzęt lotniczy.....	50
2.2.3. Przemysł produkujący sprzęt dla armii lądowej.....	55
2.2.4. Sektor produkujący sprzęt dla marynarki wojennej.....	56
2.3. Analiza strategiczna wybranych firm zbrojeniowych.....	57
2.3.1. Ograniczenia analizy strategicznej.....	74
2.4. Rola wydatków B+R we francuskim przemyśle zbrojeniowym.....	76
2.4.1. Wydatkowanie wojskowych funduszy B+R.....	78
2.4.2. Rola gospodarcza wojskowych B+R.....	79
2.4.3. Technologia cywilna a wojskowa.....	83
ROZDZIAŁ 3	
Pozycja Francji na międzynarodowym rynku broni w latach 80.....	88
3.1. Sytuacja na międzynarodowym rynku broni w latach 80.....	88
3.2. Miejsce i rola Francji w międzynarodowych	

	obrotach uzbrojeniem.....	95
3.3.	Organizacja eksportu broni.....	99
3.4.	Ingerencja państwa w działalność eksportową francuskich przedsiębiorstw zbrojeniowych.....	102
3.4.1.	Organizacja DGA.....	104
3.5.	Eksport broni przez Francję w latach 80.....	107
3.5.1.	Eksport broni na tle francuskiego eksportu.....	110
3.5.2.	Dynamika eksportu uzbrojenia.....	111
3.6.	Kierunki francuskiego eksportu broni.....	116
3.7.	Struktura rzeczowa francuskiego eksportu broni.....	120
3.8.	Import broni przez Francję w latach 80.....	124
3.9.	Udział Francji we współpracy międzynarodowej.....	127
3.10.	Wpływ sprzedaży broni na politykę eksportową Francji..	131
	Zakończenie.....	135
	Przypisy do rozdziału 1.....	138
	Przypisy do rozdziału 2.....	141
	Przypisy do rozdziału 3.....	143
	Aneksy.....	146
	Bibliografia.....	151
	Spis tabel.....	156
	Spis rysunków (schematów).....	157

Wstęp

Tematem niniejszej pracy jest analiza francuskiego handlu bronią w latach 1980-1989, w perspektywie historycznej i w kontekście jej wewnętrznych i międzynarodowych uwarunkowań ekonomicznych, militarnych i politycznych.

W pracy uwaga została skupiona, przede wszystkim, na roli eksportu uzbrojenia w funkcjonowaniu przemysłu zbrojeniowego oraz jego wpływie na gospodarkę francuską.

Francja zajmuje trzecią pozycję na liście największych eksporterów materiałów militarnych, a wartość rocznego eksportu broni sięga 20 mld FFr. Jednocześnie eksport stanowi blisko 40% wartości produkcji francuskiego sektora zbrojeniowego. Tak duże uzależnienie się od rynków zagranicznych niesie olbrzymie ryzyko, ale jednocześnie stwarza możliwość osiągnięcia zysków.

Orientacja proeksportowa w stosunku do sektora zbrojeniowego zapoczątkowana została w latach 60. Pozwoliło to Francji na znalezienie się w gronie największych producentów i eksporterów uzbrojenia, a zyski osiągnięte ze sprzedaży broni służyły do modernizacji zarówno przemysłu zbrojeniowego, jak i cywilnego. Polityka taka, jedynie z niewielkimi zmianami, była kontynuowana także w latach 70. i 80.

Zróżel sukcesu Francji na międzynarodowym rynku broni należy więc upatrywać, przede wszystkim, w stworzeniu przez państwo strategii rozwoju i funkcjonowania sektora zbrojeniowego. Taki model działania może być wykorzystany także przez inne kraje, w tym także Polskę.

Poza tym cele pracy są następujące

- zwrócenie uwagi na rolę eksportu uzbrojenia w funkcjonowaniu sektora zbrojeniowego i gospodarki francuskiej,
- określenie metod i środków stosowanych przez państwo, które

zapewniają proeksportowy charakter produkcji militarnej,

- przedstawienie roli jaką odgrywa współpraca cywilnych i wojskowych ośrodków badawczo- rozwojowych,
- wypełnienie luki informacyjnej dotyczącej międzynarodowego handlu bronią.

Zaprezentowane powyżej cele zostały zredagowane na podstawie następujących tez

- eksport broni może pełnić rolę "koła napędowego" dla całej gospodarki,
- ze względu na wykorzystywanie najnowocześniejszych technologii sektor zbrojeniowy jest źródłem postępu technicznego; przy odpowiednim systemie organizacyjnym z rezultatów wojskowych prac badawczych, może i powinien także korzystać sektor cywilny, przejmując wiele nowoczesnych rozwiązań.

Zawarta w pracy analiza dedukcyjna i statystyczna obejmuje czasokres lat 1980-89. Lata 80. stanowiły najciekawszy w obecnym stuleciu okres w historii międzynarodowych obrotów uzbrojeniem. Był to czas bardzo głębokich zmian jakościowych i ilościowych. Najwięksi potentaci, w tym także Francja, musieli skorygować swoje plany działania dostosowując się do nowych warunków. Francja należy do krajów, które najszybciej zareagowały na nową sytuację, choć zmiany nie odbyły się bezboleśnie.

Praca składa się z trzech rozdziałów, wstępu i zakończenia. Pierwszy rozdział pracy jest prezentacją międzynarodowego handlu bronią. Zawarto w nim rys historyczny tego zjawiska oraz przedstawiono charakterystykę międzynarodowego rynku uzbrojenia. Poczynione zostały też odniesienia do związków obrotów uzbrojeniem z teoriami handlu zagranicznego. Drugi rozdział stanowi prezentację francuskiego przemysłu zbrojeniowego, jego organizację i strukturę oraz analizę wybranych firm

zbrojeniowych. Szczególną uwagę skierowano na gospodarczą rolę wojskowych nakładów na B+R oraz powiązania pomiędzy sektorem wojskowym i cywilnym. Jest to rozdział weryfikujący drugą tezę zasadniczą postawioną w pracy, dotyczącą możliwości współpracy pomiędzy sektorem militarnym i cywilnym gospodarki i wynikających z tego korzyści. Trzeci rozdział prezentuje pozycję Francji na międzynarodowym rynku broni w latach 80. Przedstawiono w nim francuski import i eksport militarny, rolę Francji w międzynarodowych obrotach oraz wpływ jaki handel bronią ma na funkcjonowanie całej gospodarki. Podkreślony został duży wkład państwa w funkcjonowanie tego sektora i jego rola w tworzeniu strategii proeksportowej. W rozdziale tym następuje weryfikacja pierwszej tezy zasadniczej (eksport broni może pełnić rolę "koła napędowego" dla całej gospodarki).

W niniejszej pracy korzystano głównie z' opracowań monograficznych dotyczących francuskiego przemysłu zbrojeniowego oraz roczników Sztokholmskiego Instytutu Badań Pokojowych (SIPRI). Ponadto oparto się na informacjach statystycznych publikowanych przez Ministere de la Defense National, Delegation Generale pour l'Armement (DGA) i Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (ISNEE). Istotnym uzupełnieniem były artykuły publikowane w prasie specjalistycznej, zarówno francuskiej jak i międzynarodowej.

R O Z D Z I A Ł 1

Z J A W I S K O H A N D L U B R O N I Ą

1.1. Podstawowe pojęcia związane z bronią, techniką wojskową i obrotami uzbrojeniem

Pojęcia związane z techniką wojskową, które są nieodzownym elementem przy omawianiu zjawiska międzynarodowych obrotów uzbrojeniem, nie należą do terminów powszechnie znanych. Wynika to z faktu, że niemal wszystkie zagadnienia związane z militariami traktowane są z dużą ostrożnością. Spowodowane jest to z jednej strony kojarzeniem tych pojęć z tajemnicą wojskową, która rygorystycznie przestrzegana jest również w krajach o ustrojach demokratycznych, a dodatkowo w przypadku handlu bronią mamy do czynienia z tajemnicą handlową. Współczesne systemy broni są produktami najnowocześniejszej technologii, z którą styczność jest wciąż bardzo wąska. Rezultatem tego jest fakt, że nowoczesne uzbrojenie i międzynarodowy rynek broni są zjawiskami otoczonymi zasłoną tajemniczości, a przez to nie do końca poznanymi.

Dlatego w celu zwiększenia czytelności niniejszej pracy oraz pełnej jasności i jednoznaczności zawartych w niej danych, tez oraz wniosków przedstawione obecnie będą podstawowe pojęcia i terminy związane ze współczesnym uzbrojeniem oraz obrotami bronią.

Z całą pewnością definicji broni jest bardzo wiele, ale można przyjąć jako jasno i precyzyjnie określające następujące sformułowanie: broń - to ogół środków technicznych przeznaczonych do prowadzenia walki zbrojnej /1/. Zaliczyć do niej można czołgi, armaty, pociski raketowe, karabiny maszynowe

i pistolety. Natomiast radiostacje, sprzęt nawigacyjny czy nawet optyczny spełniający funkcje pomocnicze zaliczany jest do wyposażenia. Potocznie, w znaczeniu rynkowym broń nazywana jest także materiałem wojskowym /2/.

Dawniej broń była dzielona na broń białą (miecze, szable, kopie) oraz miotającą (pistolety skałkowe, hakownice). Obecnie, ze względu na duży stopień zaawansowania technicznego broni i jej różnorodność istnieje kilka różnych klasyfikacji. Jedną z najczęściej spotykanych jest podział na broń masowego rażenia (atomowa, biologiczna, chemiczna) oraz konwencjonalną (strzelecka, raketowa, artyleryjska, pancerna, lotnicza, morska). W handlu bronią praktycznie mamy do czynienia jedynie z bronią konwencjonalną. Choć ostatnie lata przyniosły wiele dowodów na to, że zawarto co najmniej kilkanaście transakcji, których przedmiotem była broń masowego rażenia, to ciągle jest to ciemna strona międzynarodowych obrotów uzbrojeniem odbywająca się poza obowiązującym prawem i o której wiadomo niewiele.

W literaturze krajów zachodnioeuropejskich za dominujący można uznać podział broni na dwie grupy uzbrojenie podstawowe (major weapons) i uzbrojenie drobne (small arms) /3/. Choć taki podział został powszechnie uznany i wprowadzony do oficjalnej nomenklatury Organizacji Narodów Zjednoczonych , to wciąż budzi liczne kontrowersje. Międzynarodowy Instytut Badań Pokojowych w Sztokholmie (SIPRI) do uzbrojenia podstawowego zalicza: samoloty, okręty, wyrzutnie raketowe, pojazdy wojskowe oraz urządzenia techniczne np. stacje radiolokacyjne, a do uzbrojenia drobnego: karabiny, pistolety maszynowe, granaty wyposażenie osobiste żołnierzy (maski przeciwgazowe, rentgenometry, sprzęt opatrunkowy itp.). Inne stanowisko w tej kwestii zajmuje Amerykańskie Centrum Polityki Międzynarodowej,

które w swoich opracowaniach za podstawowy artykuł zbrojeniowy uznaje taki, przy którego produkcji koszt nowych nakładów na badania i rozwój przekroczyły, w skali całego programu, 50 milionów dolarów (wg cen z 1975) lub koszt realizacji całego programu wyniósł ponad 200 milionów dolarów (wg cen z 1975) /4/. Na marginesie warto zaznaczyć, że według danych SIPRI obroty uzbrojeniem drobnym stanowią 25% transferu broni /5/. Są to jedynie dane szacunkowe, ponieważ rejestrowanie transakcji tego typu jest bardzo trudne, a w praktyce wręcz niemożliwe. Dzieje się tak ze względu na dużą liczbę transakcji oraz możliwość ich kamuflowania (dzięki małym rozmiarom tego typu uzbrojenia).

W opracowaniach dotyczących handlu bronią można spotkać się z jeszcze inną klasyfikacją broni. Można ją nazwać podziałem według przeznaczenia i wygląda ona w sposób następujący /6/:

- uzbrojenie wojsk lądowych (broń strzelecka, pojazdy, artyleria),
- uzbrojenie lotniczo-rakietowe (samoloty, śmigłowce, pociski rakietowe),
- uzbrojenie morskie (okręty nawodne, łodzie podwodne),
- sprzęt elektroniczny (stacje radiolokacyjne, systemy nawigacyjne, systemy kierowania ogniem)

Również we Francji od wielu lat toczy się dyskusja wokół problemu broni i jej klasyfikacji. Z prawnego punktu widzenia, dekret z dnia 18 kwietnia 1939, który wciąż obowiązuje, ustala przepisy dotyczące sprzętu bojowego, broni i amunicji. Klasyfikuje i definiuje je w sposób następujący /7/:

1 kategoria broń palna i jej amunicja skonstruowana lub przeznaczona do prowadzenia walki naziemnej, morskiej lub powietrznej;

2 kategoria: sprzęt przeznaczony do przenoszenia lub użytkowania w walce broni palnej;

3 kategoria sprzęt zabezpieczenia przeciwko gazom bojowym

Taka klasyfikacja okazała się bardzo nieprecyzyjna i nie wytrzymała próby czasu. Widoczne były w niej bowiem echa I wojny światowej, a zwłaszcza francuski uraz na punkcie gazów bojowych. Dlatego też dekret z dnia 12 marca 1973 roku precyzował charakter poszczególnych sprzętów, ale również nie zawierał żadnej syntetycznej definicji /8/. Ograniczył się jedynie do spisu , możliwie wyczerpującego, wszystkich sprzętów które mogą być rozpatrywane jako broń.

Wbrew pozorom problem definicji i klasyfikacji broni nie jest wcale zagadnieniem białym. W obecnych warunkach, przy tak wysokim poziomie technicznym produkcji militarnej jest to istotny problem. O ile łódź podwodna o napędzie atomowym czy czołg są jednoznacznie sprzętami wojskowymi , to pomiędzy śmigłowcem cywilnym i wojskowym różnica i możliwość rozróżnienia charakteru sprzętu staje się bardziej subtelna. Niektóre rodzaje sprzętu , będące w użyciu zarówno militarnym jak i cywilnym nie stają się bronią do końca, nawet jeżeli są używane przez siły zbrojne jakiegoś kraju. Dzieje się tak w przypadku części elektroniki profesjonalnej radarów, systemów łączności czy elektroniki okrętowej. Ten sam sprzęt może bowiem znaleźć zastosowania militarne jak i cywilne. Przykładem może być francuski system radarowy skonstruowany przez firmę Thomson-CSF i używany jednocześnie przez lotnictwo wojskowe do kontroli powietrznej kraju oraz przez lotnictwo cywilne do kontroli ruchu pasażerskiego.

Jednoznaczne zdefiniowanie broni ma szczególne znaczenie w przypadkach międzynarodowych obrotów uzbrojeniem. Wszelkie luki

prawne są wykorzystywane jako możliwość ominięcia obowiązującego prawa np. przy dostawie tzw. technologii podwójnego zastosowania. Przykładem może być próba sprzedaży przez jedną z firm amerykańskich tzw. pieców czaszkowych do Iraku. Oficjalnie miały być wykorzystane do produkcji protez dla ofiar wojny z Iranem. Wywiad amerykański ustalił, że te same piece mogą służyć do produkcji niektórych elementów broni jądrowej. Transakcja została unieważniona przy zdecydowanych protestach ze strony pracowników ministerstwa handlu /9/. W roku 1991 Polska sprzedała do Birmy 10 śmigłowców W-3 Sokół, które oficjalnie były maszynami w wersji transportowej i ratowniczej. Dla nikogo nie było tajemnicą, że można do nich podwiesić także zasobniki z karabinami maszynowymi lub raketami. I w takiej formie były używane do zwalczania opozycyjnej partyzantki /10/.

Produkcją uzbrojenia zajmują się 3 podstawowe grupy producentów przedsiębiorstwa narodowe (państwowe, prywatne) oraz przedsiębiorstwa międzynarodowe. Razem tworzą one przemysł zbrojeniowy /11/. Używając terminu przemysł zbrojeniowy należy zdać sobie sprawę, że nie jest to przemysł zbrojeniowy w jego dawnym klasycznym znaczeniu. Po przedsiębiorstwach produkujących w okresie międzywojennym czy też podczas II wojny światowej , zajmujących się wyłącznie produkcją militarną (Colt, Focke-Wulf, Vickers, Flick, Hotchkiss) pozostały jedynie nazwy. Firmy te bądź już nie istnieją, bądź wytwarzają materiały wojskowe jako jeden ze swoich produktów. Udział produkcji zbrojeniowej tych przedsiębiorstw waha się od kilku do kilkudziesięciu procent. Zależnie od sytuacji i aktualnych potrzeb powoływane są wielonarodowe konsorcja do produkcji uzbrojenia w skali międzynarodowej (przykładem może być

niemiecko-włosko-brytyjskie konsorcjum PANAVIA produkujące samoloty Tornado). W ich skład mogą wchodzić przedsiębiorstwa narodowe i międzynarodowe.

1.2 Zjawisko handlu bronią- rys historyczny

Handel bronią jest zjawiskiem tak starym jak historia konfliktów na naszej planecie, czyli równa się historii naszej cywilizacji. Broń była potrzebna do zdobywania pożywienia, walki o życie oraz podboju nowych terytoriów. Już w czasach starożytnych wykształciły się plemiona specjalizujące się w wytwarzaniu poszczególnych rodzajów broni. Wystarczy wspomnieć miecze damasceńskie, tatarskie łuki czy rzymskie maszyny oblężnicze. W średniowieczu powstały pierwsze manufaktury produkujące zbroje, działa czy hakownice. Nadwyżki wytworzonej broni ponad własne potrzeby sprzedawano lub wymieniano z sojusznikami. Ówczesni władcy szybko zorientowali się, że na broni można zrobić doskonały interes i przejęli pieczę nad ich wytwórniami nadając im status manufaktur królewskich (miało to miejsce głównie we Francji, Włoszech i Anglii).

Kolejne wieki przyniosły dynamiczny rozwój techniki militarnej, uzbrojenie stawało się coraz doskonalsze, coraz bardziej skomplikowane. Do jego produkcji angażowano najnowocześniejszą dostępną wówczas technikę. Dlatego na produkcję broni mogły sobie pozwolić jedynie kraje stojące na najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego. Już wtedy zaczął rysować się podział na producentów i odbiorców broni. Doskonalone były także techniki prowadzenia handlu bronią. Ale dopiero przełom XIX i XX wieku przyniósł gwałtowny ilościowy i jakościowy rozwój międzynarodowych obrotów uzbrojeniem. Towarzyszył mu ogólny wzrost wydatków na cele militarne, co było spowodowane kilkoma względami

- przełom wieków przyniósł zaostrzenie sytuacji politycznej na świecie, czego wyrazem były liczne konflikty zbrojne (wojna prusko-francuska, wojny kolonialne, wojny bałkańskie, konflikt japońsko-rosyjski, I wojna światowa), co zwiększyło zapotrzebowanie na broń ;
- po roku 1918 wiele krajów m.in. Czechosłowacja, Finlandia, Polska odzyskało niepodległość. Do obrony granic potrzebna była broń, której przemysł tych państw nie były wtedy jeszcze w stanie wytwarzać ;
- pojawiły się nowe rodzaje broni czołgi, łodzie podwodne, samoloty, karabiny maszynowe, co doprowadziło do wymiany

arsenałów niemal we wszystkich armiach świata. Do produkcji takiego sprzętu potrzebny był nowoczesny przemysł, ośrodki badawcze, biura konstrukcyjne, czym dysponowały jedynie nieliczne państwa.

W omawianym okresie pojawiła się grupa handlarzy bronią, działających na własną rękę, ale w interesie państw, które reprezentowali. Podstawowym motywem ich działania był zysk osiągnięty z obrotów uzbrojeniem. Za ojca nowoczesnego handlu bronią uważa się Bazylego Sacharowa, który był autorem słynnego powiedzenia: "Kto handluje bronią zna tylko profity i własny interes. Jeżeli my nie dostarczymy broni zrobi to każdy inny" /12/. Jedną z najstarszych profesji na świecie nie tolerowała skrupułów. Zasadą Sacharowa było to, że gdy miał zawarty kontrakt z klientem na Bałkanach czy w Ameryce Południowej, niezwłocznie udawał się do kraju sąsiada, oferując swoje usługi. Obecnie miejsce prywatnych handlarzy zajęły rządy. Oczywiście niektóre kraje dostarczające uzbrojenie dokonują selekcji klientów pod względem politycznym i strategicznym, ale nie dotyczy to takich dostawców jak Brazylia, Korea Płn., Argentyna, a w pewnym stopniu także Francja i Wielka Brytania czy Niemcy. Zmienił się także asortyment oferowanej broni, ale podstawowe zasady głoszone przez Sacharowa obowiązują do dziś.

Okres międzywojenny przyniósł dalszy rozkwit międzynarodowego handlu bronią, chociaż nie miał on tak gwałtownego charakteru jak w pierwszych 20-25 latach naszego stulecia. Obroty bronią zaczęły się zwiększać w latach 30. co było spowodowane nasileniem się konfliktów zbrojnych (Mandżuria, wojna domowa w Hiszpani, wojna Grand Chaco) oraz rosnącym zagrożeniem w Europie. Belgia, Holandia, Polska oraz kraje skandynawskie obawiając się potęgi militarnej III Rzeszy starały się poprzez zakupy broni we Francji, Wielkiej Brytanii czy USA wzmocnić swój potencjał militarny.

Lata 1939-45 - okres II wojny światowej - to niespotykany wzrost produkcji militarnej. Walczące strony niemal w całości przestawiły swoje gospodarki na tory produkcji zbrojeniowej. Dane zamieszczone w tabeli 1 prezentują wielkość produkcji lotniczej Aliantów oraz państw OSI w latach II wojny światowej. W tym czasie kwitł także handel bronią. Największe obroty

osiągnęli Amerykanie, w dużej mierze, dzięki dostawie broni w ramach programu Lend-Lease. Był to wprawdzie program pomocy militarnej dla sojuszników, ale pomocy za którą później trzeba było zapłacić. Odbiorcami amerykańskiej broni były nie tylko kraje bezpośrednio zaangażowane w konflikt jak ZSRR, Wielka Brytania, Australia, Chiny czy Nowa Zelandia, ale także państwa południowoamerykańskie Meksyk, Brazylia i Argentyna. Rosjanie, którzy w ramach programu Lend-Lease otrzymali blisko 20 000 samolotów, kilka tysięcy czołgów oraz ogromne ilości samochodów ciężarowych płacili za broń rezerwami złota /13/.

Tabela 1

Wielkość produkcji lotniczej wybranych państw alianckich i OSI w okresie 1939-45

Kraj	Ilość wyprodukowanych samolotów						
	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945
USA	5865	12804	26277	47838	85896	96318	49761
ZSRR	10382	10585	15735	25438	34900	40300	20900
W. Brytania	7940	15049	20094	23872	26263	26461	12070
Niemcy	8295	10247	11776	15409	24807	39807	7540
Japonia	4487	4788	5088	8861	16839	28108	11066
Włochy	1800	1800	2400	2400	1600	-	-

Zródło: B. Overay, The air war 1939-45, Osprey, Londyn 1981, s. 150

Zakończenie II wojny światowej nie przyniosło zahamowania obrotów uzbrojeniem. Świat podzielił się na wrogie obozy, rozpoczynając nowy etap wyścigu zbrojeń- tym razem w erze atomowej. Początkowo - w latach 40. i 50.- na rynku broni liczyły się jedynie 3 kraje USA, ZSRR i Wielka Brytania - autorzy porozumień jałtańskich. Z upływem lat dołączyły do nich kolejne państwa Francja, Republika Federalna Niemiec, Włochy, Szwecja, Czechosłowacja i Polska. Ponieważ nie malała liczba konfliktów rozstrzyganych z bronią w rękę, nie zmniejszał się popyt na uzbrojenie. W latach 70., głównie za sprawą krajów arabskich (bogatych w ropę naftową i jednocześnie obawiających się armii izraelskiej) nastąpił wzrost obrotów sprzętem militarnym.

Lata 80. przyniosły wprawdzie zahamowanie wzrostu obrotów uzbrojeniem, ale ustabilizowały się one na bardzo wysokim poziomie - około 30 miliardów USD rocznie /14/. Są to dane

szacunkowe, obejmujące jedynie transakcje dotyczące uzbrojenia podstawowego. Najbardziej charakterystycznym zjawiskiem dla tego okresu było pojawienie się na rynku zupełnie nowych państw-eksporterów, wywodzących się z krajów Trzeciego Świata. Brazylia, Chiny, Egipt, Izrael czy Pakistan to nowa siła, z którą muszą liczyć się nawet mocarstwa. Szczególnie niebezpieczne jest to, że kraje te nie przestrzegają żadnych reguł gry. Umowy międzynarodowe, embarga, nie mówiąc już o barierach moralnych, nie stanowią dla nich absolutnie żadnej przeszkody - sprzedają broń tak jak kawę czy banany. Specjaliści z instytucji pokojowych, a nawet pracownicy CIA obawiają się, że poprzez te kraje może nastąpić proliferacja broni jądrowej. Już dziś uważa się, że Izrael, Pakistan, Korea Płn., Irak posiadają broń atomową.

Zmiany polityczne jakie zaszły na świecie na przełomie lat 80. i 90., umowy rozbrojeniowe dotyczące zarówno broni masowego rażenia jak i konwencjonalnej wydawały się być zapowiedzią redukcji obrotów na rynku broni. Okazało się, że są to prognozy zbyt optymistyczne. Konflikty narodowościowe w rozpadającym się imperium radzieckim, wojna domowa w Jugosławii, wojna w Zatoce Perskiej wykazują dobitnie, że nie spada zapotrzebowanie na broń. Największym popytem cieszy się tzw. broń inteligentna-naszpikowana elektroniką i bardzo droga. Takie uzbrojenie chce mieć w swoich arsenalach większość państw, daje ona bowiem gwarancje sukcesu. Mimo to nie brakuje także klientów na prostą w obsłudze i tanią broń.

Proces zmian na rynku broni trwa w dalszym ciągu. Traci na znaczeniu, jako największy rynek Trzeciego Świata, gdzie jeszcze niedawno dokonywano 64% wszystkich transakcji /15/. Wobec trudności finansowych wielu krajów rozwijających się - główni eksporterzy poszukują nowych odbiorców, przede wszystkim, wśród krajów rozwiniętych Europy Zachodniej, byłych sojuszników Związku Radzieckiego (wypełnienie luki po dostawach radzieckich) i na Dalekim Wschodzie (Chiny, Japonia). Zjawisko handlu bronią przechodzi daleko idące zmiany jakościowe i ilościowe, ale w dalszym ciągu proceder ten występuje i nie traci na znaczeniu zarówno politycznym jak i ekonomicznym.

1.3. Charakterystyka rynku broni

Podobnie jak w przypadku innych towarów stali, samochodów czy zboża, również broń posiada swój rynek. Funkcjonuje on jednak w oparciu o odmienne zasady niż znane obecnie rynki towarowe. Jak stwierdził W.L. Baldwin bardzo trudno, a nawet niebezpiecznie jest definiować rynek uzbrojenia w kategoriach dóbr i usług wytwarzanych i nabywanych jak np. na rynku surowców naturalnych /16/. System rynkowy nie istnieje tu bowiem w pełnym wydaniu i zresztą nigdy nie istniał w procesach wytwarzania i nabywania dóbr wojskowych.

Ogólnie rzecz ujmując rynek broni, chcąc go zaklasyfikować do któregoś z rodzajów rynków funkcjonujących we współczesnej gospodarce, można zaliczyć do rynku rządowego. I chociaż nie jest możliwe rozpatrywanie rynku uzbrojenia w normalnych kategoriach rynkowych, to można określić jego cechy charakterystyczne, odróżniające go od innych rynków.

Jedną z najistotniejszych cech jest rola rządu jaką odgrywa na tym rynku. Normalny rynek towarowy składa się zazwyczaj z kilku lub z większej liczby nabywców. Rynek broni jest natomiast rynkiem jednego monopolistycznego nabywcy, którym jest państwo. Oczywiście w skali międzynarodowej rządowych nabywców jest więcej, ale o eksporcie decyduje rząd kraju wytwórcy. Liczne agencje trudniące się handlem bronią, jeżeli działają w sposób legalny są w 100% uzależnione od postanowień władz politycznych, czyli od decyzji ekipy rządzącej.

Na rynku broni nie działa prawo popytu i podaży w klasycznym ujęciu. Wielkość popytu na dobra cywilne jest relatywnie stała lub jest funkcją dochodów będących w dyspozycji nabywców oraz cen towarów. Popyt na dobra wojskowe jest funkcją wymogów technologicznych lub szacunku potencjału wojskowego ewentualnego przeciwnika. Parlamenti narodowe corocznie ustalają budżet, a w nim wielkość wydatków na cele wojskowe, z podziałem na określone kategorie np. wydatki osobowe, badania i rozwój, zakup sprzętu. Wielkość tych wydatków limituje granica popytu i uzależniona jest od czynników politycznych (stan zagrożenia bezpieczeństwa narodowego, sytuacja międzynarodowa) czynników wojskowych (strategia wojskowa, standaryzacja uzbrojenia) oraz czynników ekonomicznych (możliwości płatnicze danego kraju, poziom

rozwoju infrastruktury ekonomicznej, możliwość nabycia odpowiednich dóbr w odpowiednim czasie).

Na rynku artykułów przemysłowych inicjatywa sprzedawcy dotycząca nowego produktu opiera się na analizie potencjalnych rynków zbytu. Nie ma on jednak nigdy całkowitej pewności, co do łatwości zbytu swoich towarów. Na rynku broni nabywca na ogół szczegółowo określa swoje wymagania wobec produktu. I dopiero na tej podstawie producent rozpoczyna prace badawcze, rozwojowe czy produkcyjne.

W odróżnieniu od rynku cywilnego, na rynku broni nabywca musi często dokonywać wybory pomiędzy prototypami. Ich parametry, osiągi, możliwości określane są z mniejszym lub większym przybliżeniem, a efekt końcowy jest jedynie prawdopodobny.

Na rynku broni nabywca najczęściej pokrywa koszty badań, modernizacji sprzętu, dostarcza niezbędnych środków na wyposażenie produkcji, udziela ułatwień producentowi. Wynika to z faktu, że programy militarne mają charakter długoterminowy (5-10 lat) i nabywca nie otrzymuje produktu przed zawarciem kontraktu /17/. Dlatego też przedsiębiorstwa nie chcą angażować w produkcję broni środków inwestycyjnych czy kapitałowych przed podpisaniem kontraktu. Rząd natomiast zapewnia przemysłowi wiele ułatwień np. pożyczki na korzystnych warunkach, ulgi podatkowe czy pomoc w nabywaniu materiałów strategicznych.

Na rynku artykułów przemysłowych model produkcji zmienia się dużo wolniej niż w przypadku broni. Produkt przemysłu zbrojeniowego może być technologicznie przestarzały jeszcze przed rozpoczęciem produkcji. W ostatnim okresie zjawisko to, jeszcze do niedawna zarezerwowane dla rynku zbrojeniowego, pojawiło się także w odniesieniu do cywilnych produktów najwyższej technologii (przemysł lotniczy i kosmiczny, elektronika, telekomunikacja).

Na rynku cywilnym wytworzył się bezosobowy rodzaj stosunków pomiędzy nabywcą, a sprzedawcą. Akty kupna i sprzedaży są niezależne. Rynek broni jest wysoce spersonalizowany, a nabywca ma stały kontakt z systemem organizacyjnym sprzedawcy.

Na rynku broni inna jest też rola ceny. W przypadku rynku krajowego ma ona dużo mniejsze znaczenie niż jakość, technologia produkcji czy możliwość nabycia odpowiedniej ilości dóbr. Nieco

większe znaczenie cena odgrywa w przypadku obrotów międzynarodowych. Uwzględnia ona poniesione koszty (często są to bardziej planowane koszty niż rzeczywiście poniesione) i zysk. Cena ustalona jest w drodze negocjacji. Jeszcze do niedawna konkurencja cenowa nie miała w przypadku międzynarodowych obrotów uzbrojeniem tak dużego znaczenia jak na rynku dóbr cywilnych. Rynek podzielony był według kryteriów politycznych. Nie było możliwe aby Polska cz Węgry mogły wybierać dostawców broni - ZSRR miał bowiem wyłączność w tej dziedzinie. Zmiana sytuacji politycznej doprowadziła do diametralnych przekształceń i w tej dziedzinie. Obecnie co najmniej 4 kraje (USA, Francja, Szwecja i Rosja) są rozpatrywane jako dostawcy sprzętu lotniczego dla armii polskiej. W takich warunkach cena może okazać się istotnym kryterium wyboru.

Charakterystyczne dla rynku broni jest także prowadzenie działalności w warunkach permanentnej niepewności. Dotyczy ona wszystkich faz realizowanych projektów, począwszy od planowania poprzez rozwój i produkcję, a na eksploatacji skończywszy. Wynika to z możliwych zmian w technologii, polityce państwa czy w planach strategicznych. Aby nie zniechęcać producentów do działalności na tym polu, państwo prawie w całości pokrywa ryzyko finansowe związane ze zmianą warunków działalności. Oczywiście na prowadzenie takiej polityki mogą sobie pozwolić jedynie kraje nie mające trudności ekonomicznych.

Inną cechą rynku broni jest niemal całkowite wyeliminowanie pośredników. Sprzedaż i dostawa następuje bezpośrednio na linii producent-odbiorca. Wyjątkiem są sytuacje kiedy celowo sprzedaje się broń poprzez kraje trzecie np. Libia pośredniczyła w sprzedaży broni brazylijskiej do Iranu. Jednak takie transakcje najczęściej stoją w sprzeczności z obowiązującym prawem i mają na celu ominięcie międzynarodowych zakazów czy sankcji.

W ostatnich latach na rynku broni coraz większe znaczenia odgrywa presja technologiczna. Wyścig zbrojeń, który przez ostatnie dziesięciolecie kreował koniunkturę na produkcję i handel bronią, wytworzył pewien mechanizm, który można nazwać akcja-reakcja. Gdy jedna ze stron zwiększała nakłady na zbrojenia, druga robiła to w jeszcze większym zakresie.

Równocześnie towarzyszył temu znaczny wzrost wydatków na badania i rozwój. Wprowadzenie do wyposażenie jednostek bojowych nowych rodzajów broni np. pocisków przeciwpancernych z głowicami naprowadzanymi na źródła promieniowania cieplnego, spowodowało konieczność znalezienia nowych rozwiązań w technice pancernej. W tym wypadku były to tzw. pułapki termiczne i systemy flar. W okresie międzywojennym na badania i rozwój kraje Europy Zachodniej przeznaczały około 1% wydatków zbrojeniowych. W latach 80. kraje NATO wydatkowały na ten cel około 15 % budżetów militarnych /18/. Nowoczesność, postęp techniczny to kategorie odgrywające obecnie na międzynarodowym rynku broni ogromne znaczenie. Jakość oferowanego uzbrojenia, jego nowoczesność są podstawowymi kryteriami wyboru, ważniejszymi nawet niż cena.

Według opracowań SIPRI od momentu zakończenia II wojny światowej wydatki wojskowe pochłonęły ponad 16 bilionów dolarów. W latach 80. na cele militarne wydawano rocznie około 650 miliardów dolarów USA, licząc według siły nabywczej z roku 1980 /19/. Rocznie zbrojenia pochłaniają 6% światowej produkcji dóbr i usług, nie licząc kosztów pośrednich związanych z programami wojskowymi. Są więc to sumy niebagatelne świadczące o rozmiarach i znaczeniu rynku broni. W latach 1974-84 wolumen wydatków na cele militarne zwiększył się o 1/3, największy wzrost zanotowano w przypadku krajów Trzeciego Świata, których obecny udział w globalnych zbrojeniach zwiększył się do 15%. Międzynarodowe obroty szacowane są na 20-30% wydatków zbrojeniowych, co w przybliżeniu wynosi 2-3% wartości globalnych obrotów handlu międzynarodowego /20/. Wprawdzie ostatnie lata przyniosły zahamowanie wzrostu wydatków zbrojeniowych oraz obrotów bronią, to jednak ocenia się, że jest to tendencja przejściowa, wynikająca z konieczności dostosowania się producentów i eksporterów do nowych warunków na rynku broni, w tym przede wszystkim

- zmian politycznych i militarnych w Europie,
- redukcji arsenałów nuklearnych,
- trudności finansowych krajów rozwijających się,
- wprowadzeniu nowych generacji broni o bardzo wysokim nasyceniu elektroniką.

1.4 Handel bronią a teorie wymiany międzynarodowej

Jedną z cech rynku broni jest duże znaczenie nowoczesnej technologii. Kto dysponuje nowoczesną technologią może w znacznym stopniu kontrolować rynek uzbrojenia. Wprawdzie wciąż istnieje zapotrzebowanie na tania, prostą w obsłudze broń kupowaną chętnie przez kraje rozwijające się, ale nastawienie się na takich odbiorców może okazać się ryzykowne. Po pierwsze ; na rynku broni o niskim zaawansowaniu technologicznym istnieje olbrzymia konkurencja, szczególnie widoczne było to zjawisko w latach 80. kiedy nastąpiła ofensywa producentów broni z Izraela, Egiptu, Brazylii czy Singapuru. Po drugie kraje rozwijające się, które są głównym odbiorcą takiego uzbrojenia są mało wiarygodnym partnerem gospodarczym, a w świetle kryzysu zadłużeniowego są wręcz partnerem niebezpiecznym. Dlatego wielu producentów tak dużą wagę przywiązuje do produkcji jak najnowocześniejszej broni. Jest ona wprawdzie bardzo droga, ale kupców na nią nie brakuje. Tym bardziej gdy jest to uzbrojenie sprawdzone w walce. Po wojnie w Zatoce Perskiej w 1991 gwałtownie wzrosło zapotrzebowanie na nowoczesne systemy obrony przeciwlotniczej m.in. Patriot, które zdały egzamin w czasie walk z armią Saddama Husajna. Równocześnie wiele krajów wycofało się z zakupu prostszej, tańszej broni produkcji radzieckiej, która generalnie nie sprawdziła się w czasie tego konfliktu.

Od wielu lat na rynku broni istnieje zjawisko presji technologicznej, której rezultatem jest wyścig producentów w opracowywania coraz nowocześniejszych systemów uzbrojenia. Korzenie tego procesu sięgają zimnowojennego wyścigu zbrojeń, kiedy oba bloki przeznaczają olbrzymie sumy na realizację programów militarnych. Celem było uzyskanie przewagi technologicznej nad przeciwnikiem. Mimo wygaśnięcia wrogości pomiędzy Wschodem i Zachodem wyścig technologiczny trwa nadal. Jakość uzbrojenia, jego parametry techniczne, możliwości na polu walki są obecnie podstawowym kryterium wyboru przy zakupie broni. Dlatego producenci przeznaczają tak ogromne kwoty na prace badawczo-rozwojowe. Nowoczesna technologia pozwala bowiem na zdobycie i utrzymanie rynku w każdym niemal punkcie na ziemi. Jest ona bardziej istotna niż cena, warunki dostawy i warunki płatności. Technologia w zasadniczym stopniu kształtuje obecny

międzynarodowy rynek broni. Francja należy do grupy krajów, które szczególną wagę przywiązują do rozwoju technologicznego sektora zbrojeniowego, szczególnie zaś tych jego gałęzi, które są najsilniejszymi nośnikami postępu technicznego: elektronika, przemysł lotniczy i raketowy. Imperatyw technologiczny stał się obok zasady nie uzależniania politycznego i gospodarczego krajów-odbiorców broni, podstawą francuskiego eksportu broni. Daje to doskonałe rezultaty, czego najlepszym dowodem jest pozycja trzeciego na świecie eksportera uzbrojenia.

Nowoczesne technologie odgrywają na rynku broni dużą rolę, szczególnie w ostatnich latach. Od połowy lat 80. Francja, podobnie jak pozostali najwięksi producenci broni: USA, Wielka Brytania czy Włochy, szuka nowych rynków zbytu, ukierunkowując się na kraje wysoko rozwinięte. Armie tych państw decydują się jednak na zakup najnowocześniejszych systemów broni, co jest dodatkowym wyzwaniem dla producentów i zmusza ich do nieustannego prowadzenia prac badawczo-rozwojowych. Od lat francuska broń cieszy się doskonałą opinią u jej użytkowników, a największymi zaletami są wysoka jakość i niezawodność. Pozwoliło to na zawarcie wielu kontraktów m.in. na dostawę do Stanów Zjednoczonych systemu dowodzenia i łączności na polu walki RITA, co było uznane za ogromną nobilitację. Należy więc stwierdzić, że jednym ze źródeł francuskiego sukcesu na międzynarodowym rynku broni jest nowoczesna technologia i postęp techniczny w sektorze zbrojeniowym.

Z tego względu zadziwiająca jest zgodność i przystawalność do sytuacji na międzynarodowym rynku broni neotechnologicznych teorii handlu zagranicznego.

Teorie neotechnologiczne powstały jako rezultat dyskusji nad paradoksem Leontiefa i przydatnością teorii obfitości zasobów do wyjaśniania i programowania rozwoju wymiany międzynarodowej. Teorie te eksponują postęp techniczny jako podstawowy czynnik kształtujący specjalizację i wymianę międzynarodową. Nie stanowią one grupy jednorodnej i są stale rozwijane uwzględniając zamiany zachodzące w gospodarce światowej. Do najważniejszych teorii neotechnologicznych należy zaliczyć teorię luki technologicznej, teorię cyklu życia produktu oraz teorię korzyści ze skali produkcji. Chociaż każda z nich

uwzględnia rolę nowoczesnych technologii wydaje się, że do opisu zjawisk zachodzących na rynku broni najbardziej przydatna jest teoria luki technologicznej.

Związki zachodzące pomiędzy postępem technicznym a wymianą międzynarodową były obszarem zainteresowania wielu ekonomistów m.in. Schumpetera i Marshalla, którzy zwrócili uwagę na te zjawiska już na początku XX wieku /21/. Nie opracowali oni jednak tych problemów w sposób całościowy, głównie ze względu na specyficzne cechy ekonomii neoklasycznej, a szczególnie statyczność rozważań oraz tendencje do prezentowania sformalizowanych modeli.

W zasadniczych zarysach teorię luki technologicznej opracował na początku lat sześćdziesiątych Posner, ale znaczący wkład w jej rozwój wnieśli także Hufbauer i Krugman /22/. Punktem wyjścia tej teorii jest przyjęcie realistycznych założeń o różnych poziomach wiedzy technicznej w poszczególnych krajach, o zróżnicowaniu tempa i kierunków postępu technicznego oraz o ograniczonych możliwościach szybkiego i nieodpłatnego nabywania w innych krajach wiedzy technicznej. Uwzględniając taki stan rzeczy rozważa się kształtowanie się wymiany międzynarodowej, głównie handlu artykułami przemysłowymi oraz transferu wiedzy technicznej. Jak więc widać założenia te zgadzają się z sytuacją panującą na rynku uzbrojenia. W różnych krajach wytwarzane są bardzo zróżnicowane rodzaje uzbrojenia, co widoczne jest szczególnie w przypadku sprzętu lotniczego, elektroniki czy systemów łączności. Różne jest też tempo postępu technicznego, co wynika m.in. ze zróżnicowanych środków finansowych przeznaczanych na prowadzenie prac badawczo-rozwojowych. W takich krajach jak USA, Francja, Wielka Brytania czy RFN tempo to jest bardzo wysokie podobnie jak kwoty przeznaczane na B+R, natomiast kraje dysponujące mniejszymi możliwościami takie jak Polska, Brazylia czy Egipt mają dużo niższe tempo postępu technicznego. Różne są też kierunki prowadzonych prac, kraje na niższym poziomie rozwoju technicznego nie są w stanie prowadzić prac nad programami kosmicznymi, rakietami balistycznymi czy bombowcami strategicznymi. Ich zainteresowanie koncentruje się głównie wokół prostszej - z technologicznego punktu widzenia - broni np. uzbrojenie strzeleckie, broń pancerna czy okręty.

Każdy z krajów produkujących broń szczególną wagę przywiązuje do ochrony technologii jej wytwarzania. Nawet partnerów do kooperacji dobiera się bardzo starannie tak by do minimum ograniczyć niebezpieczeństwo przecieku informacji. Tak więc w przypadku uzbrojenia metodą szybkiego zdobycia nowoczesnej technologii posiadanej przez inny kraj jest jej zakup lub szpiegostwo. Obie metody są jednak bardzo kosztowne.

Według teorii luki technologicznej o kierunkach i strukturze międzynarodowego handlu artykułami przemysłowymi decydują opóźnienia poszczególnych krajów w opanowaniu technik produkcji nowoczesnych wyrobów oraz w wykorzystaniu osiągnięć postępu technicznego. Kraje, w których przedsiębiorstwa, branże i gałęzie gospodarki odznaczają się dużą innowacyjnością i które tym samym mogą sprostać wymaganiom nieustannego wyścigu technicznego w świecie mają według tej teorii łatwiejszy dostęp do zagranicznych rynków zbytu. Natomiast kraje o mniejszej zdolności innowacyjnej muszą konkurować w eksporcie innych wyrobów i usług oraz dążyć do zdobycia zagranicznych rynków zbytu innymi sposobami, głównie przez konkurencję cenową. Innymi słowy kraje przodujące w innowacyjności eksportują przede wszystkim nowe rodzaje wiedzy technicznej oraz nowoczesne artykuły przemysłowe o wysokim stopniu przetworzenia, pozostałe kraje wywożą artykuły o mniejszym wkładzie postępu technicznego. W miarę opanowywania nowych technologii i zwiększania się stopnia konkurencyjności cenowej oferta eksportowa krajów dotychczas względnie opóźnionych może jednak wzbogacić się o dobra eksportowane kiedyś wyłącznie przez producentów mających pozycje monopolistów. Taka sytuacja nastąpiła właśnie na rynku broni w latach 80. Wśród krajów rozwijających się pojawili się producenci broni o dość wysokim zaawansowaniu technologicznym. Brazylia, Izrael, Chiny czy Egipt starają się produkować i sprzedawać nie tylko tanią broń, ale zwiększają jej nasycenie elektroniką, a także podejmują produkcję skomplikowanych systemów uzbrojenia /23/.

Według Posnera zazwyczaj dzieje się tak, że kolejny wyższy etap rozwoju wiedzy technicznej osiągają tylko nieliczne kraje. Zanim producenci w krajach opóźnionych w innowacyjności zdążą doścignąć światową czołówkę (tzw. opóźnienie naśladowcze) kraj

przodujący zajmuje w danej dziedzinie pozycję monopolisty, a pozostałe kraje muszą zaspokoić swój popyt wewnętrzny poprzez import takich nowych wyrobów, bądź przez zakup nowych technologii produkcyjnych i ich zastosowanie na własnym terenie. Nowe produkty i najnowsze osiągnięcia wiedzy technicznej rozpowszechniają się w skali międzynarodowej w sposób ograniczony, a w związku z tym produkcja i eksport nowych wyrobów są stopniowo podejmowane w krajach charakteryzujących się z reguły niższym poziomem płac i mniejszymi kosztami wytwarzania. W miarę upływu czasu następuje zazwyczaj stopniowe zanikanie pozycji monopolistycznej krajów przodujących. Towarzyszy temu na ogół proces odwracania się dotychczasowych kierunków wymiany handel a właściwie eksport liderów i import imitatorów zrodzony przez różnice w poziomie innowacyjności, zastępuje stopniowo handel wywoływany głównie przez różnice kosztów. Przykładem takiego zjawiska na rynku broni było kupienie przez Wielką Brytanię samolotów EMB-312 Tucano /24/. Przy jakości zbliżonej do samolotów brytyjskich, produkty przemysłu brazylijskiego były dużo tańsze. Kilkanaście lat wcześniej taka sytuacja była nie do pomyślenia. Brazylia była wyłącznie importerem broni z krajów rozwiniętych.

Dążąc do nadania swej koncepcji możliwie dużej spójności Posner dokonał podziału okresu utrzymywania się przewagi technologicznej przedsiębiorstwa z określonego kraju nad partnerami krajowymi, jak i zagranicznymi na trzy etapy /25/:

- a) wewnątrz krajowa luka imitacyjna tj. okres utrzymywania się przewagi technologicznej przedsiębiorstwa innowatora nad pozostałymi partnerami krajowymi,
- b) międzynarodowa luka popytu, tj. okres, który upływa zanim w krajach otoczenia pojawi się efektywny popyt na nowy produkt i technologię,
- c) międzynarodowa luka imitacyjna, tj. okres który upływa od momentu wprowadzenia innowacji w danym kraju do momentu pełnego dysponowania nowym produktem przez kraje otoczenia.

W ramach międzynarodowej luki imitacyjnej wyróżniane są dwa podokresy

- okres uczenia się tj. okres potrzebny producentom z otoczenia do wdrożenia nowej technologii, rozpoczęcia produkcji nowego

wyrobu i jego sprzedaży na rynku wewnętrznym,

- okres zwiększenia rozmiarów produkcji wewnętrznej aż do momentu rozpoczęcia eksportu na rynek kraju przodującego w wyścigu technologicznym

Taki podział nie zawsze odpowiada temu co się dzieje na rynku broni. Wiele krajów utrzymuje konkurencję wewnątrz krajową, a chyba najbardziej dobitnym przykładem są Stany Zjednoczone, gdzie kilka firm lotniczych m.in. Mc Donnell Douglas, Northrop i Lockheed konkuruje ze sobą w walce o kontrakty. Dzięki opracowaniu w zakładach tej ostatniej firmy technologii Stealth (samoloty trudno wykrywalne dla radarów) uzyskana została przewaga nad konkurencją i szansa zdystansowania rywali /28/. Jednak w innych państwach sytuacja wygląda zupełnie inaczej. Przykładem może być Francja, gdzie państwo przyjęło strategię polegającą na likwidacji konkurencji wewnętrznej. Uznano bowiem, że rywalizacja francusko-francuska nie przyczynia się wcale do przyspieszenia potępy technicznej, a znaczne środki finansowe przeznaczone na realizację programów militarnych są wykorzystywane mało efektywnie.

Teoria luki technologicznej zakłada, że po upływie pewnego czasu kraj imitator rozpocznie produkcję produktów zaawansowanych technologicznie i będzie je eksportował także do kraju innowatora. Praktycznie taka sytuacja na rynku broni występuje bardzo rzadko i dotyczy produkcji elementów czy podzespołów do produkcji uzbrojenia. Nie jest możliwa sytuacja gdy Egipt kupuje licencję np. na produkcję czołgów M1 Abrams i po zaspokojeniu potrzeb własnej armii rozpoczyna ich eksport do USA. Dzieje się tak dlatego, że popyt na broń jest jednak ograniczony. Rozpoczynając produkcję z dużym prawdopodobieństwem można określić ile sztuk zostanie wyprodukowanych. W ostatnich latach jedynie producenci samolotów General Dynamics F-16 pomylili się w swoich prognozach. Zakładali bowiem, że wyprodukowanych zostanie 2500-3000 samolotów, a dziś produkcja przekroczyła już 5000 egzemplarzy /27/. Ale taka sytuacja należy do wyjątków. Dlatego producenci starają się najpierw zaopatrzyć armię krajową, a dopiero potem mogą się zdecydować na sprzedaż licencji czy technologii. Oczywiście warunki przekazania wiedzy technicznej są ściśle określone. Kraj licencjodawcy określa

ilość egzemplarzy jako może być wyprodukowana i określa czy może on być sprzedawany do krajów trzecich. Dla producentów broni korzystna jest sytuacja gdy broń wytwarzana na podstawie ich technologii służy jedynie do zaspokojenia potrzeb armii kraju licencjobiorcy. Jest to zupełnie zrozumiałe ponieważ w innym wypadku może to oznaczać powstanie konkurencji. Dodatkowo istotne znaczenie odgrywają tu czynniki geopolityczne i militarne. Produkowane w Polsce na radzieckiej licencji czołgi T-55 i T-72 miały nabywców w wielu punktach na całym świecie, jednak ich eksport był kontrolowany przez Moskwę, która pilnowała interesów swoich producentów oraz czuwała aby sprzęt ten nie dostał się w niepowołane ręce. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku samolotów MiG-17 produkowanych licencyjnie w zakładach PZL w Mielcu i Świdniku. Próba modernizacji tych samolotów opracowana przez polskich inżynierów spotkała się z bardzo ostrym sprzeciwem strony radzieckiej. Rosjanie uznali, że polska modernizacja może być niebezpieczna dla ich wyrobów na rynku światowym, a ponadto ze względów militarno-wojskowych obawiali się zbyt daleko posunętego usamodzielnienia się polskich wytwórni lotniczych. W rezultacie MiG-17 był ostatnim samolotem bojowym produkowanym w Polsce na radzieckiej licencji /28/. Takie praktyki nie są jednak jedynie rosyjską specjalnością. Podobnie postępują producenci broni (wspierani rzecz jasna przez swoje rządy) z Francji, USA czy Wielkiej Brytanii.

Wynika z tego, że nie wszystkie założenia teorii luki technologicznej sprawdzają się na bardzo specyficznym rynku broni. W dużej mierze wynika to z faktu, że na jego funkcjonowanie mają duży wpływ czynniki pozaekonomiczne tzn. militarne i polityczne. Tego nie brał pod uwagę ani Posner, ani jego następcy. Tym niemniej teoria ta w największym stopniu przystaje do sytuacji na międzynarodowym rynku broni, głównie z tego względu, że przyczyn rozwoju wymiany międzynarodowej upatruje w postępie technicznym. Właśnie ten czynnik odgrywa pierwszoplanową rolę na międzynarodowym rynku uzbrojenia. Według analiz specjalistów rola technologii będzie rosła wraz z unowocześnianiem systemów broni.

1.5. Rodzaje dostaw na międzynarodowym rynku broni

Generalnie rzecz ujmując wszystkie transakcje na międzynarodowym rynku uzbrojenia dotyczą broni konwencjonalnej. Broń nuklearna jest wyłączona z obrotu międzynarodowego. Do niedawna jedynie 6 państw posiadało ją w swoich arsenałach. Sytuację skomplikował rozpad ZSRR, który spowodował, że Kazachstan i Ukraina stały się potęgami nuklearnymi. Teoretycznie wszystkie kraje oficjalnie posiadające ten rodzaj uzbrojenia zobowiązały się do respektowania umowy o nieprolifracji broni nuklearnej, ale jej przestrzeganie budzi wiele zastrzeżeń.

Międzynarodowe obroty uzbrojeniem wytworzyły specyficzne stosunki pomiędzy państwami-dostawcami, a państwami-odbiorcami. Dostawy broni i towarzyszący im napływ instruktorów, części zamiennych, infrastruktury technicznej powoduje uzależnienie odbiorców od dostawców. Stopień tego uzależnienia wynika także z motywów jakimi kierował się dostawca wyrażając zgodę na transfer oraz od jego pozycji na rynku odbiorcy.

Dostawca może mieć na rynku odbiorcy pozycję /29/:

- dostawcy wyłącznego, jeżeli jest jedynym dostawcą uzbrojenia,
- dostawcy głównego, jeżeli jego udział w imporcie broni przez dany kraj przekracza 50%,
- współdostawcy, jeżeli jego udział jest mniejszy niż 50%.

Sytuacja dostawcy wyłącznego występuje bardzo rzadko. Po zakończeniu II wojny światowej taką pozycję miały Stany Zjednoczone, realizując w latach 50., w ramach pomocy gospodarczej, dostawy broni do Francji, Włoch i RFN, oraz ZSRR dostarczając uzbrojenie do krajów bloku wschodniego. Obecnie najczęściej spotykana jest pozycja współdostawcy np. eksport broni brytyjskiej do Arabii Saudyjskiej w latach 1981-85 lub dostawcy głównego np. dostawy broni amerykańskiej do Izraela. Oczywiście nie można pominąć faktu, że na stopień uzależnienia importera wpływa także skala i rodzaj dostarczanej broni. Inaczej bowiem wygląda zależność Nigerii od RFN, która kupiła w ciągu kilku ostatnich lat jeden samolot transportowy, a inaczej Iraku od Francji gdy w grę wchodzi dostawa ponad 100 samolotów bojowych i kilku tysięcy pocisków raketowych. Z tym zagadnieniem bezpośrednio związany jest schemat dostaw

uzbrojenia. Wyróżnić można 3 główne schematy dostaw broni /30/:

- dostawy typu hegemonistycznego,
- dostawy typu przemysłowego,
- dostawy typu selektywnego.

W wypadku dostaw pierwszego typu istnieje ścisła zależność odbiorcy od dostawcy, zarówno w polityce zagranicznej jak i wewnętrznej. Dostawy takie mogą służyć wsparciu określonych grup społecznych w danym kraju lub być skierowane przeciwko jakiemuś państwu lub grupie państw. Przez długi okres po zakończeniu II wojny amerykańskie dostawy broni skierowane były w głównej mierze do krajów graniczących z ZSRR i innymi państwami Układu Warszawskiego. Z drugiej strony występowało analogiczne zjawisko - radzieckie dostawy nowoczesnego uzbrojenia w pierwszej kolejności trafiały do NRD i Czechosłowacji, czyli do krajów leżących na pierwszej linii domniemanego frontu.

Dostawy typu przemysłowego mają głównie, choć nie tylko, charakter ekonomiczny. Gdy jakiś kraj dąży na utrzymaniu rozwiniętego przemysłu zbrojeniowego decyduje się na eksport broni wszędzie tam gdzie gotowi są za nią zapłacić. Przykładem działalności takiego typu jest pozycja Francji na rynku uzbrojenia. Podobną filozofię działania prezentują także dostawcy broni z Trzeciego Świata Brazylia, Singapur czy Chiny.

Dostawy typu selektywnego mają "charakter obronny" - broń wysyłana jest do obszarów nie zagrożonych konfliktem zbrojnym. Zwykle są one poprzedzone staranną analizą ekonomiczną, polityczną i wojskową.

W obecnej sytuacji trudno jest znaleźć przykład któregoś z trzech typów dostaw w jego czystej postaci. W tak skomplikowanych warunkach politycznych i ekonomicznych jakie obecnie panują na rynku broni, można mówić o tym, że występują dostawy mieszane, z przewagą jednego z typów.

Dostawy wojskowe mogą być realizowane w różnych formach. Najczęściej spotykanymi są sprzedaż, darowizna, dzierżawa, obrót licencjami i kooperacja, prowadzenie szkolenia technicznego i wojskowego.

1.5.1 Darowizna

Pod tym pojęciem rozumiemy przekazanie uzbrojenia pochodzącego z reguły, choć nie tylko, z nadwyżek. Zalicza się do niej także koszty szkolenia i instruktażu, koszty budownictwa wojskowego oraz koszty przystosowania i remontu sprzętu gdy był on już użytkowany.

Taka forma dostaw sprzętu wojskowego była rozpowszechniona po I i II wojnie światowej. W pierwszym przypadku odbiorcami były kraje, które uzyskały niepodległość m.in. Polska, Finlandia, Czechosłowacja, a ofiarodawcami Wielka Brytania, Francja i USA. Natomiast po II wojnie była to dominująca forma transferu broni pomiędzy USA, a pozostałymi członkami NATO. Obecnie jest ona stosowana sporadycznie, głównie przy dostawach broni z krajów wysoko rozwiniętych do Trzeciego Świata. Przykładowo w latach 1983-84 Francja przekazała Beninowi dwa śmigłowce AS-350 /31/.

Pozostałością bezpłatnej formy transferu broni są grupy doradców wojskowych, przebywających w kraju, który został obdarowany. Jest to widoczne na przykładzie USA, Wielkiej Brytanii czy Francji. Doradcy mogą być źródłem informacji w sytuacji politycznej, militarnej i ekonomicznej, a także mogą nakłaniać rządy państw, w których przebywają do określonych preferencji przez zakupie uzbrojenia.

Krajem, który obecnie udziela największej pomocy, stosując darowiznę sprzętu wojskowego jest USA. W przypadku tego kraju w ostatnich latach, darowizny stanowią około 10 % zagranicznych obrotów uzbrojeniem. Ta bezpłatna forma transferu broni obwarowana jest jednak licznymi ograniczeniami. Przykładowo, kraj otrzymujący broń musi wyasygnować 10 % wartości otrzymanej pomocy w walucie krajowej, na realizację celów wskazanych przez kraj donatora, oraz musi partycypować w kosztach utrzymania grup doradczych i misji wojskowych związanych z realizacją pomocy. Uzbrojenie dostarczane przez USA może być używane wyłącznie przez obywateli kraju otrzymującego pomoc, a przekazanie broni innemu użytkownikowi wymaga zgody rządu amerykańskiego. Naruszenie tych i innych, licznych ograniczeń powoduje wstrzymanie pomocy.

Warunki na jakich przekazywane jest uzbrojenie w postaci darowizny przez inne kraje, nie są tak dokładnie znane jak w

przypadku USA. Jeżeli chodzi o wartościowy wymiar tej pomocy to jest to trudne do oszacowania ze względu na fakt, że jest to zazwyczaj sprzęt używany lub wycofywany z magazynów po wieloletnim składowaniu. Przyjmuje się jednak, że dostawy te w stosunku do transferu komercyjnego są znikome.

Natomiast wydaje się, że głównym zadaniem jakie mają spełnić darowizny jest silniejsze związanie kraju otrzymującego uzbrojenie z donatorem.

1.5.2 Sprzedaż

Sprzedaż stanowi podstawową formę transferu uzbrojenia. Rozróżnia się dwa podstawowe rodzaje sprzedaży: za gotówkę i na kredyt /32/. Rodzaj sprzedaży zależy przede wszystkim od tego kto jest nabywcą, jego sytuacji polityczno-wojskowej, sytuacji gospodarczo-finansowej, stosunków łączących go z dostawcą, a także sprzętu który jest przedmiotem transakcji. Nie bez znaczenia jest również strategia działania sprzedawcy na rynku broni. Z całą pewnością każdy dostawca rozważa konsekwencje wpływu transakcji na jego bilans płatniczy, z tym że takie kraje jak USA czy w przeszłości Związek Radziecki, mogą sobie pozwolić na częstsze dostawy bezpłatne lub udzielanie korzystniejszych warunków kredytowych niż mniejsi dostawcy np. Włochy, Czechosłowacja czy Brazylia.

Każdy z krajów dostawców szczegółowo reguluje warunki na jakich broń jest dostarczana do innych państw. Najczęściej schemat ten wygląda tak, że kraj nabywcy musi uzyskać zgodę na to uprawomocnionych organów rządowych., które podejmują takie decyzje w imieniu głów państwa. Na rynku broni, nawet najdrobniejsze operacje, ze względu na charakter towarów, dokonywane są na najwyższych szczeblach. Oczywiście taka procedura dotyczy legalnych obrotów uzbrojeniem.

W przypadku zgody na sprzedaż kredytową, kredyt jest udzielany z uwzględnieniem wymagań finansowych i kryteriów ustalanych przez organy zajmujące się sprzedażą broni. Kredyty te są gwarantowane bądź przez rząd, bądź przez wydzielone banki. Kraje Europy Zachodniej udzielają kredytów na zakup uzbrojenia, przeciętnie na okres 5-6 lat, przy rocznym oprocentowaniu 5-7 % /33/. W latach 70. aż 80-90 % wszystkich transakcji dokonywanych

była za gotówkę, bądź w przypadku krajów arabskich broń spłacana jest surowcami naturalnymi, głównie ropą naftową. Obecnie na coraz szerszą skalę stosowane są różnego rodzaju formy kredytowania nabywców. Należy także dodać, że ze względu za ogromne koszty, realizacja kontraktów rozłożona jest na wiele lat. Dostawa kilkudziesięciu samolotów trwa zazwyczaj kilka lat i podobnie wygląda kwestia płatności. Na rynku broni bardzo rzadko zdarza się, aby duży kontrakt był zrealizowany w bardzo krótkim terminie.

Rynek broni jest rynkiem silnie konkurencyjnym dlatego wiele krajów dla uatrakcyjnienia warunków sprzedaży, udziela nabywcom specjalnych koncesji w postaci umów kompensacyjnych na zakup lokalnych dóbr lub świadczenia usług. Dostawca może też zlecić produkcję do uzbrojenia stanowiącego przedmiot transakcji. Takie działania miały miejsce podczas walki o tzw. kontrakt stulecia. W połowie lat 70. cztery państwa europejskie Belgia, Holandia, Dania i Norwegia rozpoczęły poszukiwania samolotu myśliwskiego, który zastąpiłyby przestarzałe maszyny F-104 Starfighter. Wartość kontraktu wynosiła blisko 2 miliardy dolarów USA (według cen z połowy lat siedemdziesiątych). O kontrakt ten rywalizowały amerykańskie koncerny General Dynamics z samolotem F-16, McDonnell Douglas z F-15, francuski AMD-BA samolotem Mirage F-1 oraz szwedzki SAAB oferujący wielozadaniowy myśliwiec J-37 Viggen. Ostatecznie zwyciężył General Dynamics, który zobowiązał się do dostawy 350 samolotów. Źródłem sukcesu było zaoferowanie odbiorcom 10% udziału w produkcji nowego myśliwca, co pozwoliło na utworzenie w tych krajach 25000 miejsc pracy. Ponadto kraje te uzyskały prawo do odsprzedaży samolotów do państw trzecich bez zgody rządu amerykańskiego. Dodatkową korzyść odniosła Belgia, która najdłużej zwlekała z podjęciem ostatecznej decyzji. Amerykanie chcąc zachęcić odbiorców kupili u nich działka lotnicze o wartości 30 milionów dolarów USA /34/.

Umowa o sprzedaży uzbrojenia szczegółowo określa warunki jego dostawy. Przyjmuje się, że dostawy mogą pochodzić z /35/:

- przyszłej produkcji podjętej w wyniku zawarcia umowy eksportowej,
- produkcji bieżącej w wypadku powstania nadwyżek np. w wyniku zerwania innego kontraktu, lub kosztem dostawy dla własnych

sił zbrojnych,

- rezerw mobilizacyjnych w wyniku wymiany lub kosztem ich uszczuplenia,
- uzbrojenia będącego na wyposażeniu własnych sił zbrojnych

Umowa sprzedaży określa też warunki płatności. W handlu bronią wykształciły się następujące formy płatności /36/:

- płatności 60-dniowe ,
- płatności 120-dniowe ,
- płatności zabezpieczone

W przypadku płatności 60 lub 120 dniowej importer zobowiązuje się pokryć koszty przewidziane umową, licząc dni od momentu otrzymania pełnej dostawy. Płatności zabezpieczone są stosowane w przypadku zawierania umów o dostawę zupełnie nowych typów uzbrojenia, których pełen koszt produkcji nie może być określany w momencie podpisywania kontraktu. Importer pokrywa pełne koszty realizacji, oczywiście uwzględniając normy stosowane wobec narodowych sił zbrojnych importera. Taką formę płatności stosuje się także przy eksporcie usług wojskowych.

1.5.3 Dzierżawa

Ta forma transferu broni należy do stosunkowo rzadko spotykanych. Była ona stosowana na dużą skalę w okresie I i II wojny światowej. W tym ostatnim konflikcie zbrojnym również polskie jednostki na Zachodzie dzierżawiły sprzęt amerykański i brytyjski. W okresie po II wojnie dzierżawa była stosowana sporadycznie, głównie w kontaktach pomiędzy USA i RFN. Jednym z najbardziej znanych przykładów było porozumienie zawarte pomiędzy tymi krajami w latach 60., a dotyczące dzierżawy jednostek pływających. Zostały one wydzierżawione na okres 5 lat z możliwością przedłużenia o kolejne 5 lat. USA mogły domagać się zwrotu tych okrętów gdyby wymagało tego bezpieczeństwo. Dzierżawa miała charakter bezpłatny, a RFN pokrywała jedynie koszty transportu do Europy, koszty z tytułu szkód lub utraty (zatonięcia) i koszty dodatkowego wyposażenia. Ciekawostką jest fakt, że kraj dzierżawcy nie miał prawa zmienić nazwy okrętów, mimo że pływały one pod zachodniemiecką banderą.

1.5.4 Obrót licencjami i kooperacja

Obrót licencjami stanowi bardzo ważną formę transferu uzbrojenia. Sprzedaż licencji na produkcję broni często jest połączona z dostawami urządzeń produkcyjnych, a nawet półfabrykatów i surowców. Tego rodzaju transakcja, podobnie jak transfer wyrobów gotowych, również wymaga uzyskania licencji eksportowej. Jednak poza wyjątkowo nowoczesnymi technologiami, które objęte są tajemnicą wojskową lub przemysłową, w zasadzie nie są stawiane żadne inne przeszkody.

Rzeczą charakterystyczną jest istnienie wprostproporcjonalnej zależności pomiędzy wydatkami na prace naukowo-badawcze, a liczbą sprzedanych licencji. Jest to zupełnie zrozumiałe biorąc pod uwagę rosnący poziom techniczny i technologiczny nowoczesnego sprzętu wojskowego - jedynie kraje wysoko rozwinięte mogą sobie pozwolić na taką produkcję, w czym wielu specjalistów upatrywało możliwości zmniejszenia się obrotów licencjami. Stało się jednak inaczej. -Od początku lat 80. rośnie skala obrotów licencjami i technologią militarną /37/. W tym okresie znacznie wzrosło zainteresowanie licencjami ze strony krajów rozwijających się, szczególnie Brazylii, Korei Południowej, Chin i Pakistanu, głównie ze względu na możliwość rozwoju własnego przemysłu zbrojeniowego i uniezależnienia się od dostawców, a także możliwości ominięcia oraz przyspieszenie procesu proliferacji np. broni jądrowej. Wiele organizacji międzynarodowych próbuje kontrolować ten proces, jednak ani działania COCOMU ani MAEA nie są w pełni skuteczne. Kraje rozwijające się w dalszym ciągu są zaopatrywane w nowoczesne technologie o przeznaczeniu militarnym. Dla wielu firm europejskich czy amerykańskich sprzedaż licencji bądź technologii, a nawet wypożyczanie swoich fachowców do krajów Trzeciego Świata to doskonały interes. Jakakolwiek odpowiedzialność za takie działania nie jest w ogóle brana pod uwagę. Znamiennym przykładem może tu być sprzedaż nowoczesnych technologii przez państwa zachodnie do Iraku. Dlatego skuteczna kontrola tzw. technologii podwójnego zastosowania nabiera w ostatnich latach tak ogromnego znaczenia. W tabeli 2 zaprezentowano największych dostawców licencji wojskowych w latach 80. Pomimo zdecydowanej supremacji największych

producentów uzbrojenia USA, ZSRR, Francji, RFN i Wielkiej Brytanii zaczyna wzrastać znaczenia państw, które do niedawna były wyłącznie importerami nowoczesnych technologii wojskowych.

Tabela 2

Najwięksi eksporterzy licencji militarnych w latach 80.

Eksporter	Ilość sprzedanych licencji	W tym do 3-go Świata
U S A	62	15
R F N	19	9
Francja	16	8
Z S R R	15	6
W. Brytania	12	3
Izrael	4	1
Szwajcaria	4	1
Austria	3	2
Brazylia	3	2
Chiny	3	3
Włochy	3	2

Zródło opracowanie własne na podstawie danych SIPRI

Badania prowadzone przez specjalistów NATO przewidują dalszy rozwój rynku technologii militarnych, szczególnie w rejonie krajów rozwijających się. Do roku 2000 przewiduje się osiągnięcie przez Trzeci Świat samowystarczalności w zakresie produkcji broni konwencjonalnej. Kraje te będą nie tylko produkować i eksportować broń, ale także zajmą czołowe miejsca na rynku licencji /38/. Dane z lat 80. wydają się potwierdzać te prognozy. Brazylia, Izrael, Chiny zaczynają być liczącymi się dostawcami technologii wojskowych.

Należy także wspomnieć, że z ekonomicznego punktu widzenia sprzedaż licencji, szczególnie w krótkich okresach czasu, jest mniej opłacalna niż dostawa wyrobów gotowych. Jednak ta forma transferu broni przynosi wiele korzyści, zwłaszcza w długich okresach czasu, umożliwia bowiem wejście na rynek zagraniczny przy minimalnych nakładach inwestycyjnych, jednocześnie mocno wiążąc kraj licencjobiorcy więzią technologiczną. Potrzebne jest bowiem szkolenie pracowników zakładów zbrojeniowych, nadzór techniczny przy budowie zakładów i uruchomieniu produkcji itp. Często daje to większe korzyści niż sprzedaż wyrobów gotowych.

Na rynku broni występuje też sytuacja gdy jeden kraj udziela drugiemu jedynie prawa do budowy określonych podzespołów czy elementów sprzętu wojskowego, nawiązując z nim więzi kooperacyjne.

Właśnie kooperacja jest również jednym z istotnych rodzajów transferu uzbrojenia. Formalną podstawą do współpracy zbrojeniowej np. w ramach Paktu Północnoatlantyckiego są artykuły III i IX układu podpisanego w roku 1949 w Waszyngtonie /39/. Zakres współpracy zbrojeniowej i jej formy instytucjonalne zmieniały się na przestrzeni lat wielokrotnie, co było spowodowane wieloma czynnikami. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć rozwój sytuacji międzynarodowej, wzrost potencjału ekonomiczno-wojskowego państw członkowskich, postęp w technice militarnej, zmiany w doktrynie wojennej paktu. W początkowym okresie, lata 50. i połowa 60., współpraca w produkcji broni odbywała się głównie na linii USA - pozostali członkowie NATO. Dopiero pod koniec lat 60., kiedy państwa zachodnioeuropejskie dysponowały już dobrze rozwiniętym przemysłem zbrojeniowym, rozpoczął się proces współpracy pomiędzy nimi. Rozwijała się ona pomimo wystąpienia ze struktur paktu Francji. Na podstawie listy wspólnych przedsięwzięć widoczne jest, iż przy produkcji broni kooperują kraje o podobnym poziomie gospodarczym. Szczególnie silna, jest współpraca pomiędzy Francją, Wielką Brytanią, RFN i Włochami. Kraje te współpracują przy produkcji praktycznie wszystkich rodzajów broni. Potwierdzają to dane zawarte w tabeli 3. Jest rzeczą ciekawą, że więzi kooperacyjne w krajach byłego Układu Warszawskiego rozwijały się bardzo podobnie do schematu natowskiego. W pierwszej kolejności, lata 50. i 60., kooperacja występowała praktycznie pomiędzy ZSRR a krajami członkowskimi, dopiero w kolejnych latach rozwinęła się współpraca pomiędzy innymi państwami np. Polską i CSSR, NRD i CSSR.

Tabela 3

Ważniejsze programy militarne realizowane wspólnie przez kraje Europy Zachodniej

Nazwa i rodzaj programu	Uczestnicy
Samoloty	
Myśliwiec wielozadaniowy Panavia Tornado	Włochy, W. Brytania RFN
Myśliwiec EFA	Włochy, W. Brytania Hiszpania, RFN
Samolot szkolno-bojowy Alpha-Jet	Francja, RFN
Smigłowiec SA-330 Puma	Francja, W. Brytania
Smigłowiec PAH	Francja, RFN
Pociski raketowe	
Roland	Francja, RFN
Otomat	Francja, Włochy
Martel	Francja, W. Brytania
Sea Sparrow	Włochy, Norwegia, USA Holandia, RFN
Assram	W. Brytania, RFN
System raketowy MLRS	W. Brytania, Włochy RFN, Francja
Wozy bojowe	
MBT-80	W. Brytania, RFN, Belgia, Holandia
Artyleria	
Haubica 155 mm FH-70	W. Brytania, RFN Włochy
Jednostki pływające	
Okręt patrolowy klasy PHM	RFN, Włochy, USA
Okręt podwodny Scorpene	Francja, Hiszpania

Zródło: opracownie własne na podstawie danych SIPRI

1.5.5 Szkolenie techniczne i wojskowe

Przy wszystkich rodzajach transferu uzbrojeniem, nieodłącznym elementem jest szkolenie wojskowe i techniczne. Chodzi tu, przede wszystkim, o różne formy doradztwa, wykorzystywanie ochotników czy najemników, szkolenie personelu kraju, który otrzymuje broń i wyposażenie.

W ostatnich latach w krajach NATO rozwija się forma współpracy ośrodków treningowych dla personelu obsługującego sprzęt i uzbrojenie produkowane w kooperacji. Szkolenie wojskowe i techniczne prowadzone jest zarówno przez instytucje rządowe jak i prywatne. Wartościowo usługi te w europejskich krajach NATO, pod koniec lat 70. stanowiły 10 % transferu uzbrojeniem, a w przypadku USA aż 24 % /40/. Dane statystyczne dotyczące transferu technologii z reguły nie obejmują wartości szkolenia.

W stosunku do krajów rozwijających się doradztwo jest często bezpłatne, zwłaszcza wobec byłych kolonii.

Przy obecnym poziomie technicznym sprzętu wojskowego szkolenie nabiera rosnącego znaczenia. W latach 70. Francja sprzedała Libii 100 samolotów myśliwsko-bombowych Mirage F-1. Aby doprowadzić te maszyny do stanu gotowości bojowej trzeba było wyszkolić 150 pilotów, 1500 techników i 5000 specjalistów służby naziemnej, razem ponad 6,5 tysiąca osób tj, tyle ile w tym czasie liczyły całe siły zbrojne pułkownika Kadafiego /41/. Warto też wspomnieć o innej zależności. W roku 1984 w 20 państwach znajdowało się 660 brytyjskich doradców wojskowych. W porównaniu do lat poprzednich ich liczba znacznie wzrosła. Wiązało się to z ekspansją brytyjskiego eksportu broni na początku lat 80., co potwierdza fakt, że miejsca pobytu doradców wykazują dużą zbieżność z kierunkami eksportu uzbrojenia /42/.

1.6 Instytucje prowadzące badania nad zbrojeniami i problematyką pokojową

Jednoznaczne określenie danych dotyczących handlu bronią, jej asortymentu, szczegółów zawieranych transakcji, kierunków wymiany w relacji eksport-import natrafia na wiele barier. Są nimi nie tylko tajemnice wojskowe, ale także tajemnice handlowe. Powodują one, że nawet przy legalnych transakcjach, szczegółowe dane ukazują się bardzo rzadko. Jeżeli już tak się dzieje to zazwyczaj z bardzo dużym opóźnieniem, sięgającym nawet kilku lat. Niektóre kraje np. Brazylia, Izrael czy Irak celowo podają fałszywe informacje dotyczące obrotów uzbrojeniem, aby jeszcze dodatkowo zagmatwać obraz.

Są to podstawowe czynniki utrudniające prace nad problematyką handlu bronią. Dane statystyczne dotyczące międzynarodowego obrotu uzbrojeniem pochodzą najczęściej ze źródeł nieoficjalnych lub analiz pośrednich i z tego względu mogą być obarczone poważnymi błędami. Mimo poprawy klimatu politycznego w ostatnich latach nie nastąpiło odtajnienie rynku broni. Pozostałe czynniki tj. wojskowe i ekonomiczne w dalszym ciągu nie pozwalają na to.

Oczywiście nie oznacza to, że badacze tej kwestii stoją przed problemem nie do rozwiązania. Badanie międzynarodowych obrotów uzbrojeniem ma długoletnie tradycje. Pierwsze próby rejestrowania obrotów bronią rozpoczęto już w okresie międzywojennym. Liga Narodów wydawała specjalny rocznik wojskowy, w którym publikowane były informacje na temat broni posiadanej przez poszczególne kraje oraz transferu materiałów militarnych. Po zakończeniu II wojny światowej niektóre kraje europejskie m.in. Malta, Dania i Belgia wysuwały sugestie aby podobną rolę spełniał ONZ, ale nie zyskały one szerszego poparcia. Obecnie niezwykle pożyteczną rolę pełnią różne, niezależne organizacje i międzynarodowe instytuty badań pokojowych. Trzeba dodać, że ich działania są bardzo skuteczne. Do najbardziej znanych organizacji można zaliczyć/43/:

- Sztokholmski Międzynarodowy Instytut Badań nad Pokojem (Stockholm International Peace Research Institute-SIPRI),
- Międzynarodowy Instytut Studiów Strategicznych (The International Institute for Strategic Studies - IISS),
- Amerykańską Agencję Kontroli Zbrojeń i Rozbrojenia

- (U. S. Arms Control and Disarmament Agency-ACDA),
- Instytut Badania Problemów Bezpieczeństwa Wschód-Zachód w Nowym Jorku,
 - Instytut Badań Pokojowych w Tampere (Tampere Peace Research Institute),
 - Instytut Badań Pokojowych w Oslo,
 - Instytut Międzynarodowego Pokoju w Wiedniu.

Studia prowadzone nad problematyką handlu bronią publikowane są w różnych wydawnictwach, których wydawcami są albo międzynarodowe instytuty badań pokojowych albo inne organizacje, stałe lub ad hoc niezależne komitety, konferencje, placówki naukowe itp. Znaczący wkład w badaniach i studiach nad problematyką handlu bronią oraz kontroli zbrojeń wnoszą także periodyki, a do najważniejszych należy zaliczyć SIPRI Yearbook, publikacje ACDA, miesięczniki "Defence National", "Military Review", "Jane's Defence Weekly" czy "Army" /44/. Problemy zbrojeń i handel bronią na płaszczyźnie prawa międzynarodowego i stosunków międzynarodowych prezentują jedynie wydawnictwa instytutów pokojowych i także z tego względu przedstawiają one najwyższą wartość.

Instytut SIPRI powstał w roku 1986 jako niezależny organ do prowadzenia badań nad pokojem, a jego założycielem był ówczesny premier Szwecji Tage Erlander /45/. Najważniejszymi organami SIPRI jest Zespół Zarządzający - nadzorujący prace tej organizacji oraz dyrektor instytutu. W skład obu tych organów wchodzili i wchodzi wybitni ekonomiści m.in. profesor Gunnar Myrdal, profesor Francesco Calogero, Max Jacobs, Erama Rotschlield oraz politycy Egon Bahr, Ernest Michanek czy Frank Blackby. W ciągu blisko 30 lat aktywnej działalności instytut wydał ponad 80 pozycji książkowych, 30 raportów naukowych oraz olbrzymią ilość broszur popularyzujących zagadnienia pokoju i kontroli zbrojeń. Z całą pewnością dane, które można znaleźć w opracowaniach SIPRI są uważane za najbardziej wiarygodne i mogą posłużyć za punkt wyjścia w badaniach naukowych. W tym miejscu należy zaznaczyć, że informacje instytutu dotyczące międzynarodowych obrotów uzbrojeniem obejmują jedynie zarejestrowane transakcje uzbrojenia podstawowego tzw. major weapons.

Międzynarodowe znaczenie SIPRI wynika także z faktu, że w pracach tej organizacji uczestniczą przedstawiciele ponad 60 krajów (obecnie dyrektorem SIPRI jest Polak - Adam Rotfeld z Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych w Warszawie).

Amerykańska Agencja Kontroli Zbrojeń i Rozbrojenia została utworzona w roku 1961 na skutek znacznego ożywienia rokowań rozbrojeniowych dwóch supermocarstw. W miarę upływu lat i przyjmowania nowych porozumień z dziedziny kontroli zbrojeń i rozbrojenia, zakres działania agencji i jej struktury ulegały systematycznemu powiększaniu. Obecna struktura organizacyjna składa się z dyrektora i dyrekcji oraz ośmiu biur. Problematyką handlu bronią zajmuje się biuro do spraw wielostronnych, biuro do spraw oceny systemów broni i kontroli oraz biuro do spraw nierozprzestrzeniania broni jądrowej. Jedną z najciekawszych publikacji agencji jest coroczny raport World Military Expenditures and Arms Transfers (Światowe wydatki zbrojeniowe i handel bronią) /46/.

Międzynarodowy Instytut Studiów Strategicznych powstał w roku 1959 jako ośrodek zbierania informacji i rozwiązywania różnych problemów międzynarodowego bezpieczeństwa, rozbrojenia i kontroli zbrojeń. W pracach tej instytucji biorą udział przedstawiciele wielu krajów, a jej publikacje są przeznaczone zarówno dla specjalistów jak i dla opinii publicznej.

Działalność tych instytutów można nazwać kontrolą przez ujawnianie. Opiera się ona w dużej mierze na sile oddziaływania na społeczeństwa różnych krajów. Wydaje się, że w dobie integracji społeczeństwa europejskiego uświadomienie sobie wspólnoty losów i celów całego świata, metoda ta może się okazać skuteczna. Sprzeciw społeczeństwa zachodniemieckiego doprowadził do wstrzymania sprzedaży czołgów Leopard 1 do Libii. Sprzedaż czołgów tego typu do Turcji doprowadziła do dymisji niemieckiego ministra obrony. Ostre reakcje wywołały w wielu krajach afery Irangate i Irakgate. Oczywiście należy pamiętać, że choć tego rodzaju sprawy są bardzo często wykorzystywane przez polityków do zdobycia większej popularności i "zbitcia" własnego kapitału politycznego, to tym niemniej przyczyniają się do zahamowania niekontrolowanego, nielegalnego obrotu uzbrojeniem.

R O Z D Z I A Ł 2

F R A N C U S K I P R Z E M Y S Ł Z B R O J E N I O W Y

2.1 Uwarunkowania ekonomiczno-historyczne powstania i rozwoju francuskiego przemysłu zbrojeniowego

Francuski przemysł zbrojeniowy należy do najstarszych na świecie. Niektórzy producenci broni, a zwłaszcza arsenały państwowe mają bardzo odległe źródła historyczne, sięgające XVII i XVIII wieku. Państwowa wytwórnia broni w St. Etienne (Manufacture Nationale d'Armee), będąca dzisiaj częścią GIATT, została założona w wieku XIII, a dopiero w roku 1764 została przekształcona w wytwórnię królewską /1/. Generalnie jednak można stwierdzić, że sektor zbrojeniowy wyodrębnił się w wieku XIX, w tym czasie nastąpił także jego rozwój. Liczba przedsiębiorstw produkujących materiały militarne znacznie wzrosła, co było skutkiem przegranej wojny z Prusami, która unaoczniała słabość armii francuskiej.

Ukształtowanie się nowoczesnego przemysłu zbrojeniowego nastąpiło w okresie I wojny światowej. W latach 1914-1918 francuski przemysł zbrojeniowy wyprodukował 50 tysięcy samolotów 100 tysięcy silników lotniczych oraz kilka tysięcy czołgów. Co ciekawe, wiele z powstałych wtedy firm były to małe przedsiębiorstwa, zatrudniające po kilkunastu, najwyżej kilkudziesięciu pracowników /2/.

Po okresie stagnacji w latach 20. i na początku 30., co w dużej mierze wynikało z ogólnej sytuacji gospodarczej na świecie, znaczna część przemysłu zbrojeniowego została, w 1936 r., znacjonalizowana i uległa głębokiej restrukturyzacji. Przykładowo w przemyśle lotniczym istniejące uprzednio liczne przedsiębiorstwa prywatne, z których największymi były Dewoitine, Bleriot, Bloch czy Potez, zastąpiono 6 spółkami państwowymi /3/. W okresie międzywojennym Francja należała do czołowych producentów i eksporterów broni. Pod względem jakościowym nie był to sprzęt najwyższej klasy, ale ze względu na przystępne ceny i renomę zdobytą podczas I wojny światowej cieszył się on dużym powodzeniem u odbiorców niemal na

wszystkich kontynentach.

Kampania roku 1940 i niemiecki Blitzkrieg na Zachodzie wykazał słabość militarną Francji. W latach 1940-45 francuski przemysł zbrojeniowy nie uległ jednak zniszczeniu. Przejęli go Niemcy, produkując sprzęt dla Wehrmachtu. Właśnie z tego względu francuski przemysł zbrojeniowy poniósł stosunkowo małe straty i po wyzwoleniu mógł podjąć na nowo produkcję. Na terenie Francji nie była wprawdzie produkowana nowoczesna broń, ale zachowana została baza produkcyjna. Wymagana była jednak daleko idąca modernizacja. W latach 1939-45 technika wojskowa uczyniła ogromny skok technologiczny. Pojawiły się nowe rodzaje broni - samoloty odrzutowe, pociski raketowe, broń atomowa. Modernizacja francuskiego przemysłu zbrojeniowego, pod kątem nowoczesnych broni, nastąpiła pod koniec lat 40. i na początku 50. Przy czym w pierwszym okresie wykorzystywano wiele wzorów broni niemieckiej, a przykładem może być ciężki czołg ABL 44, który napędzany był niemieckim silnikiem Maybach, produkowanym w czasie wojny na terenie Francji, natomiast sama konstrukcja nawiązywała do przedwojennego czołgu B 1. Duże znaczenia w ożywieniu sektora zbrojeniowego miała także wojna w Indochinach.

Natomiast pod względem organizacji, po wyzwoleniu przemysł zbrojeniowy został zrekonstruowany na nowych zasadach nastąpiła bowiem nacjonalizacja przedsiębiorstw zbrojeniowych, której oparła się jedynie wytwórnia silników Gnome-Rhone (wkrótce zmieniła nazwę na SNECMA) /4/. Natomiast spółki upaństwowione w roku 1936 zostały odtworzone przez swoich dawnych właścicieli.

Lata 60. i 70. to dynamiczny rozwój sektora zbrojeniowego, co związane było, przede wszystkim, z dążeniem Francji do wzmocnienia swojej pozycji na arenie międzynarodowej oraz ekspansją francuskiego eksportu broni. W tym okresie zapoczątkowany został proces koncentracji zmierzający do utworzenia kilku grup dominujących. Przykładem może być powstanie w roku 1970 Aerospatiale - koncernu lotniczego utworzonego z kilku mniejszych firm lotniczych /5/.

Proeksportowy kierunek utrzymał się także w latach 80. Był on powszechnie akceptowany mimo występujących trudności związanych głównie ze spadkiem kontraktów eksportowych do krajów Trzeciego

Świata. Jednak w latach 80. Francja utrzymała pozycję trzeciego na świecie producenta i eksportera broni. Rozwój sektora zbrojeniowego widoczny jest także na przykładzie wzrostu wartości eksportu broni w latach 1970-89. Dane takie zawarte są w tabeli 4.

Tabela 4

Wielkość francuskiego eksportu broni w latach 1970-1988
(w miliardach franków, ceny bieżące)

Rok	Wartość eksportu	Rok	Wartość eksportu
1970	2,7	1980	23,4
1972	4,0	1982	28,9
1974	6,7	1984	41,9
1976	11,6	1986	43,1
1978	17,3	1988	34,2

Zródło J. Fontanel, The French Arms Industry, CEDSI 1989, s. 44

W latach 80. sektor zbrojeniowy mając do dyspozycji 4% potencjału przemysłowego Francji, wytwarzał 6% produkcji brutto, 6 % eksportu przemysłowego i 17 % sprzedaży na potrzeby wewnętrzne kraju /6/.

Jedną z najważniejszych cech francuskiego przemysłu zbrojeniowego jest całkowita samowystarczalność. Mimo szeroko rozwiniętej kooperacji z RFN, W. Brytanią, Włochami, a w ostatnich latach z Hiszpanią, Francja jest w stanie samodzielnie produkować wszystkie rodzaje uzbrojenia i wyposażenia wojskowego, włącznie z bronią nuklearną i środkami jej przenoszenia. W chwili obecnej samowystarczalnością w dziedzinie produkcji militarnej, oprócz Francji, dysponują jedynie 3 kraje - USA, Rosja i Wielka Brytania. Lecz doświadczenia ostatnich lat wskazują na to, że przyszłość należy jednak do programów międzynarodowych, co zrozumieli nawet Francuzi. W tej chwili ostatnim autarkicznym programem zbrojeniowym we Francji jest program budowy samolotu myśliwskiego Rafale. W dużej mierze na taką sytuacją wpływają ogromne koszty współczesnych programów militarnych, które przerastają środki finansowe jakimi dysponuje jeden kraj. Większe są też szanse, że broń produkowana w ramach kooperacji międzynarodowej znajdzie odpowiednią liczbę nabywców.

2.2. Organizacja sektora produkującego sprzęt militarny

Organizacja francuskiego przemysłu zbrojeniowego jest w dużym stopniu scentralizowana. Państwo jest jedynym nabywcą na rynku krajowym oraz kontroluje eksport - jest więc to rynek zmonopolizowany. Od roku 1961 funkcjonowanie i konkurencję pomiędzy firmami zbrojeniowymi określa Delegation General pour Armement (DGA - Pełnomocnik Generalny d/s Uzbrojenia), który przyznaje kontrakty oraz sprawuje nadzór nad większością programów militarnych /7/. DGA promuje tzw. "monopol bilateralny" jak nazwane są kontakty pomiędzy jedynym kupcem, jakim jest państwo, a wyspecjalizowaną firmą zbrojeniową. W rzeczywistości bowiem konkurencja pomiędzy firmami przesunęła się z obszaru walki o sprzedaż, do walki o przyznanie im środków na realizację badań i programów dotyczących nowych rodzajów broni. W obecnych warunkach firmy zbrojeniowe bardzo rzadko dopuszczają do tego aby realizować jakikolwiek program bez wcześniejszego zapewnienia sobie finansowania ze strony państwa.

Funkcjonowanie sektora zbrojeniowego we Francji zapewniają z jednej strony instytucje sektora społecznego, a z drugiej prywatne przedsiębiorstwa przemysłowe. W skład sektora społecznego wchodzi trzy główne kategorie producentów /8/

- * instytucje państwowe tzw. arsenały państwowe- są to firmy pod zarządem państwowym nie mające osobowości prawnej i podlegające przepisom prawa publicznego, poprzez odpowiednie rozporządzenia administracji państwowej mogą mieć zapewnioną pewną autonomię;
- * instytucje społeczne (powszechne)- to przedsiębiorstwa będące własnością państwową, mające osobowość prawną i podlegające przepisom prawa prywatnego, posiadają autonomię finansową i administracyjną;
- * spółki narodowe - to spółki będące bezpośrednio lub pośrednio w posiadaniu państwa, które jest właścicielem największego pakietu akcji, podlegają zasadom prawa prywatnego i mają zazwyczaj formę spółki akcyjnej.

Różnica pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi a spółkami narodowymi jest bardzo duża. Te pierwsze zarządzane są bezpośrednio przez ministerstwo obrony, zaś precyzyjnie mówiąc znajdują się w jego gestii poprzez DGA, w szczególności

przypadek ten dotyczy arsenałów morskich i GIAT. Spółki narodowe korzystają z bardzo szerokiej autonomii w zarządzaniu tymi przedsiębiorstwami, choć ich szefowie są mianowani przez rząd.

Pod koniec lat 80. arsenały państwowe znalazły się w bardzo trudnej sytuacji, za co winą obarczany jest w dużej mierze rząd francuski preferujący rozwój firm prywatnych oraz spółek narodowych. W wyniku takiej polityki m.in. zakłady zbrojeniowe w St. Etienne produkujące lekką broń strzelecką, części do czołgów oraz wyposażenie chroniące przed bronią ABC znalazły się na progu bankructwa /9/. Z kolei rząd francuski uważa, że jego polityka ma na celu wymuszenie zmian w arsenalach, które są źle zarządzane. Badania rządowe wykazują, że udział arsenałów w realizacji produkcji zbrojeniowej spadł z 20 % do 13 %, a możliwości produkcyjne są średnio niewykorzystane w 50%, co jedynie w przypadku jednej firmy daje roczne straty w wysokości około 10 miliardów franków /10/.

Państwo posiada również udziały w licznych przedsiębiorstwach prywatnych sektora zbrojeniowego - bezpośrednio lub za pośrednictwem spółek narodowych należących do tego sektora, jednakże nie są one wystarczające do zapewnienia kontroli.

Na początku lat 80. sektor realizujący produkcję zbrojeniową był podzielony w sposób następujący /11/

- sektor publiczny 54 % (w tym)
 - instytucje państwowe (arsenały) 20 %
 - instytucje społeczne 8 %
 - spółki narodowe 26 %
- sektor prywatny 46 %

Program rządu Mitteranda na początku jego kadencji przewidywał całkowitą nacjonalizację przemysłu zbrojeniowego, której miała towarzyszyć głęboka restrukturyzacja aparatu przemysłowego w celu ustanowienia jednej państwowej firmy wiodącej w każdej z rozważanych dziedzin. Ostatecznie zdecydowano się na rozwiązanie mniej drastyczne, które respektowałoby istniejący układ przedsiębiorstw. I tak w przypadku różnych przedsiębiorstw osiągnięto zróżnicowane rezultaty. Firma Thompson-Brandt, której działalność na rynku broni oceniana jest na stosunkowo niską (poniżej 10 % działalności ogólnej przedsiębiorstwa), została

znacjonalizowana. Natomiast w przypadku potentatów militarnych takich jak Dassault-Breguet czy Matra zdobyto większościowy udział kapitałów zapewniając sobie w ten sposób możliwość zwiększenia kontroli, a dopiero później przystąpiono do nacjonalizacji. W wyniku przeprowadzonej nacjonalizacji w istotny sposób zmieniła się struktura własnościowa sektora zbrojeniowego. W drugiej połowie lat 80. przedstawiała się ona w sposób następujący /12/

Sektor publiczny 86 % (w tym)

- | | |
|------------------------|------|
| - arsenale | 22 % |
| - instytucje społeczne | 6 % |
| - spółki narodowe | 56 % |

Sektor prywatny 14%

Takie zmiany były wyrazem poszukiwań przez państwo możliwości powiększenia swej kontroli nad przemysłem zbrojeniowym. Przede wszystkim, dotyczy to przedsiębiorstw eksportujących broń, mają one bowiem zasadniczy wpływ na funkcjonowanie całego sektora. Gwarantują także działalność firm sektora cywilnego, które włączone są w realizację programów militarnych.

Strukturę przedmiotową francuskiego przemysłu zbrojeniowego można przedstawić według następującego schematu /13/

- 37 % stanowi działalność związana z lotnictwem: przemysł lotniczy i kosmiczny zatrudnia blisko 130 000 tys. osób. Jest to najważniejsza gałąź sektora zbrojeniowego (aż 84 % eksportu). W skali kraju aż 69 % produkcji francuskich firm aeronautycznych obejmuje programy militarne,
- 25 % elektronika blisko 60% obrotu handlowego przemysłu produkującego sprzęt elektroniczny jest rezultatem zamówień wojskowych, z których blisko połowa przeznaczona jest na eksport. Rzeczą charakterystyczną jest szybki wzrost znaczenia tego sektora i wzrost jego wkładu do globalnego obrotu uzbrojeniem. Wzrost części elektronicznej nie zawsze jest odnotowywany w statystykach, ponieważ jego udział jest wchłonięty przez inne sektory, zwłaszcza elektroniczny. W latach 50. wyposażenie elektroniczne samolotu bojowego stanowiło 5 % jego wartości , a w latach 80. ten udział wzrósł do 30 %. Natomiast wyposażenie elektroniczne na okrętach może stanowić niekiedy aż 50% kosztów ogólnych,

- 18 % broń armii lądowej,
- 10 % konstrukcje morskie,
- 5 % broń nuklearna,
- 5 % pozostałe branże (przemysł mechaniczny, amunicyjny, materiałów wybuchowych).

Pomimo różnorodnych technologii stosowanych w poszczególnych programach militarnych, główna działalność koncentruje się wokół niewielkiej liczby przedsiębiorstw i organizacji /14/

- działalność nuklearna realizowana jest w całości przez Biuro d/s Energii Atomowej (CEA);
- w przemyśle lotniczym są trzy główne firmy Aerospatiale (jedyny producent śmigłowców), SNECMA i Dassault-Breguet (realizuje 70 % produkcji tego sektora);
- w elektronice dominują 3 firmy: Thomson-CSF, Sagem i E.S.D. - które wykonują 50% produkcji tego sektora ;
- przemysł stoczniowy jest zdominowany przez arsenał państwowy DCN ;
- 80% broni dla armii lądowej produkowany jest przez GIAT (który jest instytucją państwową) oraz 3 firmy Renault-Vehicules Industrielles, Manurhin , Thomson-Brandt.

Cztery największe firmy zbrojeniowe: Thomson-CSF, Dassault-Breguet, Aerospatiale i Matra (filia Manhurina) - nazywane nieoficjalnie "bandą czworga"- realizują blisko 70% produkcji sektora zbrojeniowego i blisko 80% eksportu /15/.

Fenomenem we francuskim przemyśle zbrojeniowym jest podwykonawstwo. Istnieją producenci wyposażenia funkcjonujący prawie wyłącznie jako podwykonawcy dla przedsiębiorstw kierujących programami militarnymi. Także wielkie firmy zbrojeniowe wykonują wzajemnie dla siebie prace podwykonawcze. I tak około 15% działalności wydziału "Avions" (samoloty) w Aerospatiale realizuje zamówienia firmy Dassault-Breguet. Sytuacja ta jednak w drugiej połowie lat 80. odbiła się negatywnie na funkcjonowaniu zakładów zbrojeniowych. W związku ze stagnacją na rynku broni i zmniejszeniem się liczby zamówień szefowie programów skłonni są do powrotu do wykonywania zadań produkcyjnych we własnych firmach. Już w roku 1982 wydział "Avions" firmy Aerospatiale znalazł się w wyjątkowo trudnej sytuacji gdyż Dassault-Breguet zdecydował się sam produkować

większość podzespołów do swoich samolotów, a w następnych latach całkowicie wycofał się ze współpracy z poddostawcami. Stagnacja na rynku zbrojeniowym w latach 1986-88 doprowadziła do redukcji wielu zespołów podwykonawczych, ale mimo to szacuje się, że we francuskim przemyśle zbrojeniowym funkcjonuje blisko 5000 (według innych źródeł nawet 10 000) takich zespołów co jest rzeczywiście ewenementem na skalę światową /16/.

2.2.1 Zatrudnienie w przemyśle zbrojeniowym

W roku 1989 we francuskim przemyśle zbrojeniowym zatrudnionych było bezpośrednio ponad 400 000 pracowników (w roku 1974 - 270 000 , w 1983 - 310 000), co stanowi około 1,3 % ludności zawodowo czynnej /17/. W tym aż 73 500 to pracownicy zatrudnieni w DGA - organizacji koordynującej funkcjonowanie całego sektora militarnego. Jeżeli liczyć będziemy także osoby pośrednio związane z produkcją zbrojeniową oraz zatrudnionych w zespołach podwykonawczych to okaże się, że sektor militarny daje zatrudnienie ponad milionowi osób (według SIPRI liczba osób bezpośrednio i pośrednio zatrudnionych w przemyśle zbrojeniowym wynosiła w roku 1989 - 730 000). Z ogólnej liczby 400 000 osób bezpośrednio zatrudnionych w przemyśle zbrojeniowym 108 000 pracowało w firmach sektora prywatnego, a reszta pracowała w sektorze publicznym (w tym 108 500 w spółkach narodowych) /18/.

Przemysł zbrojeniowy odgrywa niebagatelną rolę w polityce regionalnej, zapewniając ważną część zatrudnienia w strefach słabo uprzemysłowionych. W ten sposób pracownicy zatrudnieni w przemyśle zbrojeniowym reprezentują zależnie od regionu, od 10-20% zatrudnionych w przemyśle na południowym-zachodzie kraju oraz 20% w Bretanii (głównie ze względu na działalność arsenałów morskich) /19/.

Siła robocza sektora zbrojeniowego jest w większości wysoko wykwalifikowana - stosunek inżynierów i techników w wielu przedsiębiorstwach przekracza 50 % zatrudnionych. Wynagrodzenia w sektorze zbrojeniowym, zwłaszcza w przemyśle lotniczym, przewyższają średnią krajową w przemyśle, a podatki od tej grupy pracowniczej stanowią 30% podatków ściąganych z ogółu francuskich firm przemysłowych /20/.

Tabela 5

Zatrudnienie we francuskim przemyśle zbrojeniowym

Dział przemysłu	Zatrudnienie		udział zatrudnionych w %	
	ogółem	militaria	militaria	eksport broni
Lotnictwo	116 000	81 000	70	42
Elektronika	83 000	53 000	62	30
Atomistyka	20 000	10 000	50	-
Przemysł mechaniczny	1 900 000	56 000	3	1
Stoczniowy	43 000	3 000	7	3
Chemiczny	275 000	55 000	2	1

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych Delegation General pour Armement (DGA)

Na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 5 można wywnioskować, że w najważniejszych i najbardziej dochodowych gałęziach francuskiego przemysłu zbrojeniowego występuje duże uzależnienie jego funkcjonowania od eksportu. Ocenia się, że blisko 40% całkowitej produkcji tego sektora przeznaczona jest na eksport, a w przypadku wyrobów aeronautycznych wskaźnik ten jest jeszcze wyższy i sięga nawet 60 %. Jest to z jednej strony źródłem dochodu, motorem napędzającym rozwój i modernizację przemysłu zbrojeniowego, a z drugiej strony tak wysokie uzależnienie od rynku międzynarodowego niesie niebezpieczeństwo przeniesienia zjawisk kryzysowych na rynek krajowy. Takie zjawisko wystąpiło pod koniec lat 80. - recesja na rynku międzynarodowym, zmieniająca się sytuacja polityczna i gospodarcza oraz rosnąca konkurencja ze strony państw rozwijających się doprowadziła do drastycznego spadku zamówień z zagranicy. Dopiero interwencyjne zamówienia armii francuskiej oraz przeznaczenie dużych kwot na modernizację sprzętu francuskiego m.in. czołgu AMX 30 oraz realizację nowych programów m.in. czołgu nowej generacji Leclarc i samolotu Rafale poprawiły nieco sytuację zakładów zbrojeniowych, ale nie na tyle żeby uniknąć zwolnień pracowników. Redukcja zatrudnionych najbardziej drastyczną formę przybrała w arsenale GIAT, który do roku 1990 zwolnił blisko 3000 pracowników z 17 tysięcznej

załogi. Pod koniec lat 80. Dassault zwolnił 2000 swoich pracowników, Aerospatiale 2300, a dobrze prosperujący Thomson 2500 osób /21/.

Pomimo to sytuacja Francji, na przełomie lat 80. i 90., nie przedstawia się źle. Wynika to z faktu, że inni producenci broni okazali się mniej odporni na trudności i wycofali się z wielu konkurencyjnych dla Francji programów militarnych. Przykładem może być program budowy myśliwca europejskiego tzw. EFA, który napotkał poważne perturbacje po ograniczeniu przez Republikę Federalną Niemiec udziału w tym przedsięwzięciu (finansowała 31 % kosztów ogólnych). Jako powód Niemcy podali drastyczny wzrost kosztów realizacji programu i trudności wewnętrzne.

2.2.2. Struktura sektora produkującego sprzęt lotniczy

Przemysł lotniczy od samego początku przedstawiał dla Francji dużą wartość. Był on symbolem rozwoju technicznego, postępu, nowoczesności, zapewniał możliwość osiągnięcia przewagi militarnej , a ponadto był źródłem niebagatelnych dochodów.

Pierwsze zamówienie na samolot wojskowy zostało zrealizowane w roku 1909, a już w latach 1914-1918 francuski przemysł lotniczy wyprodukował 50 000 samolotów i 100 000 silników lotniczych /22/. Po zakończeniu wojny w dalszym ciągu trwał dynamiczny rozwój tej gałęzi przemysłu. W tym okresie takie firmy jak Marcel Bloch, Potez, Breguet, Bleriot czy Dewoitine należały do potentatów w skali światowej. W tabeli 6 zamieszczone są dane pokazujące jak dynamiczny charakter miał rozwój sektora lotniczego w latach 1910-1939.

Tabela 6

Rozwój sektora lotniczego we Francji w latach 1910-1939

Rok	Wydatki rządowe na lotnictwo w mln. franków*	Obroty przemysłu lotniczego w mln. franków*	Liczba sprzedanych samolotów silników	
1910	6,7	7,1	92	270
1913	75,5	31,7	411	1580
1916	536,0	287,5	7793	17633
1918	648,0	565,0	23520	44033
1925	119,0	49,2**	1478	1513**
1929	326,0	123,2	1440	1950
1933	356,0	164,5**	-	1640**
1935	534,0	235,0**	1052	1780**
1938	1035,0	497,8	1595	3107
1939	2400,0	1117,8	3338	6300

Zródło: Aerospace Historian, Marzec 1988, str. 31

* według cen z roku 1914

** sprzedaż jedynie na rynku francuskim

Restrukturyzacja przemysłu zbrojeniowego przeprowadzona we Francji w latach 30. w największym stopniu dotknęła właśnie firmy lotnicze. Liczne przedsiębiorstwa prywatne zastąpiono sześcioma spółkami państwowymi. Był to początek procesu koncentracji, który kontynuowano w kolejnych latach przed wybuchem II wojny światowej i do którego powrócono po wyzwoleniu. Jego rezultatem było powstanie w roku 1970 Aerospatiale - molocha lotniczego utworzonego przez kilkanaście mniejszych firm lotniczych m.in. SOCATA, SOGERMA, SECA czy EAS. Obecnie Aerospatiale jest największym na świecie producentem śmigłowców oraz czołowym producentem samolotów, pocisków rakietowych oraz systemów balistycznych. Roczne obroty tej firmy oceniane są na 15,8 miliarda FFr (28,9 % pociski rakietowe, 26,7 % śmigłowce , 26 % samoloty) /23/.

Drugim co do wielkości producentem sprzętu lotniczego we Francji jest spółka państwowa Dassault-Breguet, wytwórca tak znanych samolotów jak Mirage 2000 czy Super Etandard. Roczne obroty tej firmy sięgają ponad 15 miliardów FFr /24/.

Do grona największych firm lotniczych można też zaliczyć producenta silników odrzutowych SNECMA (obroty 4,6 mld. FFr)

oraz producenta pocisków raketowych MATRA (4 mld. FFr). Pozostałe firmy to nieduże wytwórnie, których obroty sięgają od kilkunastu milionów FFr do 3 miliardów. W tabeli 7 przedstawiono francuskie wytwórnie lotnicze według stanu na rok 1987.

Tabela 7

Francuski przemysł lotniczy (stan na rok 1987)

Nazwa	Zatrudnienie	Wartość produkcji w mld FFr	Produkcja militarna %
Aerospatiale	34 200	25,4	62,2
Dassault-Breguet	16 600	15,6	85,8
SNECMA	14 000	10,2	45
Matra	5 800	6,0	75
SNPE	1 700	2,9	63
SEP	3 890	2,6	37
Turbomeca	4 290	2,0	61
M-H-B	2 800	1,3	46

Zródło: opracowanie własne na podstawie J.Fontanel, The French arms industry, CEDSI 1989

Widoczny jest bardzo duży udział produkcji zbrojeniowej w ogólnych obrotach handlowych firm lotniczych - sięga on od 37 do 85,8 %. Z jednej strony zapewnia to wysoką opłacalność produkcji, ocenia się bowiem, że realizacja zamówień militarnych jest 2,5-krotnie bardziej dochodowa niż realizacja cywilnych zamówień przemysłowych. Z drugiej strony istnieje niebezpieczeństwo, iż w przypadku załamania się koniunktury na rynku militarnym firmy znajdą się w trudnej sytuacji. Specjalizacja przy produkcji lotniczego sprzętu militarnego jest tak duża, że nie jest możliwe szybkie przestawienie się na inny rodzaj produkcji. Nie mówiąc już o ogromnych kosztach takiego przedsięwzięcia.

Inną cechą charakterystyczną francuskiego przemysłu lotniczego jest duże uzależnienie się od eksportu. Tabela 8 prezentuje dane dotyczące wielkości produkcji, eksportu i importu francuskiego przemysłu lotniczego w latach 1977-86

Tabela 8

Wielkość produkcji, eksportu i importu francuskiego przemysłu lotniczego w latach 1977-86

	1977	1978	1980	1982	1984	1986
wartość produkcji (w mld FFr)	22	24,2	35,1	51,3	88,5	74
Eksport(w mld FFr)	11,5	13,3	20,5	32,1	41,2	45
Udział eksportu w produkcji (w %)	52	54	58	62	60	61
Import(w mld FFr)	3	3,6	6,8	9,3	9,4	12

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych DGA

Od końca lat 70. udział eksportu w produkcji ogółem nie spadł poniżej 50% i wykazywał tendencję wzrostową. Francuski przemysł lotniczy można bez wahania nazwać wizytówką francuskiego eksportu. Aż 30% dochodów z eksportu broni uzyskanych w latach 70. i 80. zapewniały produkty lotnicze.

Jednak tak duże uzależnienie się od rynku międzynarodowego niesie za sobą liczne niebezpieczeństwa, które na rynku uzbrojenia są nieporównywalnie większe niż w innych dziedzinach. Rynek broni jest bowiem w dużym stopniu uzależniony od sytuacji politycznej. Jej zmiana może oznaczać zupełnie nową sytuację, często taką, której nie można było przewidzieć opierając się na logicznych przesłankach. Właśnie zmiana sytuacji politycznej i gospodarczej pod koniec lat 80. doprowadziła francuski przemysł lotniczy do wyjątkowo trudnej sytuacji.

Słynny producent samolotów myśliwskich Dassault-Breguet w roku 1985 utracił kontrakt na dostawę samolotów do Arabii Saudyjskiej na rzecz Wielkiej Brytanii(nazywany także kontraktem stulecia i opiewającym na 7 mld. USD) /25/. Był to początek niepowodzeń. W ciągu dwóch lat jedyne zamówienie jakie dostała fabryka opiewało na 12 samolotów Mirage F-1 dla Iraku, który już wtedy był poważnie zadłużony. W rezultacie tak drastycznego spadku zamówień, spowodowanego nasyceniem rynku międzynarodowego, firma zwolniła ponad 2000 pracowników. Trzeba pamiętać, że współczesne samoloty wojskowe to nie tylko płatowce, ale także silniki, elektronika pokładowa, uzbrojenie

produkowane przez wiele firm specjalistycznych. W przypadku samolotów Mirage tymi producentami są SNECMA (silniki odrzutowe), Thomson (elektronika) oraz Matra (pociski rakietowe). Na firmy te zostały "przeniesione" trudności Dassaulta. Jednak ten trudny okres firma zdołała przetrwać głównie dzięki zamówieniom lotnictwa francuskiego - 30 samolotów rocznie przy zdolnościach produkcyjnych 70 maszyn - oraz pomocy ze strony państwa w postaci środków na realizację nowych programów militarnych. Największe nadzieje na przyszłość Dassault wiąże z samolotem myśliwskim nowej generacji Rafale. Realizacja tego programu ma szanse powodzenia także z tego względu, że konkurencyjny projekt tzw. myśliwca europejskiego EFA znalazł się w martwym punkcie i Francuzi mają obecnie przewagę co najmniej 2-3 lat /26/.

Trudną sytuację przemysłu lotniczego w dużej mierze ratują środki finansowe przyznane przez rząd na realizację programów długoterminowych. Ich wysokość pod koniec lat 80. wynosiła odpowiednio w 1987 - 7,8 mld FFr, w 1988 - 7,4 mld. FFr /27/. Pozwola one na przeczekanie trudnej sytuacji na rynku międzynarodowym bez konieczności dalszego zmniejszania zatrudnienia oraz na prowadzenie prac badawczych nad nowymi systemami broni. Tabela 9 prezentuje najważniejsze długoterminowe programy militarne realizowane przez firmy lotnicze.

Tabela 9

Najważniejsze programy militarne realizowane przez francuski przemysł lotniczy

Nazwa programu	Koszt programu / w mld FFr/	Zamówienie /w sztukach/	Czas dostawy /lata/
pocisk nuklearny M-4	37	80(32)	1987-93
pocisk nuklearny	73	96(34)	1999
Mirage 2000N	37	60(23)	1988-91
Rafale	142	250	1998
Rafale M	12	70	2004
AWACS	7,8	4	1991

Zródło: J. Fontanel, The French Arms Industry, CEDSI, 1989, s.17

2.2.3. Przemysł produkujący sprzęt dla armii lądowej

Zakłady zbrojeniowe produkujące sprzęt dla armii lądowej mają najstarsze tradycje, bowiem pierwsze manufaktury powstały już w XIII wieku. W tej dziedzinie produkcji zbrojeniowej francuskie firmy zawsze należały do czołowych producentów w skali światowej. Taka sytuacja utrzymała się do dnia dzisiejszego.

Najbardziej znaną wytwórnią jest GIAT (już w roku 1764 przekształcony w królewską manufakturę) będący największym francuskim arsenałem /28/. Wytwarza on czołgi AMX 13, AMX 30, pojazdy opancerzone VBL, VAB, działa, broń strzelecką oraz amunicję. Pod koniec lat 80. GIAT zatrudniał 17 000 pracowników, a roczne obroty tej firmy sięgały 7,1 mld FFR. GIAT jest firmą, która w 100 % zajmuje się produkcją sprzętu militarnego /29/.

Pozostałe największe firmy produkujące sprzęt dla armii lądowej to Panhard-Lavassor (lekkie samochody pancerne) z obrotami 0,6 mld FFr, przy zatrudnieniu 600 osób oraz Renault Vehicules Industriels (pojazdy opancerzone), który jednak jedynie 4,6 % swoich obrotów (13,7 mld FFr) osiąga na rynku militarnym /30/. W ostatnich latach na rynku broni coraz silniejszą pozycję zdobywa prywatna firma Lohr specjalizująca się w produkcji pojazdów opancerzonych (VLA i RPX 6000 - które spotkały się z dużym zainteresowaniem m.in. podczas targów broni Satory' 92).

Potentatami są także firmy Thomson-CSF i Matra, które produkują sprzęt elektroniczny, systemy broni oraz pociski raketowe. Choć jest to wyposażenie elektroniczne, to jednak składa się ono na broń stanowiącą wyposażenie armii lądowej. Thomson-CSF jest największą francuską firmą zbrojeniową - zatrudnia ona ponad 50 000 pracowników, a jej roczne obroty przekraczają 24 mld FFr /31/. 76% produkcji stanowi sprzęt wojskowy.

Matra jest znanym producentem lotniczych pocisków raketowych. Jednak w ostatnich latach skierowała się także ku produkcji nowych wyrobów tzn. amunicji, broni lekkiej i dział.

2.2.4. Sektor produkujący sprzęt dla marynarki wojennej

Największym producentem sprzętu pływającego są firmy zgrupowane w arsenale DCN (Direction de Construction Navale), który jest producentem okrętów nawodnych, atomowych okrętów podwodnych oraz wyposażenia takiego jak torpedy i amunicja. Zatrudnia on blisko 29 000 pracowników, a jego obroty sięgają 17 mld FFr /32/. DCN jest absolutnym monopolistom na rynku francuskim starając się objąć całość produkcji na potrzeby marynarki francuskiej. Współpraca z firmami będącymi poza tym gigantycznym arsenalem ogranicza się jedynie do niektórych okrętów o małej wyporności oraz wyposażenie okrętowe (elektronika, uzbrojenie). DCN jest stosunkowo mało zainteresowane działalnością eksportową, ponieważ poza granice Francji trafia jedynie 5 % jej produkcji mimo, że wyroby francuskiego przemysłu okrętowego mogłyby być konkurencyjne na rynku międzynarodowym. Również na niewielką skalę rozwinięta jest współpraca międzynarodowa w zakresie produkcji tego rodzaju uzbrojenia.

2.3. Analiza strategiczna wybranych firm zbrojeniowych

Przeprowadzenie normalnej analizy ekonomicznej przedsiębiorstw produkujących materiały zbrojeniowe jest w zasadzie niemożliwe. Jedyne dostępne dane dotyczące działalności tych firm to wielkość produkcji, obroty oraz zatrudnienie. A nawet i te dane możliwe są do zdobycia z dużym, sięgającym kilku lat, opóźnieniem. Koszty produkcji, cena produktu, zysk należą do kategorii ekonomicznych, o których uzyskanie informacji jest zadaniem niesłychanie trudnym. Niektóre organizacje międzynarodowe m.in. SIPRI starają się ujawniać te dane powołując się na swoje źródła. Praktyka wykazuje jednak, że są to informacje bardzo niedokładne, o trudnym do przewidzenia marginesie błędów. SIPRI publikuje wprawdzie listę 100 największych firm zbrojeniowych, ale zawarte na niej dane dotyczą całości ich działalności, a nie jedynie sektora zbrojeniowego.

Wydaje się, że z tego względu znacznie bardziej wartościowa może być analiza strategiczna wybranych, francuskich firm zbrojeniowych, przedstawiająca rolę jaką odgrywa działalność zbrojeniowa w programach funkcjonowania tych przedsiębiorstw oraz w formułowaniu i realizacji ich wewnętrznej strategii.

Analiza przeprowadzona będzie w oparciu o metodę portfolio, która ma kilka zastosowań w procesie formułowania strategii przedsiębiorstwa. Może służyć także do planowania przepływu środków finansowych, budowy korzystnej struktury asortymentowej przedsiębiorstwa, planowania działań marketingowych oraz oceny przebiegu rozwoju produktu.

Jednym z najbardziej znanych sposobów analizy portfolio jest metoda BCG (od nazwy firmy, która ją opracowała i zastosowała praktycznie - Boston Consulting Group - na początku lat siedemdziesiątych) /33/. Jej podstawowym założeniem jest to, że konkurencyjna wartość udziału danego przedsiębiorstwa na rynku zależy od struktury konkurencji oraz od cyklu życia produktów oferowanych przez daną firmę. Z punktu widzenia tych dwóch kryteriów za pomocą analizy portfolio dokonuje się oceny struktury asortymentowej produktów danego przedsiębiorstwa i jego przedsięwzięć rynkowych. Ich klasyfikacja dokonuje się na podstawie dynamiki sprzedaży (która wyraża cykl życia

produktu) oraz udziału przedsiębiorstwa w rynku.

Oprócz metody BCG znane są także inne sposoby analizy portfolio, które kładą nacisk na uwzględnienie czynnika konkurencyjności, co jest szczególnie ważne w przypadku firm zbrojeniowych. Zaliczyć do nich trzeba, przede wszystkim, metodę ADL (Arthur D. Little), w której kryteriami są dojrzałość (rozumiana jako faza cyklu życia produktu) i pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa na rynku oraz metoda McKinseya z kryteriami w postaci wartości sektora i pozycji konkurencyjnej /34/. Wydaje się jednak, że do analizy przedsiębiorstw zbrojeniowych dużo bardziej przydatna jest tzw. metoda syntetyczna wykorzystująca elementy wspomnianych wcześniej metod /35/. Dwie zmienne wykorzystane przy budowie tego modelu analizy to wartość wewnętrzna sektora, która kładzie nacisk na potencjał rozwojowy i zyskowność oraz kompetencja właściwa dla przedsiębiorstwa w tym sektorze. W przypadku przemysłu zbrojeniowego pojęcie to jest bardziej adekwatne niż pozycja konkurencyjna czy udział w rynku. Tym bardziej, że nie ma sprzeczności pomiędzy pojęciami kompetencja i pozycja konkurencyjna. Im większa jest kompetencja (techniczna, organizacyjna, handlowa), tym lepsza jest pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa. Im większa jest wartość wewnętrzna sektora, tym większe będzie dążenie przedsiębiorstwa do rozwoju, nawet przy ograniczonej kompetencji. Oczywiście w takim przypadku pociągnie to za sobą zwiększone inwestycje. Oprócz tego przy silnej kompetencji przedsiębiorstwo będzie skłonne inwestować nawet w sektory o małej wartości wewnętrznej - liczyć bowiem będzie na wykorzystanie swojej kompetencji i więzi (technicznych, technologicznych, organizacyjnych) pomiędzy różnymi działami przedsiębiorstwa. Czynnika więzi nie uwzględniały omawiane poprzednio schematy, a w przypadku firm zbrojeniowych ma on istotne znaczenie.

Posługując się dwoma zmiennymi kompetencją przedsiębiorstwa i wartością sektora można skonstruować schemat analityczny i przeprowadzić ocenę wybranych przedsiębiorstw zbrojeniowych. Podobnie jak w metodzie BCG, składa się on z czterech pól, co pokazuje schemat 1. Znalezienie się poszczególnych produktów w którymś z czterech kwadratów tworzących model syntetyczny

pozwała na wyciągnięcie wniosków o ich sytuacji, szansach rozwojowych oraz kierunkach przepływu strumieni kapitałowych, a więc może służyć do wypracowania decyzji strategicznych dotyczących kierunków rozwoju firmy, kierunków inwestycji i struktury asortymentowej. Podobnie jak w przypadku metody BCG cztery pola noszą nazwy gwiazdy, trudne dzieci, dojne krowy i psy.

Schemat 1

Schemat analizy strategicznej

kompetencje przedsiębiorstwa

silne

słabe

wartość sektora

utrzymanie kompetencji kontynuować inwestycje	zwiększenie kompetencji lub wycofanie się większe inwestycje lub żadne
kompetencja opłacalna ograniczone inwestycje	wycofanie się ucieczka kapitału

silna

słaba

Zródło P. Dussauge, L'industrie française de l'armement, Economica, 1987, s.115

W prawym górnym rogu znajduje się pole, nazywane także **trudne dzieci**, w którym umiejscowione są produkty o silnej kompetencji i słabej wartości sektora. Są to produkty o niepewnej przyszłości, które dopiero wchodzą na rynek. Wydawanie sądów o ich przyszłości jest bardzo trudne, ale wiadomo, że do odniesienia sukcesu niezbędne jest wsparcie finansowe. Dla firmy decyzją strategiczną jest czy inwestować w ten produkt czy nie.

W lewym górnym polu, nazwanym **gwiazdy**, znajdują się produkty o silnej kompetencji i silnej wartości sektora. Znajdują się tutaj wyroby rozwojowe, które jednak także potrzebują

doinwestowania, niezbędnego do utrzymania swojej pozycji. Jednym z możliwych kierunków inwestycji jest promocja. Od skuteczności podjętych działań zależy utrzymanie się produktu w tym polu.

W lewym dolnym polu, noszącym nazwę dojne krowy, znajdują się produkty o słabej wartości sektora ale silnej kompetencji. Są to produkty o ustabilizowanej pozycji, które nie wymagają dużych inwestycji, a są dla przedsiębiorstwa źródłem znaczących środków finansowych. Środki te powinny być przeznaczone na wsparcie produktów znajdujących się w obu górnych polach (trudne dzieci i gwazdy) lub na dofinansowanie prac badawczo-rozwojowych.

W prawym dolnym rogu schematu znajduje się pole noszące nazwę psy. Umiejscowione są w nim produkty o słabej kompetencji i wartości sektora. Jest to najgorsze położenie produktu i najczęściej zajmowane przez większość wyrobów. W tym przypadku nie są zalecane jakiegokolwiek inwestycje, a produkcję należy kontynuować jedynie tak długo jak przynosi ona zysk.

Zespół firm zbrojeniowych, które będą rozpatrywane w procesie analizy jest następujący:

- Aerospatiale
- Dassault-Breguet
- Thomson-CSF
- Matra
- SNPE
- Panhard-Levassor

Wydaje się, że takie zestawienie prezentuje szeroki przekrój francuskich firm zbrojeniowych. Dassault-Breguet, Thomson-CSF i Aerospatiale to największe firmy, osiągające najwyższe obroty handlowe. Matra to przedsiębiorstwo o dużym zróżnicowaniu, nawet jeżeli chodzi o produkcję militarną. Dla firmy tej rynek zbrojeniowy jest bardzo ważny, ponieważ zyski tu osiągnięte są podstawą rozwoju całego przedsiębiorstwa. Panhard-Lavassor to niewielka firma o małym zróżnicowaniu produkcji, działająca wyłącznie na rynku broni.

Aerospatiale

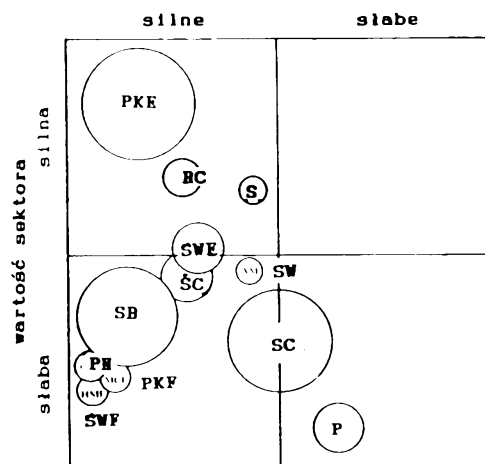
Działalność tej firmy prowadzona jest w 4 obszarach operacyjnych i można ją podzielić na sektory według następującego wzoru:

- dział samoloty	
samoloty cywilne	S.C.
podwykonastwo	P.
samoloty wojskowe	S.W.
- dział śmigłowce	
śmigłowce cywilne	S.C.
śmigłowce wojskowe (dla armii francuskiej)	S.W.F.
śmigłowce wojskowe (eksport)	S.W.E.
- dział pociski rakietowe	
pociski konwencjonalne (dla armii francuskiej)	P.K.F.
pociski konwencjonalne (eksport)	P.K.E.
taktyczne pociski nuklearne	P.N.
- dział systemów balistycznych i kosmicznych	
systemy balistyczne	S.B.
rakiety cywilne	R.C.
programy kosmiczne (satelity)	S.

Te dwanaście sektorów strategicznych, które składają się na globalną działalność Aerospatiale, można umieścić w schemacie przedstawiającym pakiet działalności firmy. Każdy segment jest na nim przedstawiony w postaci koła, którego powierzchnia jest proporcjonalna do jego udziału w obrotach handlowych przedsiębiorstwa.

Schemat 2

Schemat strategiczny Aerospatiale
kompetencje przedsiębiorstwa



Zródło P. Dussauge, L'industrie française de l'armement, Economica 1985

Analiza tego schematu pozwala zauważyć kilka charakterystycznych cech pakietu działalności Aerospatiale

- blisko 70 % produkcji przedsiębiorstwa pochodzi z segmentów zbrojeniowych,
- ponad 30 % obrotów handlowych pochodzi z sektorów "pewnych"- utworzonych na zamówienie rządu francuskiego. W tych dziedzinach firma jest w sytuacji monopolisty (samoloty wojskowe, śmigłowce wojskowe, nuklearne pociski taktyczne, systemy balistyczne),
- większość sektorów posiada wysoką kompetencję. Słabsze wyniki osiągnięte w sektorze samolotów cywilnych wynikają z olbrzymiej konkurencji na rynku światowym (zwłaszcza ze strony firm amerykańskich Boeing czy MDD). Jeżeli chodzi o podwykonstwo to słaba pozycja jest wynikiem tendencji wycofywania się przez wiele przedsiębiorstw z tej formy współpracy (przykładem może być Dassault-Breguet).
- istnieją silne i harmonijne synergie (technologiczna, handlowa, finansowe) pomiędzy poszczególnymi segmentami przedsiębiorstwa. Szczególnie istotne jest współdziałanie na płaszczyźnie handlowej. Ten sam klient może znaleźć odpowiedni dla siebie towar w różnych segmentach, a ich odpowiednie oferty mogą się nawzajem uzupełniać.

Generalnie można stwierdzić, że cechą charakterystyczną działalności zbrojeniowej są faktyczne inwestycje, zwłaszcza zaś prace badawczo-rozwojowe, które w znacznej mierze finansowane są przez państwo. Tak więc rozwój nowych dziedzin, prowadzenie nowych programów może być finansowany niezależnie od zdolności finansowej firmy (którą zapewniają tzw. dojne krowy, pod warunkiem jednak, że chodzi o działalność popieraną przez władze publiczne).

Aerospatiale jest przedsiębiorstwem skoncentrowanym na przemyśle lotniczym, co odpowiada zainteresowaniu i oczekiwaniom władz, ale jednocześnie firma prowadzi w tym sektorze działalność bardzo urozmaiconą. Zrównoważony podział działalności globalnej między dziedziny militarną i cywilną (dla każdego odpowiednio 55% i 45%) oraz pomiędzy eksport i sprzedaż na rynku francuskim zmniejsza ryzyko przedsiębiorstwa,

które jest bardziej odporne na zjawiska kryzysowe. Chyba, że objął by on cały sektor lotniczy (cywilny, militarny i to na rynku krajowym i zagranicznym).

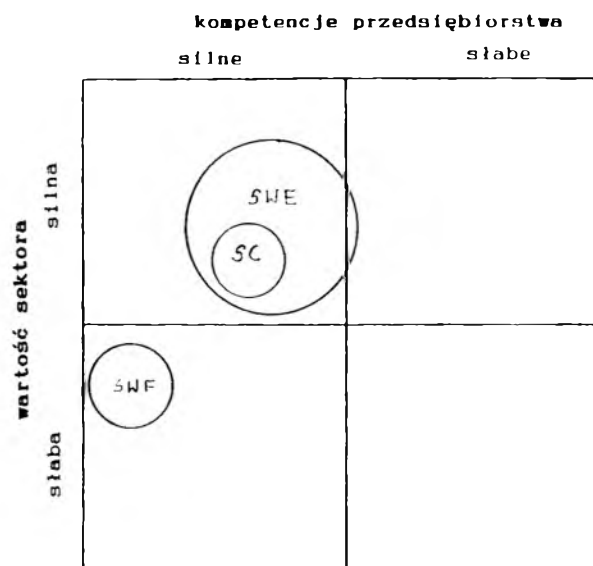
Dassault-Breguet

Działalność tego przedsiębiorstwa może być podzielona na 3 zasadnicze segmenty strategiczne

- samoloty cywilne S.C.
- samoloty wojskowe (dla armii francuskiej) S.W.F.
- samoloty wojskowe (eksport) S.W.E.

Schemat 3

Schemat strategiczny Dassault-Breguet



Zródło P. Dussauge, L'industrie française de l'armement, Economica 1985

Główną cechą charakterystyczną portfela działalności przedsiębiorstwa jest ekstremalna koncentracja globalnej działalności w sektorze zbrojeniowym. Segment samoloty cywilne w ostatnich latach pozostaje w granicach 10% wysokości obrotów firmy.

Z analizy pakietu działalności przedsiębiorstwa wynika ponadto, że coraz większą rolę odgrywa eksport samolotów wojskowych, przy jednoczesnym spadku zamówień ze strony armii francuskiej. Taka tendencja znacznie zwiększa globalne ryzyko

przedsiębiorstwa, w miarę coraz większego uzależniania się od eksportu. Wynika to z faktu, że przedsiębiorstwo jest wrażliwe na redukcję budżetów militarnych w krajach będących jego głównymi klientami, zmianę polityki zagranicznej oraz rosnącą konkurencją.

Tym bardziej, że według planu technicznego, trudności spowodowane opracowaniem samolotu nowej generacji zmniejszyły konkurencyjność wyrobów Dassault wobec głównych konkurentów. Wpłynęło to na zmniejszenie się wartości eksportu i zagroziło funkcjonowaniu całej firmy. Trudności techniczne, konkurencja na polu jakości odgrywają dużo mniejszą rolę w przypadku realizacji zamówień armii francuskiej. Praktycznie wykluczona jest możliwość zakupu sprzętu lotniczego za granicą, a poza tym Dassault ma pozycję monopolisty. W tej sytuacji realizacja zamówień dla L'Armee de L'Air (francuskie lotnictwo wojskowe) pozwoliło zabezpieczyć dostateczny poziom działalności firmy.

Globalne ryzyko zmniejsza nieco działalność sektora - samoloty cywilne. Jego funkcjonowanie i rozwój finansowane jest z części zysków osiągniętych w sektorze zbrojeniowym oraz także ze środków uzyskanych od państwa (przeznaczone na rozwój cywilnego sektora lotniczego we Francji). Mimo to sektor ten pozostaje na marginesie działalności Dassaulta i firma nie jest zainteresowana jego znaczącym rozwojem w najbliższym czasie. Koncentrację firmy na sektorze zbrojeniowym może tłumaczyć podział zadań z Aerospatiale oraz niepowodzenia związane z realizacją programu kosmicznego "Mercure".

Reasumując, ewolucja strategiczna Dassaulta znacznie zwiększa globalne ryzyko przedsiębiorstwa, co jest wynikiem uzależnienia się od zamówień eksportowych. Takie zmiany w strategii działania są charakterystyczne jednak dla sytuacji we francuskim sektorze zbrojeniowym, choć w tym przypadku są one najbardziej wyraźne.

Zespół Thomson

Największy zespół francuskiego sektora elektronicznego - zespół Thomson - jest bardzo zróżnicowany, a jego działalność wykracza daleko poza elektronikę w ścisłym znaczeniu tego słowa.

Thomson utworzony jest z dwóch odrębnych zespołów Thomson-Brandt oraz Thomson-CSF. Każdy z nich ma zupełnie inny

profil działalności.

Jednak w naszej analizie oba człony firmy będą traktowane jako jeden zespół Thomson. Wynika to z faktu, że obie firmy mimo prawnej odrębności, podlegają tej samej dyrekcji, a decyzje strategiczne podejmowane są w tym samym miejscu. Dlatego z punktu widzenia analizy strategicznej ich rozdzielanie nie jest konieczne.

Jednak dla lepszego przedstawienia problemu wprowadzone będzie rozróżnienie na Thomson-Brandt i Thomson-CSF, chociaż analiza odbywać się będzie na jednym schemacie strategicznym. Również analiza strategiczna przebiegać będzie dla całego zespołu Thomson.

Działalność Thomson-Brandt można podzielić na następujące sektory strategiczne

- | | |
|---|-------|
| - elektronika podstawowa | E. P. |
| - elektronika ogólna | E. O. |
| - przemysł i inżynieria | P. I. |
| - produkcja militarna (bomby, pociski raketowe) | P. M. |

Natomiast w funkcjonowaniu Thomson-CSF może wydzielić następujące segmenty strategiczne

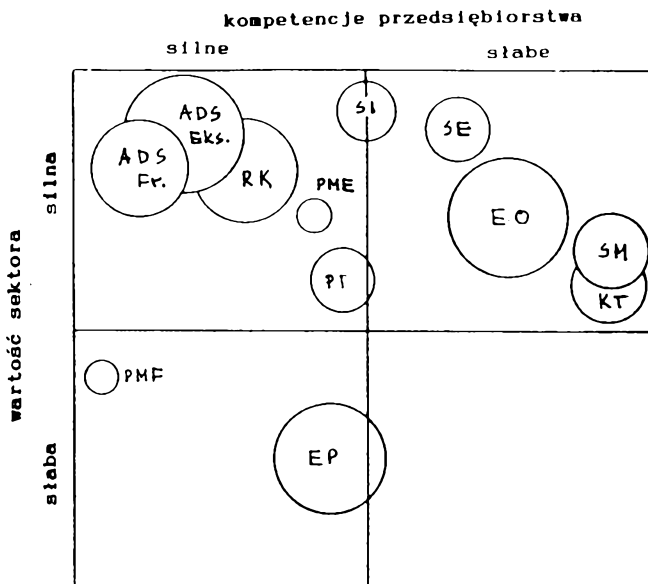
- | | |
|---|----------|
| - awionika, detekcja, systemy militarne | A. D. S. |
| - komunikacja telefoniczna | K. T. |
| - radiokomunikacja | R. K. |
| - systemy informatyczne | S. I. |
| - systemy elektroniczne | S. E. |
| - sprzęt medyczny | S. M. |

Thomson jest przykładem firmy, w której występują tzw. technologie podwójnego zastosowania. Sektory strategiczne związane z elektroniką radiokomunikacją czy informatyką mogą bowiem wytwarzać produkty mające zarówno zastosowanie cywilne jak i militarne. Jednoznacznie wyodrębnione sektory militarne to w przypadku Thomson-Brandt - produkcja militarna, a w przypadku Thomson-CSF - awionika, detekcja, systemy militarne. Te dwie gałęzie prowadzą działalność wyłącznie militarną i skupiają największą część produkcji zbrojeniowej. Pozostałe gałęzie takie jak radiokomunikacja czy systemy informatyczne również prowadzą działalność militarną, ale jej rozmiary i faktyczne znaczenie są

trudne do jednoznacznego określenia. Dlatego jako militarne rozpatrywać będziemy jedynie dwa wymienione wcześniej segmenty.

Schemat 4

Schemat strategiczny zespołu Thomson



Zródło P. Dussauge, L'industrie française de l'armement, Ecomonica 1985

Analiza powyższego schematu pokazuje, że zespół Thomson usytuował się głównie w segmentach o wysokiej wartości - segmentach posiadaczy. Kompetencja przedsiębiorstwa w tych segmentach jest jednak bardzo zróżnicowana, w większości wypadków jednak dość słaba.

Można się zastanawiać czy Thomson nie został podzielony na zbyt dużą liczbę segmentów, kierując się potencjalnymi możliwościami rozwoju. Segmenty te są tak bardzo zróżnicowane, że nie jest możliwa między nimi synergia techniczna. W rezultacie takiego "rozdrobnienia" możliwości konkurencji z innymi są małe. Tym bardziej, że w niektórych dziedzinach (telekomunikacja, sprzęt medyczny) pozycja Thomsona jest sztucznie wzmocniana przez działalność państwa, które chce mieć na rynku co najmniej dwie mocne firmy.

W innych dziedzinach działalności, zwłaszcza o rosnącym znaczeniu militarnym, konkurencyjność firmy wzrasta. Szczególnie silną pozycję Thomson posiada w segmencie A.D.S., w którym jest liderem na skalę światową. Równie silną pozycję posiada segment

radiokomunikacja, w którym dużą rolę odgrywa czynnik zbrojeniowy.

W sumie globalne ryzyko zespołu Thomson wydaje się niskie, co jest wynikiem zróżnicowanego charakteru, a z drugiej strony jego pozycji w sektorach o wysokiej wartości. Natomiast ryzyko konkurencyjne dla wielu segmentów (telekomunikacja, elektronika ogólna, sprzęt medyczny) wydaje się być bardzo duże.

Plan finansowy zakłada, że w pakiecie działalności zespołu istnieje poważna dysproporcja między potrzebami i zasobami finansowymi. Obecność segmentów alternatywnych wymaga od firmy inwestycji dla ich wzrostu, który podniesie jej pozycję w stosunku do konkurencji. Inwestycje te mogą pochodzić z działalności "gwiazd" grupy, szczególnie z dziedzin militarnych, których rozwój jest finansowany dzięki eksportowi. Normalnie istnieją przecież dziedziny działalności będące "dojnymi krowami", które zapewniają środki niezbędne do rozwoju segmentów alternatywnych. Niestety w pakiecie Thomsona wydaje się być niewiele "dojnych krów" natomiast segmenty "gwiazdy", których rozwój finansowany jest w znacznej mierze dzięki eksportowi mogą przynosić dochody, które można zainwestować także w inne kierunki produkcji. Mimo to Thomson odwołał się do swojego głównego akcjonariusza - państwa - o poprawę sytuacji finansowej, niewątpliwie dlatego że zasoby zwiększane przez działalność "gwiazd" okazały się niewystarczające do pokrycia kosztów rozwoju segmentów alternatywnych.

Wydaje się, że odpowiednim posunięciem strategicznym byłoby zrezygnowanie z niektórych segmentów alternatywnych, szczególnie tych, które są w najmniejszym stopniu powiązane z innymi działami produkcji.

Zespół Matra

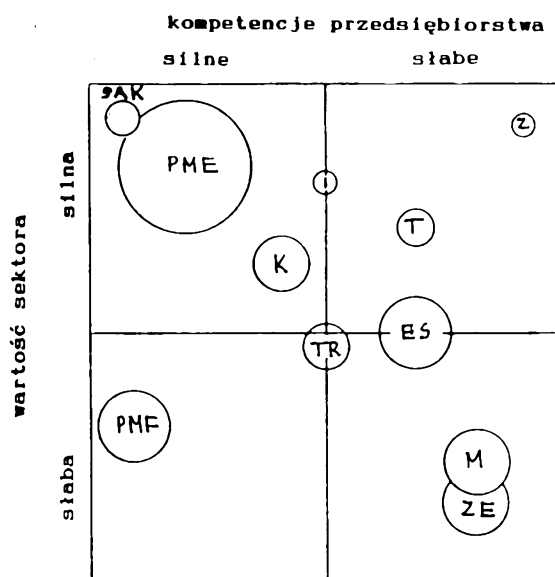
Matra jest symbolem jednego z największych sukcesów gospodarczych we Francji w ostatnich latach. W okresie 1971-81 wysokość jej obrotów wzrosła dwudziestokrotnie. W tym samym okresie zmieniło się oblicze firmy, która zainwestowała w rozwój takich dziedzin jak informatyka, motoryzacja, zegarmistrzostwo, kosmonautyka. Obecnie Matra jest zorganizowana wokół 9 gałęzi, których działalność może być utożsamiana z

segmentami strategicznymi przedsiębiorstwa. Można je przedstawić w sposób następujący

- | | |
|---|----------|
| - produkcja militarna dla armii francuskiej | P. M. F. |
| - produkcja militarna na eksport | P. M. E. |
| - kosmonautyka | K. |
| - telekomunikacja | T. |
| - informatyka | I. |
| - zespoły | Z. |
| - elektronika samochodowa | E. S. |
| - transport | T. R. |
| - systemy automatyki kontrolnej | S. A. K. |
| - zegarmistrzostwo | Z. E. |
| - motoryzacja | M. |

Schemat 5

Schemat strategiczny zespołu Matra



Zródło P. Dussauge, L'industrie française de l'armement, Economica 1985

Analiza pakietu działalności grupy Matra pokazuje, że mimo strategii szybkiego różnicowania produkcji prowadzonej od kilku lat, uzbrojenie pozostaje od dawna jej podstawową działalnością. Sektor militarny reprezentuje około 50% całego obrotu i jest bardzo mocno nakierowany na eksport, gdyż około 70% obrotu handlowego gałęzi militarnej jest realizowane w eksporcie. Każda inna dziedzina działalności zespołu realizuje nie więcej niż 10% globalnego obrotu handlowego.

Mimo postępującego procesu różnicowania produkcji, Matra jest w dalszym ciągu zespołem bardzo skoncentrowanym na

produkcji zbrojeniowej. Tak więc zespół ten jest bardzo wrażliwy na zjawiska kryzysowe dotyczące ten sektor, szczególnie przy tak wysokim udziale eksportu. Uzbrojenie było podstawą, na której zaczęto budować nowy obraz gospodarczy Matry. Dzięki środkom wypracowanym przez sektor militarny, który był zarówno "dojną krową" jak i "gwiazdą" Matra mogła sfinansować rozwój innych działów. Dzięki doświadczeniu zdobytemu przy produkcji militarnej, a także dzięki opanowaniu odpowiednich technologii oraz sprawdzeniu rozwiązań organizacyjnych możliwe było podjęcie działalności w takich sektorach jak telekomunikacja, kosmonautyka czy systemy automatyki kontrolnej.

Zespół Matry przedstawia się jako grupa zróżnicowana przez liczbę sektorów, ale należy pamiętać, że związane są one z produkcją militarną. Zyski wypracowywane w tym segmencie stanowią siłę napędową dla rozwoju innych gałęzi. W takim rozumieniu ryzyko Matry jest podwójne. Z jednej strony związane jest z niepewnością, która ciąży nad działalnością militarną, szczególnie eksportową, a z drugiej strony związane jest z rozwojem innych dziedzin produkcji zespołu i warunków, w których ten rozwój będzie mógł być zapewniony. Gdyby bowiem rozruch innych działów (telekomunikacja, motoryzacja, informatyka czy zegarmistrzostwo) okazał się trudniejszy i wolniejszy niż przewidywano to zachwiana mogłaby zostać równowaga finansowa pakietu działalności zespołu.

W wyniku zmian własnościowych państwo stało się głównym akcjonariuszem Matry. Ten fakt może również mieć istotny wpływ na strategię działania przedsiębiorstwa z tego względu, że władze publiczne z dużą rezerwą i powściągliwością odnoszą się do kwestii działalności zbrojeniowej i polityki zróżnicowania profilu produkcji.

SNEP

SNEP powstało w roku 1971 jako sukcesor Services des Poudres. Przedsiębiorstwo to jest dostawcą dla armii francuskiej prochu i niezbędnych materiałów wybuchowych /37/. Inną gałęzią produkcji są rakiety startowe (wykorzystywane w raketowych pociskach taktycznych) oraz dość szeroko rozwinięta produkcja chemiczna, w tym związana z dziedziną militarną.

Większość sektorów strategicznych przedsiębiorstwa skoncentrowana jest na pozycjach "dojnych krów", a w mniejszym stopniu "gwiazd". Przedsiębiorstwo nie posiada natomiast "trudnych dzieci", których wzrost mógłby zagwarantować jego rozwój. SNPE jest skupiony na segmentach, w których jego kompetencja jest dowiedziona i zajmuje dominującą pozycję na rynku.

Ryzyko związane z działalnością firmy jest niskie. Tym bardziej, że wielkość eksportu, zawsze bardziej ryzykownego niż realizacja zamówień armii francuskiej, w ostatnich 10 latach zawsze pozostawała w granicach zdrowego rozsądku. Mimo to istnieje niebezpieczeństwo, że jeżeli firma skoncentruje się na segmencie "rakiety startowe", nie inwestując w rozwój innych segmentów, to może to doprowadzić przedsiębiorstwo do trudnej sytuacji, kiedy jego pakiet działalności będzie mało atrakcyjny i nie zapewni firmie możliwości rozwoju.

SNPE jest więc niejako skazane na rozwój nowych dziedzin działalności. Jednak ich rozwój natrafia na opór ze strony Ministerstwa Obrony oraz DGA, które wyznają zasadę ograniczania do minimum konkurencji na rynku krajowym. Próby rozszerzenia swojej działalności o paliwa do rakiet oraz nowoczesne ładunki wybuchowe natrafiają na duży opór ze strony władz państwowych.

Zmiany rozpatrywane przez SNPE to możliwość rozszerzenia swej działalności w tzw. "czystej chemii"- chodzi tu głównie o prace nad systemami bezpieczeństwa przemysłowego (ratownictwo chemiczne, neutralizacja skażeń itp.). Przykład SNPE pokazuje jednak, jak wąski jest zakres manewru spółek państwowych oraz wskazuje, że przy opracowywaniu swoich strategii rozwojowych muszą się liczyć z sugestiami (a nawet naciskami) ze strony władz państwowych.

Panhard-Levassor

Jest to filia spółki Peugeot-Citroen. W początkowym okresie działalności Panhard działał w sektorze motoryzacji cywilnej. Dość szybko zaczął jednak produkować pojazdy opancerzone. Ta marginalna dziedzina produkcji stawała się coraz ważniejsza, aby stać się, od połowy lat 60. jedyną dziedziną działalności firmy. Zamiast wprowadzać zróżnicowanie produkcji na bazie sektora

militarnego, Panhard przeprowadził operację odwrotną koncentrując się wyłącznie w sektorze zbrojeniowym.

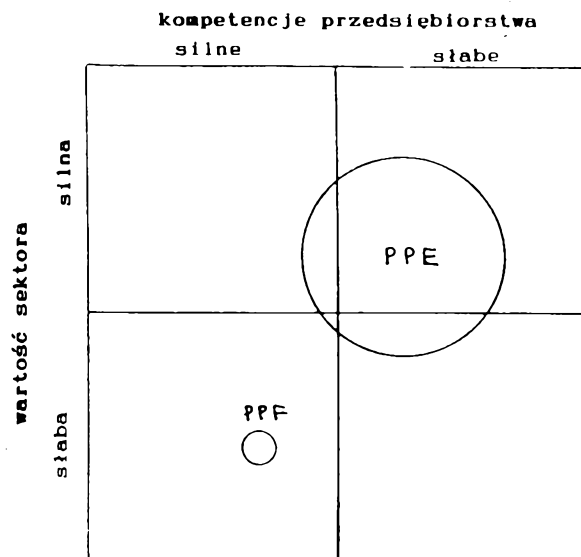
Ponadto cechą charakterystyczną jest fakt, że jest to przedsiębiorstwo całkowicie ukierunkowane w stronę eksportu. Ponad 95% obrotów handlowych jest realizowanych poprzez wymianę międzynarodową. Jednak większość sprzętu wojskowego eksportowanego przez Francję, spotyka się z konkurencją ze strony wyrobów amerykańskich, niemieckich czy brytyjskich. Panhard na rynku międzynarodowym konkuruje z pojazdami brazylijskimi, hiszpańskimi, belgijskimi czy irlandzkimi - czyli produktami, które są mniej wyrafinowane pod względem technologicznym.

Działalność Panharda można podzielić na dwa segmenty strategiczne

- pojazdy pancerne (dla armii francuskiej) P. P. F.
- pojazdy pancerne (eksport) P. P. E.

Schemat 7

Schemat strategiczny Panhard-Lavassor



Zródło P. Dussauge, L'industrie française de l'armement, Economica 1985

Analiza tego schematu pokazuje Panharda jako przedsiębiorstwo o zwiększonym ryzyku. Skoncentrowanie produkcji nie tylko na uzbrojeniu, ale na pojedynczej kategorii sprzętu czyni firmę bardzo wrażliwą na ewentualne ograniczenie rynku i pojawienie

się konkurencji. Trzeba dodać, że na początku lat 80. wysokość obrotów handlowych Panharda zmniejszyła się. W dziedzinie lekkich pojazdów pancernych utrzymuje się konkurencja nawet przy zamówieniach dla armii francuskiej (głównie ze strony firm R.V.I. i Lohr). Dodatkowo Panhard jest niemal całkowicie uzależniony od rynków zagranicznych. Najmniejsza zmiana tendencji na tych rynkach, pojawienie się nowych konkurentów, załamanie się polityki zagranicznej lub polityki dotyczącej eksportu broni francuskiej, mogą być źródłem poważnych trudności przedsiębiorstwa. Ze strony finansowej pakiet działalności Panharda wydaje się stosunkowo stabilny. Poważną część wydatków na badania i rozwój pokrywa państwo. Jednak obciążenia związane ze sprzedażą eksportową i jej specyfika narzuca mimo to przedsiębiorstwu samofinansowanie istotnej części swoich potrzeb. Także konkurencja, która utrzymuje się w sektorze działalności Panharda, zarówno na rynku francuskim, jak i międzynarodowym powstrzymuje przekształcanie jego działów w "dojne krowy". Panhard nie jest monopolistą we Francji, a jego pozycji na rynku międzynarodowym nie można uznać za mocną. Tym bardziej, że oprócz dwóch supermocarstw: USA i Rosji, lekkie pojazdy opancerzone produkuje bardzo wiele państw m.in. Brazylia, W. Brytania, Izrael, Szwajcaria, Hiszpania czy RFN.

Nie można przy tym zapomnieć o przynależności Panharda do zespołu Peugeot-Citroen. Tłumaczy ona specjalizację przedsiębiorstwa. Można bowiem traktować Panharda jako jeden z wydziałów Peugeota, jako jego element strategiczny - składnik pakietu działalności i polityki urozmaicenia produkcji, będący bodźcem do rozwoju całego zespołu.

2.3.1 Ograniczenia analizy strategicznej

Analiza strategiczna, która została przeprowadzona w odniesieniu do kilku francuskich firm zbrojeniowych wykazała, że sektor militarny daleki jest od struktury homogenicznej - i to zarówno z punktu widzenia przedsiębiorstw, które wchodzą w jego skład, jak i ze względu na charakter produkcji wojskowej w strategii przedsiębiorstw tego sektora.

Analiza strategiczna akcentuje, przede wszystkim, rolę i znaczenie produktów militarnych w globalnym pakiecie działalności badanych przedsiębiorstw. Przynosi jednak dużo mniej danych dla uzasadnienia sukcesu lub porażki przedsiębiorstw. Nie odpowiada także na pytania w jaki sposób dokonała się specjalizacja technologiczna w sektorze produkującym broń; dlaczego spowodowała, że niektóre firmy osiągają większe zyski niż inne; jak rozpoczynano działania będące alternatywą dla produkcji militarnej ?

W efekcie okazuje się bowiem, że metody analizy strategicznej są, przede wszystkim, narzędziami najlepiej przystającymi do przedsiębiorstw przeobrażających się pod wpływem i presją konkurencji. Są to metody dla których koszty, a więc i ceny zdeterminowane są przez naciski konkurencyjne. W rezultacie mając niskie ceny przedsiębiorstwo uzyskuje przewagę nad rywalami i może znaleźć się w najlepszej pozycji na rynku.

W przypadku uzbrojenia ceny nie odgrywają jednak tak istotnej roli i mają znaczenie raczej względne w porównaniu z innymi czynnikami decydującymi o sukcesie, wśród których wiodącą rolę odgrywa technologia. W przypadku rynku broni możliwości sprzętu, jego nowoczesność są elementami decydującymi o przewadze nad konkurencją. Przykładem może być sytuacja jaka powstała na rynku uzbrojenia po wojnie w Zatoce Perskiej. Drastycznie spadło zapotrzebowanie na broń produkcji radzieckiej przy równoczesnym wzroście zamówień na broń używaną przez państwa koalicji antyirackiej.

Modele analizy strategicznej nie uwzględniają także czynników politycznych, a wydaje się, że odgrywają one bardzo istotną rolę zarówno przy dostawach broni na rynek wewnętrzny, jak i przy kontraktach eksportowych.

Inne istotne ograniczenie dotyczące przebiegu analizy strategicznej związane jest ze źródłami finansowania sektora zbrojeniowego. Podczas gdy w analizie strategicznej zakłada się, że różne segmenty, znajdujące się w pakiecie działalności firmy, pochłaniają zasoby lub dostarczają nadwyżek finansowych w zależności od rozwoju produkcji oraz pozycji przedsiębiorstwa na rynku, to działalność zbrojeniowa wydaje się być, praktycznie we wszystkich sytuacjach, generatorem środków finansowych. Czyni to produkcję militarną - nietypową "dojną krową", związane jest to jednak z finansowaniem przez państwo istotnej części inwestycji realizowanych w tym sektorze gospodarki.

2.4. Rola wydatków na B+R we francuskim przemyśle zbrojeniowym

Przed II wojną światową nowoczesne uzbrojenie było głównie rezultatem zaadoptowania technologii cywilnych. Obecnie można mówić o zjawisku wręcz odwrotnym, co w dużej mierze tłumaczy olbrzymi wzrost wydatków na wojskowe B+R, jaki nastąpił w ostatnich latach, szczególnie zaś w latach 80. Dwadzieścia lat temu badania i opracowanie koncepcji samolotu bojowego stanowiły równowartość 20 egzemplarzy seryjnych, przed dziesięcioma laty ilość ta wzrosła do 40 egzemplarzy, a pod koniec lat 80. zbliżyła się do 100. Francja należy do grupy krajów o bardzo wysokim poziomie wydatków na B+R zarówno militarnych jak i cywilnych.

Od roku 1961 głównym podmiotem odpowiedzialnym za badania i rozwój w dziedzinie militarnej była Ministerialna Delegatura d/s Uzbrojenia (DMA), a od roku 1977 Pełnomocnik Generalny d/s Uzbrojenia (DGA). Jedną z najważniejszych cech wojskowych badań naukowych we Francji jest wysoki poziom ich integracji w prównaniu z badaniami cywilnymi. Związane jest to z faktem, że władze wykonawcze odpowiedzialne za kształtowanie i rozwój produkcji zbrojeniowej podporządkowane są Ministerstwu Obrony. Badania prowadzone są zwykle przez departamenty, zwłaszcza przez Dyрекcję d/s Badań Studialnych i Technicznych (DRET) będącą pod kontrolą DGA oraz Centralnej Dyrekcji Służby Utrzymania Armii (DCSSA). DRET zajmuje się koordynacją bieżących programów i prowadzeniem badań naukowych w poszczególnych dziedzinach nauki /37/.

Odkrycia naukowe mają zazwyczaj więcej niż jedno zastosowanie. Dlatego nie jest możliwe wyznaczenie precyzyjnej granicy pomiędzy technologią militarną a cywilną. W ostatnich latach we Francji podjęto próby aby B+R stały się konkurencyjne w stosunku do USA i Japonii. Główny nacisk kładzie się na badania w zakresie komunikacji i telekomunikacji, poszukiwania nowych surowców mineralnych, poszukiwania i badania złóż ropy naftowej i gazu ziemnego, badania zanieczyszczeń radioaktywnych, technologii nuklearnych, sprzętu do badań przestrzeni kosmicznej, elektroniki, badania i wykorzystania przestrzeni powietrznej, budownictwa i remontów okrętów i ogólnych badań przemysłu chemicznego.

Dane zamieszczone w tabeli 10 przedstawiają francuskie wydatki na B+R w porównaniu z wydatkami innych krajów zachodnioeuropejskich oraz USA.

Tabela 10

Wydatki Francji na B+R w porównaniu z innymi krajami EWG oraz USA
(w mld ECU)

ROK	RFN	WŁOCHY	W. BRYTANIA	FRANCJA	KRAJE EWG	USA
1980	6,53	1,30	4,14	5,30	19,47	20,6
1981	7,06	2,06	5,99	8,76	23,98	30,2
1982	8,13	2,26	6,58	7,34	26,59	36,8
1983	8,41	2,80	6,81	8,18	28,74	43,6
1984	8,67	3,37	7,29	9,08	31,09	56,0
1985	9,45	3,67	7,78	9,93	33,66	66,2
1986	9,32	3,37	7,89	9,88	33,29	61,1
1987	9,94	4,14	7,33	10,65	35,05	-

Zródło: opracowanie własne na podstawie J. Fontanel, The French Arms Industry, CEDSI 1989

W latach 80. Francja należała do krajów przeznaczających na badania i rozwój najwięcej środków, spośród krajów należących do EWG. Jej udział wahał się w granicach 20-30 % wydatków zachodnioeuropejskich (porównywalne wyniki zanotowała jedynie RFN), ale znacznie ustępował środkom przeznaczanym na ten cel przez USA.

Środki przeznaczone na wojskowe B+R w poszczególnych latach nieznacznie się różniły i wynosiły 1971- 35 %, 1975 - 28 %, 1979 - 34 %, 1982 - 32 % 1986 -34 %, 1987 - 38 % i 1988 - 34 % budżetu militarnego /38/. Wielu autorów francuskich uważa, że świadczy to o przywiązywaniu przez ośrodki władzy państwowej mniejszego znaczenia do wojskowych B+R niż do badań na cele cywilne /39/. Trudno się zgodzić z takim stwierdzeniem. W roku 1987 Francja na cele B+R przeznaczyła 10,65 miliarda ECU z tego na programy militarne 3,3 miliarda ECU co stanowiło 31% ogólnej kwoty. RFN na B+R przeznaczyła 9,94 mld. ECU z tego na cele wojskowe 1,23 mld. ECU (12,4 %), W. Brytania 7,33 mld. ECU , a z tej kwoty na cele militarne 3,78 mld. ECU (51,56 %), a w przypadku Włoch udział wojskowych B+R stanowił jedynie 8,42 %. Tak więc francuskie wydatki należały do dość wysokich, ustępując jedynie W. Brytanii, ale zdecydowanie przewyższając wydatki na

te cele w RFN i Włoszech. Tym bardziej, że w przypadku Francji bardzo trudno jest odróżnić cywilne i wojskowe programy badawczo-rozwojowe. W wielu wypadkach prace ośrodków cywilnych realizujących teoretycznie programy cywilne wykorzystywane są następnie wyłącznie do celów militarnych. Następuje to, przede wszystkim, w przypadku programów dotyczących badań prowadzonych na rzecz przemysłu elektronicznego, lotniczego i kosmicznego oraz systemów telekomunikacyjnych.

2.4.1. Wydatkowanie wojskowych funduszy B+R

Koncepcja alokacji środków przeznaczonych na B+R proponuje objęcie nimi szerokiego wachlarza działalności tj. zarówno badań podstawowych, jak i realizacji programów modernizacyjnych. Wojskowe B+R nie są poświęcone wyłącznie pracom w zakresie broni ofensywnych, ale także uzbrojeniu defensywnemu (np. systemy obrony antyrakietowej).

Uzyskanie precyzyjnych danych w zakresie B+R jest niezwykle trudne. We Francji nawet oficjalne źródła pod tą samą pozycją publikują odmienne dane. Również porównywanie danych pomiędzy sektorami nie jest łatwe, np. w przypadku nuklearnego okrętu podwodnego trudno jest określić co stanowi produkcję, a co rozwój. Także szacunki dotyczące prywatnych inwestorów w zakresie wojskowych programów badawczych nie są zbyt wiarygodne, ani w odniesieniu do ich wartości ani zakresu działania. Nieujawnienie danych przez firmy prywatne determinowane jest względami tajemnicy handlowej zarówno przy otrzymywaniu kontraktów rządowych jak i eksportowych. Jedyne co można stwierdzić na pewno, to fakt, że prywatne B+R w sektorze zbrojeniowym wzrosły w latach 1975-87 niemal trzykrotnie /40/. Związane było to, przede wszystkim, z dobrą koniunkturą na rynku broni, a szczególnie zamówieniami ze strony państw OPEC.

Wydatki na badania i rozwój stanowiły przeciętnie 30 % kosztów uzbrojenia dostarczanego dla armii francuskiej /41/. Ze względu na tajemnicę handlową trudno jest określić ten udział w przypadku eksportu materiałów militarnych.

Tabela 11 przedstawia alokację środków przeznaczonych przez Francję na realizację wojskowych B+R według programów badawczych.

Tabela 11

Alokacja środków na B+R według programów badawczych
(w mld FFr)

Program	Koszty programów		Środki przyznane	
	1987	1988	1987	1988
Programy nuklearne	10,55	11,82	10,05	11,60
Programy kosmiczne	1,58	2,39	0,58	1,09
Broń konwencjonalna	14,59	15,49	10,98	11,60
Ogółem	26,73	29,70	21,54	25,63

Zródło J. Fontanel, *The French Arms Industry*, CEDSI 1989, s. 27

Widoczny jest fakt przywiązywania przez Francję dużego znaczenia do posiadania sił nuklearnych. Taki kierunek polityki zapoczątkował jeszcze gen. De Gaulle, który postawił na niezależność i samowystarczalność francuskiego potencjału obronnego i to we wszystkich dziedzinach. Istotne jest także to, że programy otrzymują środki finansowe, które stanowią wysoki procent rzeczywistych kosztów. W roku 1987 pokrycie kosztów programów militarnych wyniosło 80,5 %, a rok później 86,3 %. Takie zabezpieczenie finansowe pozwala na prowadzenie badań długookresowych (średni czas potrzebny na opracowanie koncepcji nowej broni, rozwój produktu testy i przygotowanie produkcji dochodzi do 15 lat), co ma olbrzymie znaczenie dla ośrodków badawczych, które mogą funkcjonować w niemal komfortowych warunkach.

2.4.2 Rola gospodarcza wojskowych B+R

Rola gospodarcza prac badawczych nie jest identyczna w każdym kraju. Amerykanie przywiązują dużą wagę do osiągnięcia najwyższego poziomu technologicznego i stale poszukują nowych rozwiązań inwestując olbrzymie kwoty w programy badawcze. Podejście

Francuzów jest nieco inne. Francja rozpoznawszy najlepsze "ścieżki" rozwojowe próbuje skupić się tylko na tych najbardziej obiecujących. Badania prowadzone są w ograniczonym zakresie zagadnień. Według ocen specjalistów francuskich efekty osiągnane w zakresie B+R są relatywnie słabe. Jedną z największych wad jest długi okres wdrażania nowych technologii co, jest zjawiskiem charakterystycznym dla całego okresu powojennego. Często też zdarza się, że koszty nowych technologii ponoszone są we Francji, a następnie technologia jest wykorzystywana poza jej granicami, przysparzając korzyści innemu państwu.

Chociaż większości badaczy nie udało się określić bezpośredniego oddziaływania efektywności rządowych B+R, to uważają oni iż mają one z pewnością poważny wpływ (negatywny bądź pozytywny) na całkowitą efektywność, zwłaszcza gdy związane są z decyzjami prywatnych inwestorów. Istnieją trzy hipotezy dotyczące tego zagadnienia efekt przeładowania, przepływy rezultatów wojskowych B+R i nakręcanie popytu /42/.

Efekt przeładowania oparty jest na założeniu, że cywilne i wojskowe programy badawcze angażują podobne zasoby tj. sprzęt, kadrę inżynierską i naukową. W Stanach Zjednoczonych stwierdzono, że federalne wydatki na B+R mają determinujący wpływ na początkowe wynagrodzenie naukowców i inżynierów. We Francji nie ma żadnych hipotez na ten temat. Kiedy jednak głównym celem państwa stają się wojskowe badania, rząd próbuje przyciągnąć wysoko wykwalifikowany personel. W tym celu zwiększa się wynagrodzenie dla osób wykonujących prace naukowe, naukowo-badawcze i wdrożeniowe. We Francji rządowy personel badawczy stanowią czasami urzędnicy państwowi. Jeżeli więc wyższe wynagrodzenie działa pobudzająco, to jednak nie zawsze można je podnieść z powodu określonego statusu publicznego urzędników państwowych. Łatwiej jest więc podnieść skalę innych świadczeń, z wyjątkiem niekumulowanych płatności takich jak premie czy subsydia.

Efekt przeładowania pojawia się wtedy gdy sektorowi wojskowemu niezbędnie potrzebni są wąsko wyspecjalizowani inżynierowie, co powoduje zahamowanie produkcji cywilnej lub wtedy gdy ograniczone zasoby finansowe lokowane są bezpośrednio w produkcję broni. Takie zjawiska istnieją także we Francji,

ale nie odgrywają jednak tak dużej roli jak w Stanach Zjednoczonych, ze względu na wysoki stopień komplementarności pomiędzy cywilnymi i wojskowymi programami badawczymi, co jest rezultatem obecnej struktury francuskiego sektora zbrojeniowego.

Przepływy rezultatów wojskowych B+R - generują wiedzę, która może być relatywnie tanio lub bezpłatnie wykorzystana przez cywilne ośrodki badawczo-rozwojowe i która zwiększa efektywność sektora cywilnego. Im większy jest zasób wiedzy tym mniejsze cywilne środki na B+R muszą być zaangażowane do dokonania końcowej modernizacji procesów lub wyrobów. Jest jednak możliwe, że w pewnych okolicznościach wartość przepływu okaże się negatywna. Dzieje się tak gdy zastosowanie technologii militarnych okazuje się klęską finansową, nie przynosząc absolutnie żadnych korzyści. Takim przykładem może być nieudany program budowy odrzutowych samolotów pasażerskich Concorde. W ostatnich latach rząd francuski kładzie duży nacisk na upowszechnienie przepływów, widząc w nich możliwość obniżenia kosztów związanych z realizacją programów badawczo-rozwojowych.

Nakręcanie popytu jest rezultatem wzmożonego popytu na innowacje technologiczne. Wojskowe B+R akcentują rolę rynkowych i produkcyjnych możliwości modernizacyjnych. Często trudno jest się zorientować, czy ma miejsce nakręcanie popytu czy nakręcanie technologii (jest to teoria długookresowa, która zakłada istotną rolę czynników podażowych w tłumaczeniu rozmaitych podejść do działalności badawczej). Fakt, że we Francji zdecydowanie przeważa nakręcanie technologii jest tłumaczony złożonością sektora wojskowo-przemysłowego. Występują w nim pewne charakterystyczne zjawiska, które można przedstawić w sposób następujący /43/

- w dziedzinie technologii komputerowych wyroby cywilne prezentują wyższy poziom. Wojskowe programy badawcze w tej dziedzinie odgrywają istotną rolę w rozwoju i modernizacji produktów, ale w badaniach podstawowych nie mają większego znaczenia,

- stocznie okrętowe pozbawione dostaw wojskowych znalazłyby się w bardzo trudnej sytuacji ekonomicznej. Korzyści czerpane przez podmioty cywilne są ograniczone z wyjątkiem kompozytów i oprzyrządowania elektronicznego,

- związki pomiędzy cywilnymi a wojskowymi wyrobami przemysłu lotniczego są trudne do jednoznacznego określenia, co spowodowane jest dualnym charakterem tych wyrobów. Jednak wydaje się, że niemożliwe byłoby zbudowanie przemysłu lotniczego bez zakupów wojskowych,

- cywilny przemysł nuklearny nie korzysta w żadnej formie z pomocy wojskowych programów dotyczących broni jądrowej ze względu na otoczenie ścisłą tajemnicą wszelkich rezultatów badań tego typu,

- środki na wojskowe B+R stanowią 12 % budżetu wojskowego i 1/3 budżetu państwa przeznaczonego na realizację programów badawczo-rozwojowych. W roku 1989 DGA rozdysponowała środki na wojskowe B+R w sposób następujący 60 % - przedsiębiorstwa, 25 % - ośrodki badawcze podległe DGA i 15 % - ośrodki uniwersyteckie. Dla Aerospatiale wydatki na badania i rozwój stanowią 23% obrotów, ale programy wojskowe są w całości finansowane z funduszy publicznych. Środki te pokrywają 75% całkowitych nakładów na B+R.

- wyroby wojskowe pochłaniają znaczne ilości środków przeznaczonych na B+R, widoczne jest to zwłaszcza w przypadku elektroniki (40 % wartości nowego czołgu Leclerc stanowią systemy elektroniczne), obecnie badania i rozwój stanowią około 30% ceny wyrobów wojskowych i ten wskaźnik procentowy wykazuje tendencję wzrostową,

- do pracy badawczej w wojskowych programach zostało przydzielonych 26 000 osób z ramienia Ministerstwa Obrony, 6000 osób z ramienia CEA (Agencja d/s Energii Atomowej) i firm kontrolowanych przez państwo. Stanowi to około 30-35 % całego francuskiego personelu badawczego

Nakłady ponoszone na badania i rozwój mają niekwestionowany wpływ na procesy inflacyjne. Interesujący jest fakt, że pomimo różnic pomiędzy poszczególnymi krajami , jeżeli weźmiemy pod uwagę wskaźnik wzrostu nakładów na B+R (Tabela 12), tam gdzie nakłady na badania są większe , silniejsze są tendencje inflacyjne.

Tabela 12

Wskaźniki wzrostu wydatków na wojskowe B+R w wybranych krajach europejskich

Rok	RFN	Włochy	W. Brytania	Francja
1980	100	100	100	100
1981	105,4	113,7	120,8	112,3
1982	109,9	128,2	141,0	121,7
1983	113,7	141,1	162,3	130,0
1984	117,0	151,6	180,3	136,8
1985	120,1	161,3	197,5	146,3

Zródło J. Fontanel, The French Arms Industry, CEDSI 1989, s. 34

Rzecznicy programów wojskowych twierdzą, że wyniki badań militarnych wykorzystywane są poza wojskiem w szerokim zakresie działalności (silniki lotnicze, elektronika, telekomunikacja). Po drugie państwo lokując fundusze w B+R nie byłoby w stanie finansować całości programów cywilnych. Stąd teza, że programy wojskowe są komplementarne względem cywilnych, a nie substytucyjne.

2.4.3. Technologia cywilna a wojskowa

Instytucje zajmujące się obronnością i badaniami cywilnymi są względem siebie niezależne, lecz mimo to istnieje między nimi szereg powiązań. Przykładem może być ONERA (Krajowe Biuro Studiów i Badań Przestrzeni Powietrznej), które znajdując się pod kontrolą Ministerstwa Obrony współpracuje zarówno z badaczami cywilnymi jak i wojskowymi. Stąd badania podstawowe znajdują zastosowanie we wszystkich typach samolotów i śmigłowców. To samo zjawisko występuje w przypadku BEC (Ośrodka Badań Morskich), cywilnych instytucji CEA oraz CNES (Krajowe Centrum Badań Przestrzeni Powietrznej). Istnieją także porozumienia pomiędzy wojskowymi ośrodkami badawczo-rozwojowymi a CNRS (Krajowe Centrum Badań Naukowych) i CNET (Krajowe Centrum Badań Telekomunikacyjnych), które należą do najsilniejszych jednostek badawczych we Francji /44/.

Ponad 60 % wydatków na B+R ponoszonych jest w przemyśle, stąd transfer technologii z sektora wojskowego do cywilnego jest łatwo wykonalny. W roku 1984 DRET utworzył tzw. "misję przemysłową", której zadaniem jest informowanie małych i

średnich firm o wynikach badań wojskowych oraz czuwanie aby te wyniki były stosowane zarówno w sferze wojskowej jak i cywilnej. Misja wyszukuje jednocześnie nowoczesne technologie, które mogłyby być w przyszłości wykorzystane przy produkcji broni. Współpracuje ona z 1200 firmami i 15 % tych kontaktów zaowocowało już dokonaniem transferu technologii /45/. Obecnie Ministerstwo Obrony wykazuje wiele nowych inicjatyw, które rozszerzają możliwości w tym zakresie. Obecne potrzeby Francji związane z prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych to /46/

- odpowiednie kadry zarządzające, o wysokich kwalifikacjach zarówno merytorycznych jak i doświadczone w kwestiach gospodarczych i społeczno-kulturalnych,
- odpowiednio duży rynek, na którym będą widoczne efekty inwestycji w B+R,
- międzynarodowa kooperacja i restrukturyzacja

Szczególnie dużą wagę przywiązuje się do nawiązania współpracy międzynarodowej. Jednym z przykładów może być program Eureka oraz ogólny program badawczy wdrożony w 1987 roku przez kraje EWG, które są traktowane jako narzędzia integracyjne /47/. Są to wprawdzie programy ściśle cywilne, w praktyce jednak dają pierwszeństwo w opracowaniu dualnej technologii, tak cywilnej jak i wojskowej. Dla Komisji Europejskiej oczywistym i pożądanym celem jest zastosowanie wyników badań wojskowych, co umocni wspólne interesy krajów EWG. Część Francuzów sądzi, że te programy działają pobudzająco, przede wszystkim dla RFN, dopingując do specjalizowania się w technologiach cywilnych i wojskowych oraz dla Francji zachęcając do prowadzenia badań podstawowych i technologii wojskowych. Niektóre działania rozwojowe takie jak np. decyzje CGE i CEA odnośnie skoncentrowania swoich inwestycji na laserach wojskowych, którymi będzie też zajmował się Siemens, mogą potwierdzić tę hipotezę. Tym bardziej, że podobne procesy występują też w przemyśle stoczniowym i lotniczym.

W ostatnich latach coraz istotniejszy staje się problem powiązań pomiędzy sektorem cywilnym i wojskowym. Chodzi tu, przede wszystkim, o stworzenie systemu powiązań pomiędzy wojskowymi i cywilnymi ośrodkami badawczymi i o transfer technologii pomiędzy tymi sektorami. Ma to podstawowe znaczenie

dla obniżenie kosztów realizacji programów badawczych.

Można mówić o dwóch podstawowych podejściach do tego zagadnienia. Niektórzy analitycy uważają, że korzyści dla sektora cywilnego nie są zbyt duże. Jako argumenty wskazują, że wiele znaczących wynalazków zostało opracowanych bez udziałów ośrodków czy choćby funduszy militarnych. Wskazuje się także na negatywny wpływ wojskowych B+R na rozwój gospodarczy. Zjawisko takie wystąpiło we Francji, gdy na skutek dokonania wyboru wojskowego pola badań nastąpiło zahamowanie rozwoju przemysłu tranzystorowego i drobnej wytwórczości w dziedzinie komputerów. Ponadto zarzuca się, że sektor wojskowy ma szansę systematycznego przeglądu programów cywilnych z uwzględnieniem przejęcia wybranych technologii, zjawisko odwrotne występuje niezmiernie rzadko - argumentem jest prawie zawsze tajemnica wojskowa. Jako inne bariery dyfuzji technologii z sektora wojskowego do cywilnego wymienia się także specyficzne wymagania sprzętu wojskowego, nacisk programów wojskowych na modernizację produktów przedkładany nad usprawnienie procesów, przywiązywanie zbyt dużej wagi do znaczenia materiałów wojskowych.

Wydaje się jednak, że sektor cywilny może czerpać ze współpracy z wojskiem zdecydowanie więcej korzyści. Tym bardziej że taką tezę popierają liczne przykłady korzyści dla firm cywilnych, w postaci produktów pochodnych (radary, komputery, elektronika) i transferu technologii. Korzyści te są też argumentem popierającym europejski udział w SDI (Strategiczna Inicjatywa Obronna) utworzonym przez rząd USA. W ramach programu SDI powstały by także produkty mające bezpośrednie zastosowanie w sektorze cywilnym, co byłoby okazją dostępu do nowoczesnej amerykańskiej technologii

Pozytywną stroną opanowania nowej technologii przez wojsko jest także przyspieszenie jej rozwoju i można zaryzykować twierdzenie, że przyspieszone zostaje wdrożenie jej do cywilnych zastosowań. Przykładem mogą być systemy komputerowe, kompozyty czy choćby system ABS (przeciwdziałający blokadzie kół w czasie hamowania) stosowany w niemal każdym nowoczesnym samochodzie, a który był opracowany przez sektor wojskowy przemysłu lotniczego.

Realizacja programów badawczych zawsze obciążona jest dużą niepewnością i ryzykiem. Sektor cywilny adaptując technologie militarne, zmniejsza tym samym ryzyko niepowodzenia, które zawsze związane jest z najbardziej niepewnymi fazami wstępnymi. W ten sposób obniżane są również koszty ogólne programów badawczych. Warto pamiętać, że taki proces może się odbywać w drugim kierunku. Wykorzystując technologie czy efekty badań cywilnych obniżane są nakłady ponoszone na programy militarne.

Kurt Rothschild (jeden z pracowników SIPRI) sugerował, że przyswajanie korzyści przez sektor cywilny z militarnego, uzależnione jest od stanu gospodarki /48/. W okresie depresji gospodarczej kształtuje się bardzo nisko, a w okresie boomu bardzo wysoko. Spostrzeżenie to może być odniesione do USA, we Francji wydaje się jednak nie być trafne. Podczas recesji, cywilne B+R są zwykle zmniejszane wskutek braku możliwości ich wykorzystania oraz źródeł finansowania. Wojskowe wydatki na B+R utrzymuje się na wysokim poziomie aby umożliwić centrom badawczym kontynuację ich zadań. W okresie boomu zaś pojawiają się efekty substytucyjne niezbyt często korzystne dla cywilnych B+R. Korzyści płynące z cywilnych zastosowań technologii wojskowych (Spin-off) traktowane są wtedy jako ponadplanowe, okazjonalne wyroby, gdyż wojskowe B+R nie są nastawione w stronę firm cywilnych ani w stronę zacieśniania powiązań z podmiotami cywilnymi.

Francja należy do grupy krajów o najwyższych wydatkach przeznaczanych z budżetu na cele militarne. Dużą część z nich stanowią koszty programów badawczo-rozwojowych. Jednak bez dużych nakładów na B+R nie jest możliwe odgrywanie czołowej roli na międzynarodowym rynku broni. Eksport uzbrojenia od ponad 20 lat odgrywa dużą rolę nie tylko dla sektora zbrojeniowego, ale bez mała dla całego przemysłu francuskiego. Jednym z wyznaczników polityki francuskiej na rynku uzbrojenia jest tzw. imperatyw technologiczny, a więc przywiązywanie kluczowej roli do jakości produkowanego uzbrojenia. W dużej mierze było to jedno ze źródeł sukcesów jaki Francja odniosła w sprzedaży broni. Prowadzenie takiej polityki jest więc wystarczającym wytłumaczeniem wydatków na wojskowe B+R. Bez nich nie byłoby

możliwe sprzedawanie tak znacznych ilości uzbrojenia, a tym samym kondycja wielu firm zbrojeniowych uzależnionych od eksportu, byłaby nieporównywalnie gorsza. Ponieważ jednak koszty programów zbrojeniowych pochłaniają astronomiczne sumy, istotną rolę odgrywa właściwa alokacja środków finansowych przeznaczonych na te cele oraz jak najbardziej efektywny sposób zorganizowania pracy ośrodków badawczych. Na tym polu Francuzi zanotowali wiele sukcesów. Francuski model zakłada bardzo silne powiązania pomiędzy ośrodkami badawczymi sektora cywilnego i wojskowego. Taka współpraca prowadzi do obniżenia kosztów programów badawczych, ułatwia przenikanie supernowoczesnych technologii militarnych do sektora cywilnego.

R O Z D Z I A Ł 3
P O Z Y C J A F R A N C J I N A
M I Ę D Z Y N A R O D O W Y M R Y N K U B R O N I
W L A T A C H 80.

3.1. Sytuacja na międzynarodowym rynku broni w latach 80.

Lata 80. na rynku broni to niewątpliwie najciekawsza dekada w naszym stuleciu. W okresie tym, w międzynarodowych obrotach uzbrojeniem zaszły bardzo głębokie zmiany zarówno ilościowe, jak i jakościowe. Towarzyszyły im niespotykane wcześniej wahania koniunkturalne. Tłumaczyć to można wystąpieniem w wyżej wymienionym okresie istotnych przemian politycznych (upadek bloku wschodniego, rozpad ZSRR) oraz ekonomicznych (kryzys zadłużeniowy, początek recesji w Europie Zachodniej).

Na początku lat osiemdziesiątych na międzynarodowym rynku broni pojawiły się pierwsze objawy stagnacji. Tendencja taka utrzymywała się do końca roku 1985 /1/. Zaznaczyć jednak trzeba, że stagnacja oznaczała, iż wielkość transferu broni w latach 1980-85 utrzymywała się, jedynie z niewielkimi wahaniami, na poziomie roku 1980 i wynosiła około 35 mld dolarów USA (w cenach stałych z roku 1985) /2/. Był to poziom bardzo wysoki, najwyższy od chwili zakończenia II wojny światowej. Kolejne dwa lata 1986-87 to niewielkie ożywienie na rynku broni i wzrost obrotów o około 10 %. Nie była to jednak tendencja stała, ale krótkotrwały zryw spowodowany w głównej mierze wprowadzaniem nowych typów broni i modernizacją arsenałów - był to bowiem szczytowy okres wyścigu zbrojeń. W latach 1988-89 nastąpił ponowny spadek poziomu obrotów uzbrojeniem, mniej więcej do poziomu z początku lat 80. Dotknął on zarówno potentatów ZSRR, USA, Francję jak i mniejszych eksporterów broni takich jak Kanada, Włochy. Praktycznie jedynym krajem wśród największych eksporterów, który w drugiej połowie lat 80. zanotował systematyczny wzrost sprzedaży broni była Holandia.

Generalnie można stwierdzić, że lata 80. to na rynku broni okres stagnacji. Niezależnie od faktu, że pod koniec dekady obroty uzbrojeniem zaczęły nawet spadać, ich ogólny poziom

uznać należy za wysoki. Zahamowania obrotów bronią na rynku międzynarodowym należy upatrywać w dwóch przyczynach. Pierwszą z nich była trudna sytuacja gospodarczo-finansowa głównych importerów broni - krajów Trzeciego Świata. W latach siedemdziesiątych kraje rozwijające się gwałtownie rozbudowały swoje arsenały, taką politykę prowadziły zwłaszcza kraje bogate w ropę naftową - członkowie OPEC. Arabia Saudyjska, Egipt, Kuwejt czy Zjednoczone Emiraty Arabskie dokonywały zakupów drogiego, nowoczesnego sprzętu bojowego płacąc ropą naftową, która w tym okresie osiągnęła bardzo wysoką cenę. Dodatkowym argumentem potwierdzającym celowość tak dużych zakupów broni było zagrożenie ze strony Izraela (wojny w latach 1967 i 1973, walki w Libanie), ale w tym okresie broń kupowały także inne kraje rozwijające się, takie które nie posiadały złóż naftowych - Argentyna, Brazylia, Chile, Kolumbia, Tajlandia - państwa te musiały zaciągać u dostawców broni coraz większe kredyty na zakup samolotów, czołgów, rakiet i okrętów. W latach 80. nastąpiły drastyczne zmiany. Spadły ceny surowców naturalnych, przede wszystkim, ropy naftowej. Konsekwencją tego było pogorszenie się sytuacji gospodarczej dużej liczby krajów Trzeciego Świata. Wiele z nich znalazło się w tzw. pułapce zadłużeniowej. Trudności te wymusiły konieczność ograniczenia zamówień na broń, a nawet redukcję arsenałów do poziomu niezbędnego minimum. Innym czynnikiem ograniczającym import broni przez kraje rozwijające się jest tzw. zjawisko przeinwestowania - w latach 70. państwa te wyposażyły swoje armie w tak dużą ilość nowoczesnej broni że przez najbliższe lata nie musiały dokonywać żadnych większych zakupów. Pamiętać trzeba, że utrzymanie posiadanego arsenału (remonty, części zamienne) pochłania niebagatelne kwoty, często znacznie większe niż zakup samolotów czy czołgów. Dla wielu państw jest to bardzo duże obciążenie i także z tego względu nie ma środków na zakup nowego sprzętu /3/.

W wyniku tych zmian najwięksi eksporterzy broni USA, ZSRR, Francja, Wielka Brytania, RFN i Włochy musieli skorygować swoje plany działania. Kraje Trzeciego Świata stały się kontrahentem niepewnym, mogącym w każdej chwili, z powodu złej sytuacji finansowej, wycofać się z wcześniej zawartych kontraktów.

Dlatego eksporterzy starają się zdobywać dla swoich produktów nowe rynki zbytu, głównie rynki krajów rozwiniętych. Pociąga to za sobą konieczność zmiany struktury eksportu, zarówno rzeczowej, jak i geograficznej. Wymagania stawiane przez odbiorców z krajów rozwiniętych są nieporównywalnie wyższe niż potrzeby partnerów z Trzeciego Świata.

Przykładem takich zmian może być zdobycie rynku amerykańskiego przez brytyjski przemysł lotniczy, który oferował całą gamę samolotów od transportowców Shorts 330 Sherpa, poprzez udane samoloty szkolno-bojowe Hawk, a kończąc na sprawdzonych w konflikcie falklandzkim pionowzłotach Hawker Harrier /4/. Inne przykłady podobnej działalności na rynku broni to sprzedaż przez RFN okrętów podwodnych do Norwegii czy kontrakt z 1985 na dostawę przez francuski koncern zbrojeniowy Thompson do USA systemu dowodzenia i łączności na polu walki RITA, który opiewał na niebagatelną sumę 4 mld dolarów USA /5/.

Drugą przyczyną ograniczenia handlu bronią, szczególnie w drugiej połowie lat 80., była zmiana sytuacji politycznej, a przede wszystkim, zakończenie zimnej wojny pomiędzy blokiem wschodnim i Zachodem. Zakończyło się też wiele konfliktów lokalnych m.in. wojna Iran-Irak, konflikty w Angolii, Nikaragui, a 15 lutego 1989 ostatni żołnierze radzieccy wycofali się z Afganistanu. Odprężenie sytuacji międzynarodowej zawsze odbijało się niekorzystnie na handlu bronią i takie właśnie zjawisko zaobserwować można było także pod koniec lat 80.

Charakterystyczne dla rynku broni w latach 80. było pojawienie się nowych producentów broni, wywodzących się z krajów rozwijających się. Skala tego zjawiska zaskoczyła nawet największych potentatów. Brazylia, Egipt, Korea Południowa, Singapur, Tajwan czy Izrael oferują skuteczną, prostą w obsłudze i użyciu oraz tanią broń starając się konkurować nawet z największymi mocarstwami. Jeden z przedstawicieli amerykańskiej agencji handlowej Interarms Sam Cummings powiedział "Oni oferują większą siłę ognia za mniejsze pieniądze" /6/.

W tabeli 13 przedstawiono 15 największych eksporterów broni w latach 1985-89. Obecni na niej są także przedstawiciele krajów rozwijających się Chiny, Izrael i Egipt.

Tabela 13

Najwięksi eksporterzy broni w latach 1985-89
wartość sprzedaży w milionach US \$ (ceny stałe z 1985)

Kraj	1985	1986	1987	1988	1989	1985-89
ZSRR	12796	14579	14718	12464	11852	66209
USA	8800	10272	12529	10505	10755	52862
Francja	3970	4005	2898	2199	2732	15802
W. Brytania	1899	1429	1665	1297	1820	7711
Chiny	1088	1193	1960	1842	779	6862
RFN	1025	1108	674	1432	780	5019
Czechosłowacja	497	497	570	548	546	2658
Włochy	646	456	388	438	149	2077
Szwecja	163	324	489	577	323	1877
Holandia	88	240	265	532	631	1756
Brazylia	188	150	507	356	183	1385
Izrael	227	250	346	133	228	1183
Hiszpania	139	193	160	212	404	1109
Kanada	132	472	387	75	37	1103
Egipt	124	159	194	232	62	771
Inne państwa	992	710	1089	777	938	4432
Ogółem	32504	36037	38837	33619	31818	172816

Zródło opracowanie własne na podstawie danych SIPRI

Pomimo trudnej sytuacji finansowej największych importerów broni oraz wzrostem konkurencji spowodowanej pojawieniem się na rynku uzbrojenia wielu nowych eksporterów, status quo zostało zachowane USA i ZSRR utrzymały pozycje największych eksporterów broni, przy czym Rosjanie byli największym dostawcą broni do krajów rozwijających (w latach 1985-89 sprzedaż broni osiągnęła 46 mld US \$). Francja utrzymała pozycję trzeciego największego dostawcy broni, a sprzedana przez nią broń stanowiła około 10% światowych obrotów uzbrojeniem, zdecydowanie wyprzedzając pozostałe kraje zachodnioeuropejskie. Generalnie można stwierdzić, że druga połowa lat 80. była początkiem kryzysu na rynku broni, który był rezultatem zmian ekonomicznych i politycznych.

W latach 80. na rynku broni zanotowano jeszcze jedno, nieznane do tej pory zjawisko. Po raz pierwszy zaczęto oficjalnie mówić o możliwości transferu broni jądrowej. W

połowie lat 80. najczęściej wymienianymi krajami podejrzanymi o niezgodne z prawem posiadanie broni atomowej były Izrael, Republika Południowej Afryki, Pakistan oraz Irak. Wiadomo też, że aby znaleźć się w tzw. klubie atomowym, kraje te musiały korzystać z pomocy innych państw. Informacje o izraelskim potencjale atomowym uzyskane zostały od byłego pracownika ośrodka Dimona Mordachasja Vanunu, który ujawnił, że kraj ten posiada nie tylko bombę atomową, ale także broń neutronową. Do dziś nie wiadomo, czy Izrael rzeczywiście ma taką broń, czy była to tylko specjalnie przygotowana akcja dezinformacji i zastraszenia potencjalnych przeciwników. Natomiast z całą pewnością broń atomową posiada RPA. Kraj ten miał na uzbrojeniu co najmniej 7 bomb atomowych, konstruowanych na bazie bomby zrzuconej przez Amerykanów na Hiroszimę /7/. Ze względu na bardzo silne promieniowanie, składowanie tego arsenału stwarzało ogromne niebezpieczeństwo i został on zlikwidowany w chwili zakończenia wojny z Angolą. Nie ma natomiast żadnych dowodów, że broń atomową posiada Pakistan. Według niepotwierdzonych informacji tzw. islamska bomba atomowa jest gotowa, ale nie została jeszcze wypróbowana. Irackie instalacje nuklearne zostały zniszczone w trakcie trwania wojny w Zatoce Perskiej, bądź po jej zakończeniu znalazły się pod nadzorem przedstawicieli ONZ. Po rozpadzie ZSRR i powstaniu nowych krajów mających na uzbrojeniu broń atomową (Ukraina, Kazachstan) groźba nielegalnego transferu broni atomowej niepomniernie wzrosła. Mnożą się próby nielegalnej sprzedaży materiałów rozszczepialnych, wywozu technologii oraz urządzeń. Czołowi atómiści z byłego ZSRR mogą bez trudu znaleźć pracę w każdym kraju, który pragnie stać się atomową potęgą. Taki niekontrolowany przeciek technologii atomowej, ale także broni chemicznej i biologicznej, jest bardzo trudny do wykrycia i zwalczania, a jego rezultaty mogą być tragiczne.

Od końca lat 50. w międzynarodowych obrotach bronią uczestniczy Polska. Wśród krajów Europy Wschodniej zajmowaliśmy trzecie miejsce po byłym ZSRR i byłej Czechosłowacji /8/. Polska oferta obejmowała głównie czołgi, śmigłowce, broń strzelecką, amunicję oraz sprzęt morski. Eksport broni odbywał się za pośrednictwem Centralnego Zarządu Inżynierii (Cenzin)

wyspecjalizowanej jednostki handlu zagranicznego. Według SIPRI w latach 80. Polska znalazła się poza czołową 15 największych eksporterów broni. Wartość sprzedanej broni wynosiła od 92 milionów dolarów USA - w najsłabszym roku 1988, do blisko 200 milionów dolarów - w najlepszych latach 1982 i 1985. Głównymi odbiorcami polskiej broni były Związek Radziecki, Irak, Indie, Syria oraz Węgry. Mimo tych mało znaczących kwot eksport broni i usług wojskowych był jedną z najbardziej rentownych form wywozu. Przykładowo w roku 1988 za 1 kilogram czołgu otrzymywaliśmy 33 USD, za 1 kg działa 36 USD, a za 1 kg pocisku raketowego już 228 USD podczas gdy 1 kilogram "Poloneza" przynosił w eksporcie jedynie 1,75 USD /9/. Jednocześnie Polska była jednym z największych importerów broni. Jedynie w latach 1985-89 na zakup sprzętu wojskowego wydaliśmy 4,65 mld USD (11 miejsce na świecie), a dostawcą broni dla polskiej armii był, przede wszystkim, przemysł zbrojeniowy ZSRR /10/. Zmiany polityczne i ekonomiczne jakie zaszły po czerwcu 1989 roku bardzo niekorzystnie odbiły się na funkcjonowaniu sektora zbrojeniowego. Skończyły się dotacje dla zakładów przemysłu obronnego, wstrzymano prace nad wieloma projektami badawczo-rozwojowymi umożliwiającymi modernizację produkowanej broni. Utraconych zostało wiele rynków zbytu (Rosja, Irak, Syria), a inni odbiorcy polskiej broni przeżywali poważne kłopoty finansowe. Polskie firmy próbujące działać na rynku międzynarodowym spotkały się z nieznaną im do tej pory walką konkurencyjną, czego przykładem może być słynna już "afery karabinowa " czy utrata kontraktu na dostawę ponad 300 czołgów T-72 do Pakistanu. Najbardziej pesymistyczne jest jednak to, że nie został stworzony nowoczesny system organizacyjny polskiego eksportu broni. Nic więc dziwnego, że na początku lat 90. polskie zakłady zbrojeniowe znalazły się w wyjątkowo trudnej sytuacji, tym bardziej, że żaden z krajów Europy Zachodniej nie był zainteresowany współpracą w dziedzinie uzbrojenia z Polską, traktując nasz kraj jako potencjalnego konkurenta i kraj niepewny zarówno politycznie jak i gospodarczo. Próbą wyjścia z tej niekorzystnej sytuacji jest nawiązanie współpracy z producentami uzbrojenia z innych krajów m.in. RPA (firma Denel opracował bojową wersję śmigłowca w-3 Sokół tzw. Huzara,

który pełnić rolę maszyny wsparcia oraz przeciwpancernej),
Izraela i Szwecji (pociski przeciwpancerne Ericson na
szwedzkiej licencji mają już niebawem być produkowane w Polsce
). Są to jednak pierwsze próby i trudno w tej chwili mówić o
ich znaczeniu dla polskiego przemysłu zbrojeniowego. Wydaje
się jednak, że podstawową chorobą polskiego eksportu broni jest
nie tyle jakość oferowanego przez nas uzbrojenia, ale fatalna
organizacja sprzedaży broni i brak polityki państwa w tej
sferze. Broń nie jest bowiem towarem, którym można handlować w
oparciu o zasady wolnej gry sił rynkowych o czy zapomina wielu
polskich polityków i działaczy gospodarczych.

3.2. Miejsce i rola Francji w międzynarodowych obrotach uzbrojeniem

Francja jest krajem, który zawsze należał do czołowych eksporterów broni. W okresie międzywojennym tzn. 1918-1939 Francja była największym dostawcą materiałów wojskowych. Pozycję tę zawdzięczała głównie rozbudowie przemysłu zbrojeniowego w okresie I wojny światowej /11/. Bez zbytniej przesady można powiedzieć, że niemal cała ówczesna Europa używała francuskich czołgów Renault FT 17, samolotów Spad, Nieuport czy Potez oraz dział Schneidera. Supremację Francji na rynku broni przerwała dopiero przegrana kampania 1940 roku oraz pięcioletnia niemiecka okupacja. W okresie tym francuski przemysł zbrojeniowy poniósł jednak stosunkowo małe straty, pracując cały czas na rzecz niemieckiej maszyny wojennej. Mimo to, po zakończeniu II wojny światowej Francja nie od razu powróciła do czołówki producentów i eksporterów broni. Spowodowane było to, przede wszystkim, dwoma względami. Największe mocarstwa USA, ZSRR i Wielka Brytania w latach 1940-45 przestawiły swoje gospodarki niemal w całości na tory produkcji wojennej, uzyskując dominację na rynku broni. Po drugie w latach 1942-45 wprowadzono do produkcji wiele nowych rodzajów broni np. silnik odrzutowy, samoloty ze skośnymi skrzydłami, pociski rakietowe, ciężkie czołgi. Pod względem jakościowym francuska broń była mało konkurencyjna. Francja dopiero musiała stworzyć własny, nowoczesny przemysł zbrojeniowy i ośrodki badawczo-naukowe pracujące na jego rzecz. Mimo to w latach 50. i 60. Francja zajmowała 6-7 miejsce na liście największych eksporterów broni /12/ - był to początek marszu w górę. Duże znaczenie dla rozwoju eksportu broni miało opuszczenie przez Francję w połowie lat 60. struktur wojskowych NATO. Wiele krajów kupując broń we Francji próbowało uniezależnić się od dostaw amerykańskich. W roku 1975 Francja wyprzedzając Wielką Brytanię wysunęła się na trzecią pozycję wśród największych handlarzy bronią i utrzymała ją do dziś /13/. Lata 80. przyniosły umocnienie francuskiej pozycji na tym rynku. W latach 1985-89 Francja sprzedała broń o wartości blisko 16 miliardów \$ USA (w cenach stałych z roku 1985), co stanowiło 9,14 % światowego rynku uzbrojenia. Biorąc pod uwagę eksport broni na liczbę mieszkańców Francja zajmuje zdecydowanie

pierwsze miejsce na świecie /14/. Mimo spadku eksportu broni w latach 1987-89 o około 35 %, w porównaniu z początkiem lat 80. Francja zachowała swoją pozycję na świecie. Kryzys dotknął bowiem wszystkich największych dostawców broni. Na początku lat osiemdziesiątych aż 80% francuskiego eksportu było skierowane do krajów rozwijających się /15/. Jednak trudności płatnicze głównych kontrahentów - krajów OPEC - oraz embargo na dostawy broni do Iraku, spowodowały, że zaczęto szukać odbiorców wśród krajów wysoko rozwiniętych oraz na Dalekim Wschodzie. W roku 1985 Francja sprzedała do krajów rozwiniętych broń o wartości 382 milionów \$ USA (ceny stałe z 1985), w roku 1988 - 888 milionów \$, a rok później już za 1,2 miliarda \$ USA. W drugiej połowie lat 80. udział eksportu broni do krajów rozwiniętych wzrósł do 30-40 % francuskiego eksportu broni /16/. Najnowsza oferta francuska m.in. supernowoczesny czołg Leclerc czy samolot Rafale ze względu na nasycenie elektroniką, a przez to bardzo wysokie ceny, jest przeznaczona, przede wszystkim, dla krajów rozwiniętych.

Pozycję trzeciego sprzedawcy broni, wyraźnie wyprzedzającego zajmujące kolejne miejsca na liście największych eksporterów kraje Europy Zachodniej Wielką Brytanię, RFN i Włochy - Francja zawdzięcza, przede wszystkim, stałej modernizacji przemysłu zbrojeniowego, wysokim nakładom na B+R oraz bardzo elastycznej strategii działania na międzynarodowym rynku broni. Przejawia się ona tym, że Francja sprzedaje broń praktycznie każdemu kto chce ją kupić, a dostarczając uzbrojenie nie uzależnia politycznie od siebie odbiorców. W latach 80. eksport broni przez USA i ZSRR był bardzo ważnym elementem polityki zagranicznej, czynnikiem strategicznym w działaniach tych państw na arenie międzynarodowej. Francja podchodziła do sprzedaży broni wybitnie merkantylnie (i w tej kwestii nic się nie zmieniło). Taka strategia działania została wielokrotnie potwierdzona przez czołowych polityków tego kraju. W roku 1982 minister obrony Charles Hernu stwierdził "Tak, mam spokojne sumienie, kiedy sprzedaję broń i pozwoli to nie kupować jej u kogoś z wielkich" /17/. W myśl tej zasady w grudniu 1981 Francja dostarczyła broń do sandinowskiej Nikaragui, która była w konflikcie z USA, a o dostawę broni do tego kraju zabiegał także

Związek Radziecki. W tym samym okresie minister spraw zagranicznych Michel Jobart wypowiedział zdanie, które może służyć jako motto francuskiej strategii działania na rynku broni "Kiedy Francja sprzedaje komuś broń, nie pozbawia go wolności" /18/.

Nic więc dziwnego, że postępowanie Francji na rynku broni nazywane było często lawirowaniem pomiędzy Wschodem i Zachodem. Gdy USA lub ZSRR wahały się czy realizacja jakiegoś kontraktu nie stoi w sprzeczności z ich interesami politycznymi, w to miejsce natychmiast wchodziła oferta francuska. Taka sytuacja miała miejsce nie tylko w przypadku dostaw broni do Nikaragui, ale także Indii czy Iraku. Rzecz jasna Francja mogła sobie pozwolić na taką elastyczność, także z tego względu, że nie jest członkiem NATO.

Drugim elementem francuskiej polityki na międzynarodowym rynku broni był tzw. imperatyw technologiczny, stawiający nacisk na jakość oferowanej broni. Francja należy do krajów o najwyższych wydatkach na wojskowe B+R. Szczególnie dużą wagę przywiązywano do rozwoju elektroniki, która odgrywa rosnącą rolę w nowoczesnych systemach uzbrojenia. Dzięki temu francuska broń zdobyła renomę pozwalającą skutecznie konkurować nawet z wyrobami przemysłu amerykańskiego.

Istotną rolę w rozwoju francuskiego eksportu broni odegrała społeczna akceptacja tego rodzaju działalności. Jak wykazały badania przeprowadzone w połowie lat 80. aż 68 % młodzieży w wieku 15-21 lat (a więc najbardziej pacyfistycznie nastawiona część społeczeństwa) akceptowało udział Francji w międzynarodowym rynku uzbrojenia /19/. Jak stwierdził znawca problematyki francuskiej Edward Kołodziej - " Francuzi milcząco akceptują twierdzenie, że nie ma konfliktu pomiędzy masłem i armatami, ponieważ im więcej sprzedaje się armat, tym więcej mają masła " /20/.

W latach 80. Francja utrzymała i umocniła pozycję trzeciego największego na świecie eksportera uzbrojenia, będąc jednocześnie największym sprzedawcą broni w Europie Zachodniej. Pozycja ta jest rezultatem polityki francuskiej prowadzonej już od lat 60. Przeznaczono wtedy znaczne środki finansowe na

modernizację przemysłu zbrojeniowego oraz rozwój nowych jego gałęzi, przede wszystkim elektroniki, oraz opracowano strategię wejścia produktów na rynek międzynarodowy. Zakładała ona nieuzależnianie polityczne odbiorców broni, co pozwoliło na skuteczne konkurowanie z oboma supermocarstwami oraz stawiała na najwyższą jakość oferowanego uzbrojenia. Jednocześnie Francja starała się ograniczać import broni do niezbędnego minimum, decydując się na zakup broni za granicą tylko w ostateczności - gdy jej wyprodukowanie we Francji było niemożliwe. Taka sytuacja spowodowała bardzo wysoką przewagę eksportu nad importem i dodatnie saldo w obrotach uzbrojeniem.

3.3 Organizacja eksportu broni

Francja należy do krajów przywiązujących dużą wagę do kontroli eksportu broni. Od dnia 18 kwietnia 1939 francuskie prawodawstwo zabrania eksportu broni bez uzyskania zezwolenia na sprzedaż materiałów zbrojeniowych tzw. AEMG (Autorisation d'Exportation de Materiel de Guerre), który to wymóg obowiązuje do chwili obecnej. Zezwolenie jest przyznawane przez premiera po zasięgnięciu opinii Rady Prezydenckiej (CIEGMA - Commission Interministerielle pour l'Etude et l'Exportation des Materieles de Guerre), która została powołana do życia dekretem z dnia 18 lipca 1953 roku /21/. Składa się ona z przedstawicieli różnych ministerstw i instytucji centralnych. Rada jest najwyższym organem opiniodawczym w zakresie transferu broni. Stały sekretariat Rady prowadzony jest przez Ministerstwo Obrony, ale kluczową rolę w jego funkcjonowaniu odgrywa Ministerstwo Spraw Zagranicznych. Najwyższym organem wykonawczym, realizującym w praktyce zalecenia Rady jest tzw. Pełnomocnik Generalny d/s Uzbrojenia (DGA). Jego biuru podlega Dyrekcja Spraw Międzynarodowych (DAI - Direction des Affaires Internationales).

DGA zajmuje się nadzorem i rozwojem eksportu broni. W tym celu ustala kontakty z rządami (ewentualnymi nabywcami) i doradcami zagranicznymi, otwiera możliwości eksportowe przed przemysłem francuskim i zapewnia przedsiębiorstwom poparcie rządu francuskiego i armii, promuje francuską broń za granicą, organizuje negocjacje, uczestniczy w zawieraniu kontraktów oraz zapewnia usługi posprzedażowe. DAI koordynuje natomiast poczynania różnych sektorów eksportujących broń, wytyczając i nadzorując politykę eksportową oraz udzielając pomocy przemysłowi w rozwoju eksportu, w wysokości nawet do 70% nakładów, która jest spłacana dochodami z eksportu.

W imieniu Ministerstwa Finansów COFACE (Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Exterieur) gwarantuje odbiorcom zagranicznym kredyty, pod warunkiem zawarcia z Ministerstwem Obrony odpowiednich porozumień o pomocy technicznej i szkoleniu wojskowym. W szczególnych przypadkach kredyt na zakup broni może też gwarantować bank BFCE (Banque Francaise de Commerce Exterieur) /22/.

Spośród wielu agencji zajmujących się eksportem broni na pierwsze miejsce wysuwają się firmy oferujące sprzęt lotniczy i rakietowy Francuski Urząd ds. Eksportu Sprzętu Lotniczego (OFEMA-Office Français d'Exportation de Materiel Aeronautique) i Urząd Generalny ds. Lotnictwa (OGA-Office General de l'Air). Istnienie dwóch różnych, teoretycznie konkurencyjnych agencji, zajmujących się eksportem materiałów lotniczych, tłumaczone jest tym, że w pewnych przypadkach zachodzi konieczność prezentowania swoich towarów dwóm walczącym stronom czy też tylko potencjalnym wrogom. Gdy robią to niezależne firmy unika się zdrażnień /23/.

Francuska Spółka ds. Uzbrojenia (SOFMA - La Societe Francaise de Materiels d'Armement) zajmuje się eksportem broni dla wojsk lądowych. Jej udziałowcami są rząd (35%) i przedsiębiorstwa wytwarzające ten rodzaj uzbrojenia (Thomson, GIAT). SOFMA posiada swoją filię Francuską Kompanię Pomocy Specjalistycznej (COFRAS - Compagnie Francaise d'Assistance Specialise), której zadanie polega na zabezpieczeniu potrzeb nabywców w zakresie pomocy technicznej, obsługi i utrzymania sprzętu wojskowego.

Francuski przemysł stoczniowy i zakłady produkujące uzbrojenie dla marynarki wojennej eksportują swoje wyroby za pośrednictwem agencji o nazwie Francuska Spółka Eksportu Uzbrojenia Morskiego (SOFREXAN - Le Societe Francaise d'Exportation des Armaments Naval). Jej udziałowcami są rząd, największe przedsiębiorstwa budownictwa okrętowego oraz kilka przedsiębiorstw przemysłu elektryczno-rakietowego.

W roku 1974 utworzona została Francuska Spółka Eksportu Systemów Zbrojeniowych (SOFRESA - La Societe Francaise d'Exportation de Systemes d'Armement). Jej założycielem jest Ministerstwo Obrony, a jej działalność kontroluje bezpośrednio DGA. Naczelnym zdanem SOFRESA jest eksport broni do krajów na Bliskim Wschodzie. Początkowo sprzedawano jedynie uzbrojenie dla wojsk lądowych, a od roku 1979 spółka te eksportuje także materiały dla sił morskich. Utworzenie tej agencji było spowodowane wzrostem sprzedaży broni na Bliskim Wschodzie, do którego to rejonu Francja kierowała największą część swojego eksportu uzbrojenia.

Eksport broni we Francji znajduje się w całości pod nadzorem państwa. Struktura organizacyjna została jednak zbudowana tak aby zapewnić agencjom zajmującym się sprzedażą broni jak największą samodzielność. Dodatkowo przedsiębiorstwa sektora zbrojeniowego mogą liczyć na pomoc ze strony państwa we wszystkich fazach realizacji kontraktów. Dzięki temu oraz dzięki odpowiedniej strategii sprzedaży broni na rynku międzynarodowym francuski eksport odniósł tak duży sukces. W obecnej sytuacji nie jest bowiem możliwa sytuacja gdy eksport broni odbywa się poza kontrolą państwa. Nie chodzi tu wyłącznie o nadzór ze względów politycznych i militarnych. Samodzielnie działające firmy zbrojeniowe czy przedsiębiorstwa eksportujące uzbrojenie nie są w stanie wytrzymać walki konkurencyjnej na międzynarodowym rynku broni. Po roku 1989 Polska zdecydowała się na liberalizację zasad prowadzenia eksportu broni. Rezultatem było niemal całkowite wypadnięcie polskich firm z rynku światowego oraz wiele afer, w które starano się wplątać zakłady zbrojeniowe. Doprowadziło to do ponownego zwiększenia kontroli państwa nad handlem bronią. W tym samym okresie Czecho-Słowacja, nie decydując się na tego typu eksperymenty, umocniła swoją pozycję wśród czołowych eksporterów broni, wypierając Polskę z wielu rynków.

3.4. Ingerencja państwa w działalność eksportową francuskich przedsiębiorstw zbrojeniowych

W przypadku wszystkich krajów dysponujących przemysłem zbrojeniowym i uczestniczących w rynku międzynarodowym, producenci uzbrojenia w mniejszy lub większy sposób uzależnieni są od instytucji państwowych, które odgrywają decydującą rolę w funkcjonowaniu tego sektora. Interwencja państwa bazuje na dwóch podstawowych przesłankach /24/

- przemysł zbrojeniowy jest gałęzią strategiczną gwarantującą bezpieczeństwo państwa, zapewniającym wyposażenie własnej armii. Z tego względu przemysł zbrojeniowy jest jednym z głównych elementów systemu obrony narodowej, a jego zakres działalności dyktowany jest przez doktryny militarne i polityczne ustalane przez kolejne rządy oraz dowództwo wojskowe
- eksport sprzętu wojskowego ma ogromne znaczenie polityczne i dyplomatyczne, państwo nie może przerzucać odpowiedzialności za skutki polityki eksportowej na przedsiębiorstwa.

We Francji już w przeszłości państwo zaznaczało swój wyraźny wpływ na sektor zbrojeniowy. Od roku 1336 Filip VI nadzorował produkcję prochu, w 1540 Franciszek I wprowadził zakaz eksportu saletry. W XVIII wieku stworzony został Zarząd Hut oraz Królewski Monopol Prochów, które zajmowały się produkcją broni dla armii królewskiej i oczywiście pozostawały pod bezpośrednią kuratelą koronowanych głów /25/.

Podobna sytuacja panowała gdy w drugiej połowie XIX wieku powstał nowoczesny przemysł zbrojeniowy. W roku 1933 przy Ministerstwie Wojny powstała Dyrekcja Produktów Zbrojeniowych, a jej zadaniem było koordynowanie i nadzorowanie sektora zbrojeniowego. W latach 1935-39 następujące po sobie rządy uchwaliły dekry umożliwiające im ścisły nadzór nad produkcją i handlem materiałami zbrojeniowymi. Po zakończeniu II wojny światowej państwo odegrało rolę koła zamachowego w odbudowie, a następnie rozwoju francuskiego przemysłu zbrojeniowego /26/.

Obecnie podstawowym instrumentem ingerencji państwa w działalność sektora zbrojeniowego jest Pełnomocnik Generalny d/s Uzbrojenia (DGA), do którego podstawowych zadań należy sporządzanie i realizowanie planów produkcyjnych przemysłu

zbrojeniowego, ochrona i nadzór nad państwowym przemysłem zbrojeniowym. DGA jest łącznikiem pomiędzy zakładami zbrojeniowymi, a użytkownikami ich wyrobów czyli siłami zbrojnymi. Z jednej strony DGA przekazuje zakładom zbrojeniowym oczekiwania wojskowych dotyczące nowego sprzętu ustalając przy tym parametry techniczne oraz granice finansowe, a z drugiej przekazuje projekty powstałe w ośrodkach badawczo-rozwojowych do sztabów wojskowych.

Podstawową rolę w działaniach DGA odgrywa jej budżet wynoszący w roku 1985 ponad 20 miliardów franków francuskich, uzyskanych od rządu. Budżet ten nie uwzględnia środków finansowych będących w dyspozycji DGA, a pochodzących z programów badawczo-rozwojowych finansowanych ze środków armii.

Istnienie jednego organu odpowiedzialnego za globalną politykę w kwestii zbrojeń datuje się od niedawna. Jeszcze na początku lat 60. sztaby generalne każdego z rodzajów sił zbrojnych tzn. lądowych, morskich i powietrznych, wspierane były przez specjalistyczne dyrekcje techniczne nadzorowane z kolei przez trzech sekretarzy stanu podlegających bezpośrednio Ministerstwu Obrony. Miały one za zadanie zaopatrywanie w uzbrojenie każdy z rodzajów wojsk /27/.

Rosnące powiązania różnorodnych technik oraz coraz częściej spotykana współzależność rodzajów broni, a także chęć stworzenia jednolitej polityki przemysłowej w sektorze zbrojeniowym, doprowadziła w roku 1962 do utworzenia Ministerialnej Komisji d/s Uzbrojenia (DMA). Dekret nr 81-308 z 5 kwietnia 1961 roku powołujący do życia DMA podkreśla, że w wyniku postępu naukowo-technicznego na rynku broni zaszły tak poważne zmiany, że konieczne są nowe rozwiązania organizacyjne /28/. Racjonalna polityka w sprawie produkcji broni, konieczność konkurencyjności z innymi krajami wymagały skoncentrowania władzy i dostępnych środków. Zakładano, że przyniesie to bardziej efektywne wykorzystanie zatrudnionego personelu, skuteczniejsze wykorzystanie środków finansowych, a w rezultacie większe dochody dla sektora zbrojeniowego

Główne zadania stawiane przed DMA przedstawić w sposób następujący /29/

- przygotowanie oraz realizacja programów badawczych w ścisłej współpracy ze sztabami wojskowymi,
- opieka nad zakładami publicznymi oraz kontrola przedsiębiorstw prywatnych gdy uczestniczą one w programach zbrojeniowych ,
- zapewnienie współpracy z innymi państwami ,
- promocja francuskiej broni za granicą oraz wspieranie i kontrolowanie eksportu broni.

W roku 1977 DMA została przemianowana na Delegation Generale pour Armement (DGA), ale zadania stawiane przed tą instytucją nie uległy zmianie.

3.4.1. Organizacja DGA

DGA składa się z czterech dyrekcji o charakterze kierowniczym zapewniających integrację działań całej instytucji (polityka przemysłowa, sprawy międzynarodowe, dział kadr, koordynacja badań) oraz 5 kierownictw wykonawczych odpowiedzialnych za planowanie, rozwój, produkcję sprzętu dla poszczególnych rodzajów wojsk (lądowy, morski i powietrzny), oprzyrządowanie i elektronikę. Dyrektor Naczelny DGA jest wspomagany przez

- doradców d/s technicznych
- doradców wojskowych
- inspekcję d/s uzbrojenia
- charge misji "badania naukowe"
- charge misji "atom" odpowiedzialnego za stosunki z Komisariatem Energii Atomowej w sprawach produkcji broni atomowej

Zadania poszczególnych kierownictw kierowniczych DGA można przedstawić w sposób następujący /30/:

1. Kierownictwo Programowania i Zarządzania Przedsiębiorstwami Zbrojeniowymi (DPAI) odgrywa zasadniczą rolę we wprowadzaniu polityki państwa w sektorze zbrojeniowym. DPAI kontroluje całość sektora zbrojeniowego, szczególnie zaś jego sytuację finansową. Do jej zadań należy opracowanie programów inwestycyjnych, kontrolowanie zamówień, oddziaływanie na strukturę przemysłu zbrojeniowego. Służba Nadzorcza Przemysłu Zbrojeniowego (SIAR) - podlegająca DPAI jest organem mającym na celu weryfikację jakości technicznej produktów danej fabryki. SIAR odgrywa istotną rolę w eksporcie nadając sprzedawanym towarom francuską

homologację co jest gwarancją jakości.

2. Komisja d/s Międzynarodowych (DAI) ma za zadanie kontrolę francuskiego eksportu broni, ponadto odpowiada za kooperację międzynarodową w zakresie produkcji broni. DAI podlegają bezpośrednio agencje zajmujące się eksportem poszczególnych rodzajów uzbrojenia OGA, OFEMA, SOFRESA czy SOFMA

3. Komisja d/s Badań Naukowych (DRET) ma za zadanie wyciąganie wniosków z ewolucji naukowo-technicznej i wprowadzanie ich do polityki zbrojeniowej Francji. W związku z tym DRET sporządza przyszłościowe programy badawczo-rozwojowe, zapewniając ich koordynację i realizację, a część z nich wykonuje samodzielnie.

4. Komisja Kadr i Spraw Ogólnych (DPAG) zajmuje się szkoleniem pracowników DGA na wydziałach specjalistycznych uczelni wyższych. Komisji tej podlega ponad 70 000 pracowników.

Pięć Dyrekcji Wykonawczych - do roku 1984 nazywanych Dyrekcjami d/s Technicznych - odpowiada bezpośrednio za zaopatrzenie poszczególnych rodzajów wojsk. Dyrekcja Uzbrojenia Lądowego (DAT) odpowiada za dostawy broni dla jednostek lądowych, Dyrekcja Konstrukcji Morskich (DCN) za sprzęt pływający, Dyrekcja Konstrukcji Lotniczych (DCAe) za sprzęt dla L'Armee de l'Air, a Dyrekcji Silników (DEN) podlegają, przede wszystkim, dostawy sprzętu raketowego (pociski balistyczne i taktyczne). Natomiast Dyrekcja Elektroniki i Informatyki (DEI) jest odpowiedzialna za dostawę wszystkich urządzeń elektronicznych. DEI podlega bezpośrednio Centrum Elektroniki Zbrojeniowej (CELAR), którego zadaniem jest ocena nowo wprowadzanych rozwiązań i doradztwo w tym zakresie na rzecz przedsiębiorstw zbrojeniowych oraz organów DGA.

DGA odgrywa więc zasadniczą rolę gdy chodzi o strukturę francuskiego przemysłu zbrojeniowego, produkcję oraz eksport uzbrojenia. Działalność DGA łączy w sobie ogół procesów produkcyjnych, począwszy od badań wstępnych poprzez produkcję aż po jego sprzedaż. Określając podaż i ukierunkowując popyt DGA koordynuje cały francuski system militarno-przemysłowy i zapewnia jego równowagę. Wpływając na kierunki rozwoju oraz wspierając niektóre zmiany strukturalne DGA udało się wyeliminować konkurencję pomiędzy francuskimi firmami zbrojeniowymi.

DGA poprzez Dyрекcyję d/s Międzynarodowych (DAI) kontroluje eksport broni. Nawiązywanie kontaktów, negocjacje i podpisanie kontraktów może być dokonywane przez przedstawicieli firm bądź agencje (podległe DAI), ale wszystko odbywa się pod aktywnym nadzorem państwa. Eksport broni odgrywa istotną rolę w funkcjonowaniu całego sektora zbrojeniowego, stąd tak silna presja instytucji rządowych aby kontrolować jego funkcjonowanie. Broń jest ponadto towarem o znaczeniu strategicznym, a jej sprzedaż ma nie tylko znaczenie ekonomiczne, ale także polityczne.

Biorąc pod uwagę fakt, że DGA zapewnia finansowanie realizowanych pod jej kuratelą zamówień, przedsiębiorstwa działające w ramach takich programów mają niemal komfortową sytuację - nie ponoszą praktycznie ryzyka, mając zapewniony rynek zbytu. Odmowa poparcia realizacji jakiegoś programu, a tym samym przyznania mu środków finansowych może być jednym z przykładów nacisków wywieranych na firmy zbrojeniowe. W takiej sytuacji firmy mogą szukać wsparcia za granicą. Jeżeli nie jest to sprzeczne z interesami Francji DGA pozwala na kontynuowanie takich kontaktów. Przykładowo gdy armia francuska wybrała na swoje uzbrojenie pociski przeciwlotnicze ziemia-powietrze "Roland" produkowane przez konsorcium Euromisile, Thomson kontynuował prace nad systemem "Crotale", po otrzymaniu wsparcia finansowego i gwarancji zakupu od Republiki Południowej Afryki /31/.

3.5. Eksport broni przez Francję w latach 80.

Lata 80. to bardzo korzystny okres dla francuskich eksporterów broni, szczególnie udane było pierwsze pięciolecie tego przedziału czasowego. Francja umocniła wtedy pozycję trzeciego na świecie sprzedawcy uzbrojenia, wyraźnie dystansując pozostałe państwa zachodnioeuropejskie. W omawianym okresie 10% światowego eksportu broni stanowił sprzęt wyprodukowany we Francji /32/. W tabeli 14 przedstawiony jest eksport broni przez Francję w latach 1975-89 w ujęciu wartościowym.

Tabela 14

Eksport uzbrojenia przez Francję w latach 1975-88
(w mld FFr, ceny stałe z roku 1980)

ROK	WARTOŚĆ EKSPORTU BRONI
1975	7,7
1976	11,0
1977	14,1
1978	18,6
1979	22,7
1980	23,4
1981	25,7
1982	23,4
1983	23,3
1984	25,4
1985	25,0
1986	25,3
1987	18,1
1988	18,5
1989	21,2

Zródło J. Fontanel, The French Arms Industry, CEDSI 1989, s. 44

Daje się zauważyć, że w latach 1980-88 Francja ustabilizowała obroty uzbrojeniem na dość wysokim poziomie w pierwszym okresie badanego przedziału czasowego tzn. w latach 1980-1984 - 24,2 mld FFr, a w następnej pięcioletce (1985-1989) - 21,8 mld FFr rocznie. W latach 1987-88 nastąpił spadek sprzedaży broni za granicę, co spowodowane było recesją na międzynarodowym rynku broni oraz rosnącą konkurencją. Niektórzy autorzy sugerują, że spadek eksportu przez Francję był wynikiem zmniejszenia budżetu wojskowego, co ograniczyło możliwości działania wielu firm zbrojeniowych /33/. Nie wydaje się aby była to prawda. W latach 1983-89 rzeczywiście nastąpił zmniejszenie udziału wydatków zbrojeniowych w budżecie narodowym. W roku 1983 na cele

militarne przeznaczono 4,1 % budżetu, w roku 1986 - 3,9 %, a w roku 1989 jedynie 3,6 %. Ale jednocześnie w okresie tym dochód narodowy wzrósł o około 10 %, więc rzeczywiste środki jakie przeznaczone zostały na cele militarne uległy zwiększeniu /34/.

Kryzys międzynarodowego rynku broni był niebezpieczny dla francuskiego sektora zbrojeniowego, ze względu na bardzo wysoki, 40 % udział eksportu w wartości produkcji tego działu gospodarki narodowej. W tabeli 15 przedstawiony został procentowy udział eksportu w wartości produkcji sektora zbrojeniowego w latach 1975-89.

Tabela 15

Udział eksportu w wartości produkcji francuskiego sektora zbrojeniowego w latach 1975-89 (w %)

ROK	UDZIAŁ EKSPORTU W PRODUKCJI SEKTORA ZBROJENIOWEGO
1975	32
1976	37
1977	41
1978	40
1979	40
1980	40
1981	41
1982	38
1983	38
1984	42
1985	42
1986	40
1987	39
1988	35
1989	38

Zródło J. Fontanel, The French Arms Industry, CEDSI, 1989, s. 45

Udział eksportu w produkcji sektora zbrojeniowego zaczął wzrastać już na początku lat 70. Związane było to z francuską ofensywą na rynku międzynarodowym. Wzrost zamówień zagranicznych pozwalał wydłużać serie produkcyjne, a tym samym obniżać koszt jednostkowy co było bardzo istotne ze względu na rosnące koszty realizacji programów militarnych. Pod koniec lat 70. udział eksportu wzrósł do 40 % i na tym poziomie utrzymywał się niemal przez całe następne dziesięciolecie. Tak duże uzależnienie od rynków zagranicznych wiązało się jednak z dużym ryzykiem, szczególnie na tak zmiennym rynku jak to ma miejsce w przypadku uzbrojenia. Gdy pod koniec lat 80. nastąpiło załamanie rynku międzynarodowego doprowadziło to do poważnych trudności wielu

francuskich producentów uzbrojenia. Niektóre firmy jak na przykład potentat przemysłu lotniczego AMD-BA (producent przeboju eksportowego - rodziny samolotów Mirage) ze względu na drastyczny spadek zamówień zagranicznych znalazł się na krawędzi bankructwa. W okresie tym istotną okazała się pomoc ze strony państwa, które zwiększyło zamówienia dla armii francuskiej oraz wyasygnowało środki na prowadzenie wielu programów badawczo-rozwojowych np. program budowy silnika M 88 do samolotu Rafale. Oprócz tego, wykorzystane zostały środki uzyskane z eksportu broni w latach poprzednich. Od połowy lat 70. eksport miał bardzo dużą nadwyżkę nad importem (około 20 mld franków) i środki te były przeznaczane m.in. na realizację prac badawczych. Jak więc widać bardzo duże uzależnienie się od działalności eksportowej może być ryzykowne, ale z drugiej strony to właśnie eksport jest źródłem osiągania zysków przez przemysł zbrojeniowy. Efektywne wykorzystanie środków uzyskanych w ten sposób może pozwolić na przetrwanie zjawisk kryzysowych występujących na międzynarodowym rynku broni.

W latach 80. udział Francji w rynku uzbrojenia wynosił około 10 %. Przy czym okres pierwszych pięciu lat był dużo bardziej korzystny gdyż francuski udział w rynku światowym wynosił wówczas 10,3 %, a w kolejnych pięciu latach spadł do 9 %. W najmniej korzystnym okresie (lata 1987-88) udział ten spadł do 6,5 - 7,5 % /35/. Związane było to z rosnącą konkurencją na rynku uzbrojenia zarówno ze strony krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. W rezultacie Francja przegrała walkę o kilka spektakularnych kontraktów m.in. z brytyjczykami na dostawę samolotów do Arabii Saudyjskiej, ze szwajcarskim Oerlikonem na dostawę systemu obrony przeciwlotniczej do USA czy z Boforsem na dostawę do Indii dział. Ze względu na trudności finansowe i przeinwestowanie, które nastąpiło w latach poprzednich wiele krajów zrezygnowało z dalszych zakupów broni. Grono potencjalnych odbiorców w przeciągu zaledwie 2-3 lat skurczyło się niepomiaralnie. Przy jednoczesnym wzroście konkurencji musiało to doprowadzić do utraty części rynków przez eksporterów broni, w tym także przez Francję.

3.5.1. Eksport broni na tle francuskiego eksportu

Na początku lat 70. eksport broni stanowił mniej niż 2 % (w całej dekadzie 2,97 %) ogólnego eksportu Francji. W latach 80. udział ten wzrósł do blisko 4 %, a w najkorzystniejszym roku - 1981 - nawet przekroczył nieznacznie ten poziom. W tabeli 16 zaprezentowane zostały dane dotyczące udziału eksportu broni we francuskim wywozie ogółem w latach 1971-89. Widoczne jest, że w latach 80. eksport broni ustabilizował się na poziomie około 3,5 %. W latach 1987-88 nastąpił pewien spadek udziału eksportu, co było spowodowane ogólną sytuacją na rynku broni. Tym niemniej, ogółem w latach 80. nastąpił dalszy wzrost udziału eksportu uzbrojenia w ogólnym eksporcie Francji, co jest zjawiskiem trwającym od lat 60.

Tabela 16

Eksport broni na tle francuskiego eksportu w latach 1975-88

ROK	WIELKOŚĆ EKSPORTU FRANCUSKIEGO (w mld FFr, ceny z 1980)	UDZIAŁ BRONI W EKSPORCIE (w %)
1975	445,3	1,73
1976	481,7	2,28
1977	517,1	2,72
1978	547,7	3,39
1979	588,5	3,85
1980	604,4	3,87
1981	626,6	4,01
1982	616,1	3,79
1983	638,8	3,64
1984	683,5	3,71
1985	696,5	3,58
1986	689,0	3,67
1987	709,4	2,55
1988	762,2	2,42

Zródło opracowanie własne na podstawie danych ISNEE i DGA

Jeszcze wyższy jest udział eksportu uzbrojenia w eksporcie przemysłowym. O ile w roku 1975 udział ten wynosił jedynie 2,65 %, to na początku lat 80. wzrósł do ponad 6 % (w roku 1981 wyniósł 6,43 %). W latach 1987-88 nastąpił spadek udziału broni w eksporcie przemysłowym, co było spowodowane ogólną kryzysową sytuacją na rynku broni oraz poszukiwaniem przez Francję nowych odbiorców broni.

Tabela 17

Francuski eksport przemysłowy w latach 1970-88

ROK	WARTOŚĆ EKSPORTU PRZEMYSŁOWEGO (w miliardach franków ceny stałe z 1980)	UDZIAŁ BRONI W EKSPORCIE PRZEMYSŁOWYM (w %)
1975	289,8	2,65
1976	313,5	3,50
1977	336,9	4,18
1978	349,8	5,31
1979	375,7	6,04
1980	387,1	6,04
1981	399,6	6,43
1982	391,2	5,98
1983	402,8	5,78
1984	431,6	5,88
1985	436,7	5,72
1986	433,4	5,83
1987	445,3	4,06
1988	480,0	3,85

Zródło opracowanie własne na podstawie danych ISNEE i DGA

3.5.2. Dynamika eksportu uzbrojenia

W latach 70. zanotowano bardzo wysoką, 30% dynamikę wzrostu sprzedaży broni za granicę. Dzięki temu przemysł zbrojeniowy nazywany był kołem zamachowym gospodarki francuskiej. Na przełomie lat 70. i 80. tempo to spadło jednak do około 10%. Natomiast w latach 1982-88 wystąpiły niespotykane wcześniej wahania dynamiki eksportu, co wynikało to z ogólnych kryzysowych tendencji rynku broni. W najkorzystniejszym okresie dla francuskiego eksportu broni - latach 1984-86 - sprzedaż uzbrojenia utrzymywała się na poziomie 25 miliardów FFr rocznie. Wpływ na to miało zawarcie bardzo korzystnych kontraktów i sprzedaż broni do USA (system komunikacji i dowodzenia na polu walki RITA) oraz Arabii Saudyjskiej (system obrony przeciwlotniczej Shahine-2) /38/. Koniec lat 80. to jednak duże trudności francuskich firm zbrojeniowych. Drastycznie spadły dostawy do krajów Trzeciego Świata, a na znalezienie odbiorców broni wśród krajów rozwiniętych potrzeba było czasu. Poza tym, w podobnej sytuacji znaleźli się i inni czołowi eksporterzy, co spowodowało gwałtowny wzrost konkurencji. Dodatkowo do spadku sprzedaży broni przez Francję przyczyniła się ekspansja producentów uzbrojenia z krajów rozwijających się oraz wygasanie napięcia pomiędzy państwami NATO, a Układem Warszawskim. Tym

niemniej Francja zdołała utrzymać swoją pozycję na rynku broni. W okresie 1980-89 kraj ten wyeksportował uzbrojenie o wartości 229,2 mld franków co jest kwotą niebagatelną, tym bardziej, że jest to gałąź przemysłu o bardzo wysokiej zyskowności. Ocenia się, że najwyższa zyskowność występuje w przypadku przedsiębiorstw produkujących elektronikę i sięga ona 7-10%, a w przypadku przedsiębiorstw sektora lotniczego 2-5 % /37/. Jeżeli jednak porównany zostanie zysk z zainwestowanym kapitałem zyskowność będzie niemal dwukrotnie wyższa, ze względu na fakt, że producenci wojskowi korzystają z pomocy państwa (preferencyjne kredyty, pomoc ośrodków naukowo-badawczych), stąd ich niższy wkład kapitałowy w uruchomienie produkcji.

Bardzo ciekawie wygląda porównanie dynamiki tempa wzrostu francuskiego eksportu ogółem, eksportu przemysłowego i eksportu uzbrojenia. Dane dotyczące tego zjawiska zostały zamieszczone w tabeli 18

Tabela 18

Dynamika tempa wzrostu eksportu ogółem, eksportu przemysłowego oraz eksportu broni - w latach 1975-88 (w % w porównaniu do roku poprzedniego)

Rok	Dynamika tempa wzrostu		
	eksportu ogółem	eksportu przemysłowego	eksportu uzbrojenia
1976	108,1	108,1	142,8
1977	107,3	107,4	128,1
1978	105,9	103,8	131,9
1979	107,4	107,4	122,0
1980	102,7	103,0	103,0
1981	103,6	103,2	109,8
1982	98,3	97,9	91,0
1983	103,7	103,0	99,5
1984	107,0	107,1	109,0
1985	101,9	101,2	98,4
1986	98,9	99,2	101,2
1987	103,0	102,7	71,5
1988	107,4	107,8	102,2

Zródło opracowanie własne na podstawie danych ISSNE i DGA

Widoczna jest bardzo duża zbieżność dynamiki francuskiego eksportu ogółem oraz eksportu przemysłowego, i to w całym badanym okresie. Świadczy to o istotnej roli jaką odgrywa eksport towarów wysoko przetworzonych we francuskiej polityce

eksportowej. To właśnie sprzedaż za granicę wyrobów przemysłowych decyduje o wynikach eksportu, a polityka przemysłowa odgrywa znaczącą rolę w funkcjonowaniu całej francuskiej gospodarki. Natomiast dynamika eksportu broni charakteryzuje się dużymi odchyleniami od wskaźników dla eksportu ogółem i eksportu przemysłowego oraz bardzo dużymi wahaniami. W latach 1976-79 dynamika eksportu była zdecydowanie wyższa niż eksportu ogółem i eksportu przemysłowego. W tym okresie Francja bardzo agresywnie weszła na rynek międzynarodowy zdobywając pozycję trzeciego sprzedawcy uzbrojenia na świecie. Na początku lat 80. tempo wzrostu uległo wyraźnemu obniżeniu (około 30 %), był to początek stagnacji na rynku broni, początek trudności finansowych importerów uzbrojenia. Mimo to sprzedaż broni utrzymała się, jedynie z niewielkimi wahaniami, na wysokim poziomie osiągniętym pod koniec poprzedniego dziesięciolecia. Sytuacja taka utrzymała się do roku 1986. W roku 1987 nastąpił bardzo głęboki spadek wartości eksportu, który był rezultatem kryzysu na rynku broni, przede wszystkim, zaś trudnościami finansowymi importerów broni z krajów rozwijających się oraz rosnącą konkurencją. W okresie tym kontrahenci Francji wycofali się w wielu kontraktów m. in. Jordania z zakupu samolotów Mirage /38/. W następnym roku nastąpił wprawdzie nieduży wzrost eksportu (2,2 %), ale był to najgorszy okres w historii francuskiego przemysłu zbrojeniowego - roczna sprzedaż uzbrojenia za granicę wyniosła w latach 1987-88 jedynie nieco ponad 18 miliardów franków.

Tak duże wahania koniunkturalne są jedną z cech charakterystycznych międzynarodowego rynku broni. Dlatego organizacja zarówno sektora zbrojeniowego, jak i eksportu broni powinna uwzględniać możliwość drastycznych zmian występujących na międzynarodowym rynku.

W latach 80. francuski przemysł zbrojeniowy działał w bardzo zróżnicowanych warunkach. W okresie 1980-87 eksport broni sięgający ponad 20 miliardów franków rocznie odgrywał istotną rolę nie tylko w jego funkcjonowaniu, ale także miał wpływ na funkcjonowanie całego przemysłu francuskiego. Dochody uzyskiwane ze sprzedaży broni pozwalały na modernizację wielu

przedsiębiorstw m.in. Thomson, Aerospatiale, Alcatel które związane były nie tylko z produkcją broni ale produkowały także wyroby dla sektora cywilnego. Umożliwiały prowadzenie prac badawczo-rozwojowych, których rezultaty były wykorzystywane zarówno dla celów militarnych jak i cywilnych. Przemysł zbrojeniowy słusznie uważany jest za nośnik postępu technicznego, dlatego też okres prosperity korzystnie wpływał na całość gospodarki francuskiej umacniając jej pozycję na rynku międzynarodowym. Eksport broni odgrywał także istotną rolę w równoważeniu bilansu płatniczego. Francuska broń szczególnie na początku lat 80. trafiała głównie do krajów arabskich, które były dostawcami ropy naftowej dla całej francuskiej gospodarki. Załamanie się rynku międzynarodowego pod koniec lat 80. dotknęło bardzo głęboko francuski przemysł zbrojeniowy który w blisko 40 % uzależniony był od eksportu. Z powodu braku kontraktów eksportowych wiele firm znalazło się na krawędzi bankructwa. Mimo, że Francja jako jeden z pierwszych eksporterów broni dostrzegła konieczność zmiany kierunków eksportu broni, to tak szybkie zmiany w przypadku takiego towaru jak broń nie są możliwe. Każdy z odbiorców ma swoje specyficzne wymagania dotyczące np. wyposażenia- elektronicznego, czy uzbrojenia samolotów, czołgów czy okrętów. Wycofanie się przez jakiś kraj z kontraktu oczywiście nie przekreśla możliwości sprzedaży broni do innego odbiorcy, ale w praktyce oznacza konieczność poniesienia dodatkowych kosztów związanych z dostosowaniem sprzętu do potrzeb nowego odbiorcy. Dodatkowym zjawiskiem, niekorzystnym dla Francji był wzrost konkurencji ze strony państw rozwijających się, które starały się wejść głównie na rynki państw Trzeciego Świata.

Pomimo tych trudności Francja utrzymała swoją pozycję na międzynarodowym rynku broni. W dużej mierze było to rezultatem pomocy państwa dla sektora zbrojeniowego. Przedsiębiorstwa uzyskały bowiem środki niezbędne do przeprowadzenia reorientacji kierunków i struktury eksportu oraz na kontynuację programów badawczo-rozwojowych. Dzięki temu Francja nie wypadła z rynku broni mogąc oferować supernowoczesną broń jak choćby czołgi Leclerc czy samoloty Raphale. Nie obyło się jednak bez strat. Praktycznie wszystkie firmy dokonały zwolnień pracowników, a

najbardziej drastyczną formę przybrały one w arsenale GIAT, który w okresie 1987-90 zwolnił 18% zatrudnionych pracowników /39/. Zwolnień dokonywały nawet firmy dobrze prosperujące takie jak Thomson czy Aerospatiale. Była to cena jaką francuski przemysł zbrojeniowy zapłacił za utrzymanie swojej pozycji na rynku międzynarodowym.

3.6. Kierunki francuskiego eksportu broni

W pierwszej połowie lat 80. Francja należała do głównych eksporterów broni do krajów rozwijających się. Dostawy francuskie stanowiły 13,3 % dostaw światowych do tej grupy państw. W latach 1980-85 aż 80% francuskiego eksportu uzbrojenia skierowane było do krajów Trzeciego Świata. Największymi kontrahentami Francji w tym okresie były następujące państwa Arabia Saudyjska, Irak, Jordania. Taki układ można było uznać niemal za tradycyjny, bowiem kraje rozwijające były podstawowymi odbiorcami francuskiej broni już od połowy lat siedemdziesiątych.

Tabela 19

Kierunki eksportu francuskiej broni w latach 1974-89
w procentach (%)

Region Świata	1974	1976	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Afryka Płn. i Bliski Wsch.	57	58	66	56	77	39	38	68	39	35
Ameryka Płn. i Europa	25	23	9	14	10	42	42	13	40	41
Ameryka Płd.	3	6	16	7	9	5	5	4	8	8
Daleki Wsch.	5	2	4	4	2	5	4	6	5	6
Afryka	2	2	1	1	1	1	2	4	4	5
Inne	8	8	1	1	1	2	3	5	4	4

Zródło opracowanie własne na podstawie danych DGA

W połowie lat 80. nastąpiła wyraźna zmiana kierunków eksportu broni przez Francję. Wobec trudności płatniczych krajów arabskich oraz innych krajów rozwijających się (w połowie lat 80. dług Iraku z tytułu kupna broni wynosił blisko 4 miliardy dolarów i dostawy broni do tego państwa zostały wstrzymane bardziej ze względu na brak możliwości rozwiązania tego problemu niż ze względu na embargo międzynarodowe), a także w obliczu zalewu rynku broni przez tanie, proste w obsłudze uzbrojenie produkowane przez Brazylię, Egipt czy Koreę Południową, Francja rozpoczęła poszukiwania nowych odbiorców dla swoich wyrobów. Już w roku 1985 do Ameryki Północnej i Europy Zachodniej trafiło 42%

francuskiego eksportu broni, podczas gdy rok wcześniej docierała tam jedynie 1/10 wyeksportowanego Francji uzbrojenia. Tendencja ta utrzymała się także w roku 1986. W następnym roku nastąpił ponowny wzrost sprzedaży uzbrojenia do krajów arabskich, ale było to głównie spowodowane realizacją kontraktów zawartych w latach poprzednich. Tym niemniej od połowy lat 80. Francja rozpoczęła poszukiwania odbiorców na swoją broń w krajach rozwiniętych (głównie Europa i Ameryka Płn.) i była to tendencja o trwałym charakterze.

Należy jednak zauważyć, że korekty kierunków eksportu uzbrojenia dokonuje nie tylko Francja, ale praktycznie wszyscy liczący się eksporterzy broni. Rosja, USA, Wielka Brytania, RFN czy Włochy także próbują zdobywać rynki krajów rozwiniętych. Rezultatem tego jest rosnąca konkurencja w tym segmencie rynku oraz bardziej zdecydowana, bezwzględna walka o kontrakty. Szukanie partnerów wśród krajów rozwiniętych, przez najbardziej zaawansowanych technologicznie producentów broni jest jedną z tendencji na międzynarodowym rynku broni. Tym bardziej, że wymagania stawiane wobec nowoczesnego uzbrojenia są coraz wyższe, coraz większe jest jego nasycecie elektroniką, a przez to podwyższeniu ulega cena. Zwiększa się także znaczenie odpowiedniego wykształcenia technicznego i wyszkolenia żołnierzy. Takie warunki mogą spełnić jedynie kraje mające odpowiednio wysokie budżety militarne.

Byłoby jednak dużym uproszczeniem stwierdzenie, że kraje rozwinięte sprzedają broń jedynie do państw będących na podobnym etapie rozwoju gospodarczego. Francuzi, podobnie jak i inni czołowi producenci broni w dalszym ciągu pilnie obserwują rynek krajów rozwijających się i próbują zdobyć utraconą pozycję. Zdają sobie sprawę, że mniejsze zainteresowanie tymi rynkami natychmiast byłoby wykorzystane przez dostawców broni z Brazylii, Izraela czy Egiptu, co w rezultacie doprowadziłoby do ich utraty na następne dziesięciolecie. Jednak oferta przedstawiana tym krajom jest obecnie bardzo dopasowana do ich możliwości (głównie jest to modernizacja posiadanego uzbrojenia i sprzedaż starszych typów broni), dużo większą uwagę przywiązuje się także do zabezpieczenia finansowego transakcji.

Warto zwrócić uwagę, że zmiana kierunków eksportu broni przez Francję jest zgodna ze zmianą struktury geograficznej eksportu w ogóle. W latach 1982-88 francuski eksport do krajów EWG wzrósł z 52 % do 82 %, do USA z 5,7% do 7,3 %, a w tym samym czasie eksport do państw OPEC zmalał z 11% do 3,3 % /40/. Zgodność zmian struktury geograficznej francuskiego eksportu w ogóle i eksportu uzbrojenia, świadczy o wspólnych celach polityki przemysłowej państwa i sektora zbrojeniowego. Nie jest to bynajmniej dziwne ani zaskakujące. Organizacja i funkcjonowanie sektora zbrojeniowego we Francji zakłada dużą ingerencję instytucji państwowych także w działalność eksportową, która w tej konkretnej sytuacji oznaczać może pomoc przy zmianie kierunków ekspansji eksportowej, pomoc przy promocji sprzętu na nowych rynkach, gwarancje kredytowe czy wreszcie środki na modernizację sprzętu zgodnie ze standardami kontrahentów.

Zmiana kierunków eksportu uzbrojenia przez Francję w połowie lat 80. spowodowana była sytuacją powstałą na rynku broni, głównie zaś trudnościami płatniczymi odbiorców francuskiej broni - arabskich krajów rozwijających się. Wymusiło to konieczność poszukiwania partnerów wśród krajów rozwiniętych. Taką reorientację Francja przeprowadziła jako pierwszy z wielkich eksporterów broni. USA i ZSRR ze względów politycznych kontynuowały dostawy broni do niewypłacalnych partnerów do końca lat 80. Z tego względu Francji udało się wyprzedzić obu rywali w walce o nowe rynki zbytu. Dowodem na to są kontrakty na dostawę broni do państw, które wcześniej nie wykazywały zainteresowania zakupem uzbrojenia we Francji Australii, Finlandii, Hiszpanii, Japonii czy Turcji. Zmiany w kierunkach francuskiego eksportu były zgodne ze strategią gospodarczą państwa i dokonane zostały przy jego współudziale. Jest jednak rzeczą ciekawą, że mimo dużych trudności jakie wystąpiły zwłaszcza pod koniec lat 80. Francja nie wykazała większego zainteresowania rynkiem Europy Środkowej i to pomimo deklaracji składanych głównie przez Polskę, Czechy i Słowację oraz Węgry. Kraje te były zainteresowane nie tylko zakupem sprzętu wojskowego, ale także nawiązaniem współpracy w zakresie produkcji uzbrojenia. Ponieważ stanowisko do francuskiego zajmują także inne państwa

zachodnioeuropejskie można mówić o pewnej wspólnej polityce Zachodniej Europy wobec państw środkowoeuropejskich, które traktowane są jako obszar niepewny politycznie, gospodarczo i militarnie. W konsekwencji może to oznaczać dla nich utratę szansy wejścia na ten rynek, tym bardziej, że wobec tak niechętnej postawy Zachodu firmy zbrojeniowe krajów środkowoeuropejskich nawiązały ponowną współpracę z przemysłem zbrojeniowym Rosji oraz kontakty z producentami broni w RPA, Izraelu oraz Szwecji. Jedynym wyjątkiem od tej reguły było nawiązanie współpracy w zakresie produkcji systemów identyfikacji samolotów w powietrzu tzw. IFF przez francuską firmę Thomson i warszawski RADWAR /41/.

3.7. Struktura rzeczowa francuskiego eksportu broni

Francja należy do nielicznej grupy państw, które mogą zaoferować bardzo szeroką ofertę eksportową poczynając od ekwipunku osobistego żołnierzy, poprzez samoloty różnego typu, a na okrętach podwodnych kończąc. Jednak największą rolę odgrywa sprzęt lotniczy i lądowy, który stanowi większość sprzedawanego za granicę uzbrojenia. W tabeli 20 przedstawiono udział poszczególnych rodzajów uzbrojenia w wartości eksportu w latach 1976-86

Tabela 20

Procentowy udział poszczególnych rodzajów broni we francuskim eksporcie w latach 1976-86 (w procentach %)

Rodzaj uzbrojenia	1976	1979	1981	1982	1983	1984	1985	1986
sprzęt lotniczy	43	75	35	70	76	26	35	56
sprzęt lądowy	31	18	54	21	19	70	61	35
sprzęt morski	26	7	11	9	5	4	4	9

Zródło opracowanie własne na podstawie P. Dussage, L'industrie française de l'armement, Economica 1986 oraz danych DGA

Widoczny jest, przede wszystkim, malejący udział sektora morskiego. Arsenał DCN, któremu podlega praktycznie cały przemysł produkujący sprzęt na potrzeby marynarki nie był w latach 80. zainteresowany eksportem swoich wyrobów. Wynikało to z faktu olbrzymiej konkurencji na rynku międzynarodowym, na którym sprzedać dużą jednostkę pływającą jest bardzo trudno (łatwiej jest znaleźć nabywcę na kilkadziesiąt samolotów niż jeden lotniskowiec), a po drugie zakłady podległe DCN miały wystarczającą ilość zamówień ze strony marynarki francuskiej. Także uzbrojenie jednostek pływających, a przede wszystkim, rakiety klas woda-powietrze, woda-ziemia oraz woda-woda, zaliczane są do produktów sektora lotniczego lub rakietowego. W ostatnich latach zawarto praktycznie jeden duży kontrakt na dostawę do Arabii Saudyjskiej 2 fregat typu F-2000 oplewający na 1,2 miliarda UD \$ /41/.

Od wielu lat Francja przywiązuje ogromną wagę do rozwoju sektora lotniczego. Jest on uważany za miernik postępu i nowoczesności. Przez lata ten dział przemysłu zbrojeniowego przynosił Francji największe zyski. Sytuacja uległa pewnej zmianie w latach 1985-86 kiedy to w eksporcie wzrósł udział sektora produkującego sprzęt dla wojsk lądowych. Stało się to jednak głównie za sprawą dwóch kontraktów. W roku 1984 podpisana została umowa na dostawę do Arabii Saudyjskiej systemu obrony przeciwlotniczej "Shahine" o wartości 4,1 mld dolarów USA (kontrakt "Al Thakeb"), a rok później do Stanów Zjednoczonych sprzedany został system łączności i dowodzenia na polu walki RITA. Walkę o ten kontrakt wygrała francuska firma Thomson pokonując ofertę brytyjskiej firmy Pttarmigan, a stawką była kwota 4 mld dolarów USA. Ale jednocześnie w połowie lat 80. zaczęła się nowa ofensywa francuskiego przemysłu lotniczego, która zaowocowała licznymi kontraktami m.in. samoloty Mirage 2000 zakupiły Indie, Grecja i Abu Dhabi. Przegrana została natomiast walka z Wielką Brytanią o dostawę samolotów do Arabii Saudyjskiej. Na marginesie tej niedoszelej transakcji należy podać, że Arabia Saudyjska za egzemplarz samolotu Mirage 2000 miała zapłacić 600 milionów franków, a Abu Dhabi za taki sam samolot zapłaciło jedynie 230 milionów /42/. Tak znaczna różnica w cenie spowodowana była różnym wyposażeniem technicznym samolotów (elektronika, uzbrojenie), zakresem usług posprzedażowych oraz ewentualnym przeszkoleniem pilotów i personelu technicznego. Obniżka ceny może być też stosowana w przypadku wchodzenia na nowy rynek lub ze względów politycznych czy strategicznych. Wówczas za upusty cenowe płaci jednak rząd francuski, a firma niezależnie od wynegocjowanej ceny dostaje tyle ile powinna. Dlatego zdawać sobie należy sprawę, że dyskusowanie o cenach w handlu bronią jest bardzo trudne, tym bardziej, że wszyscy tzn. kupujący i sprzedający starają się aby tego rodzaju informacje nie ujrzały światła dziennego. A skoro już poruszony został temat cen to w tabeli 21 przedstawione są średnie ceny stosowane przez Francję w eksporcie broni w latach osiemdziesiątych.

Tabela 21

Srednie ceny stosowane przez Francję w eksporcie uzbrojenia
w latach 80. / we frankach francuskich /

Rodzaj uzbrojenia	Srednia cena
Rakieta przeciwpancerna Milan	30 000 franków
Czołg typu AMX 30	3 000 000 franków
Pocisk raketowy Exocet	10 000 000 franków
Śmigłowiec Puma	15 000 000 franków
Samolot Alpha-Jet	30 000 000 franków
Klasyczny okręt podwodny	180 000 000 franków
Samolot Mirage	200 000 000 franków
Korweta	600 000 000 franków

Zródło P. Dussauge, L'industrie française de l'armement,
Ecomomica 1986, s. 78

Jeżeli chodzi o poszczególne rodzaje uzbrojenia, które cieszyły się największym zainteresowaniem nabywców, to przede wszystkim, była to broń sprawdzona w warunkach bojowych. Jest to niestety smutna prawda, że największym powodzeniem cieszy się uzbrojenie sprawdzone na wojnie. Francuska broń przeszła wiele takich testów wykazując liczne zalety nowoczesność, skuteczność, niezawodność. Przykładowo gdy w czasie wojny na Falklandach argentyński pilot francuskiego samolotu Super Etendard zatopił przy użyciu francuskiego pocisku Exocet brytyjską fregatę "Shiefield", natychmiast wzrosło zainteresowanie kontrahentów zakupem zarówno samolotu jak i rakiety.

W latach 80. największym zainteresowaniem odbiorców zagranicznych cieszyły się następujące typy broni

- * samoloty - Alpha-Jet, Super Etendard, Mirage 2000
- * śmigłowce - SA 330 Puma, SA 342 Gazelle, AS 350 Ecureuil
- * pociski raketowe - HOT, Milan, Roland, Exocet, ARMAT, Mistral
- * stacje radarowe - Tiger, Stentor, TSR-2230
- * pojazdy bojowe - czołg AMX 30, transportery opancerzone VAB
- * jednostki pływające - fregata raketowa F-2000

Zaletą oferty francuskiej jest jej bardzo szeroki zakres oraz nowoczesność. Klient chcący kupić uzbrojenie we Francji może mieć pewność, że może w tym kraju nabyć nie tylko pojedynczy rodzaj broni, ale całe systemy uzbrojenia np. system obrony

przeciwlotniczej, na który składają się stacje radiolokacyjne, baterie rakiet i artylerii. Upraszcza to problemy związane ze szkoleniem, częściami zamiennymi, serwisem, naprawami i przeglądami, prowadzi także do unifikacji sprzętu będącego na wyposażeniu armii, co również wpływa na obniżenie kosztów utrzymania jednostek militarnych. Z całą pewnością jest to jeden z atutów francuskiej oferty na międzynarodowym rynku broni. Istotne jest także, że od wielu lat Francja stawia na jakość produkowanej broni. Dzięki temu może ona konkurować ze sprzętem amerykańskim, brytyjskim czy niemieckim. Jest to możliwe dzięki przeznaczaniu olbrzymich środków na prace badawczo-rozwojowe, a zwłaszcza związane z elektroniką militarną. Warto jednak zauważyć, że oprócz nowoczesnej broni Francja sprzedaje też broń starszych generacji. Czołgi AMX-13 i AMX-30, transportery VBL oparte są na technologii z lat 60., a mimo to ciągle znajdują nabywców. Spowodowane jest to dwoma względami

- zawsze istnieją odbiorcy, którzy zainteresowani będą kupnem broni starszej generacji, która jest tańsza i całkowicie pokrywa zapotrzebowanie kupującego. Taką filozofię prezentują głównie kraje afrykańskie oraz południowoamerykańskie.
- drugim argumentem jest możliwość modernizacji starszych typów uzbrojenia np. wyposażenie transporterów VAB w pociski przeciwpancerne HOT-2 czyni z nich bardzo groźną broń na współczesnym polu walki /43/.

3.8 Import broni przez Francję w latach 80.

Wyznając zasadę samowystarczalności i niezależności w produkcji uzbrojenia Francja na import broni przeznaczona jedynie niewielką część swojego budżetu wojskowego. Jednak zdobycie dokładnych danych o francuskim imporcie broni jest zadaniem dość skomplikowanym. Według Amerykańskiej Agencji d/s Zbrojeń i Rozbrojenia jedynie 1% środków francuskiego budżetu wojskowego przeznaczona była w latach 80. na import uzbrojenia. Francuskie dane, pochodzące z Ministerstwa Obrony, dość enigmatycznie określają wielkość importu jako "poniżej 6% zakupów" /44/. Jednak wielkości te nie uwzględniają uzbrojenia będącego rezultatem kooperacji międzynarodowej, broni produkowanej na licencji, ani podzespołów i komponentów do wytwarzania różnych rodzajów uzbrojenia. W rzeczywistości francuski sektor zbrojeniowy uzależniony jest od importu w znacznym stopniu. Niektórzy szacują, że uzbrojenie przeznaczone na eksport zawiera aż 30% części z importu. Jest to problemem bardzo trudny do jednoznacznego rozstrzygnięcia, ponieważ w wielu wypadkach podzespoły importowane do Francji wytwarzane są wprawdzie w innych krajach, ale w oparciu o francuską technologię, często w fabrykach zbudowanych przez Francuzów /45/.

Według danych instytutu statystycznego INSEE wielkość rzeczywistego importu materiałów zbrojeniowych jest dużo wyższa niż według Ministerstwa Obrony. W tabeli 22 zawarto dane dotyczące wielkości importu w latach 1980-89 opracowane na podstawie tego właśnie źródła.

Tabela 22

Wielkość francuskiego importu broni w latach 1980-89
(mld FFr, w cenach bieżących)

ROK	WIELKOŚĆ IMPORTU	ROK	WIELKOŚĆ IMPORTU
1980	4,00	1985	5,00
1981	5,00	1986	4,00
1982	5,50	1987	4,50
1983	6,00	1988	8,00
1984	5,20	1989	16,50

Zródło opracowanie własne na podstawie danych INSEE

Według tych danych francuski import uległ w końcu lat 80. gwałtownemu wzrostowi. W roku 1989, w porównaniu z rokiem 1986, wzrósł aż czterokrotnie. W tym miejscu należy jednak dodać, że takiego wzrostu importu nie zanotowała żadna z międzynarodowych instytucji trudniących się analizą międzynarodowego rynku broni. Według danych SIPRI Francja w roku 1988 zakupiła za granicą broń o wartości 800 milionów FFr, a rok później za 900 milionów FFr. Różnice są więc ogromne i trudno jednoznacznie ustalić, które dane odpowiadają rzeczywistości. Wydaje się, że dane ISNEE do importu zaliczają wszystkie przypadki kooperacji międzynarodowej oraz produkcję podzespołów wykonywanych poza granicami Francji. Inne źródła, w tym SIPRI uwzględniają jedynie zakup za granicą gotowych systemów uzbrojenia.

Wzrost importu, który z całą pewnością nastąpił, można tłumaczyć faktem zakupu w USA latających stanowisk dowodzenia Boeing E-3 Sentry AWACS i ciężkich samolotów transportowych Hercules oraz szkolno-treningowych samolotów w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii. Można więc stwierdzić, że zakup sprzętu lotniczego w drugiej połowie lat 80. niejako wypaczył wielkość francuskiego importu uzbrojenia /47/. Jest to zjawisko dość charakterystyczne na rynku broni, gdy pojedyncze transakcje utrudniają ocenę zjawisk w długich okresach czasu, ale na tym polega specyfika tego rynku.

Z całą pewnością można jednak stwierdzić, że Francja stara się ograniczać import uzbrojenia do niezbędnego minimum. Taka linia jest prezentowana przez wszystkie elementy sektora zbrojeniowego. Klasycznym przykładem takiego działania był problem wyboru samolotu pokładowego, który miał zastąpić używane do tej pory maszyny. Planując modernizację sprzętu lotniczego marynarki francuskiej projektowano dzierżawę amerykańskich samolotów F-18 Hornet. Idea ta natychmiast spotkała się ze sprzeciwem lobby wojskowego i znaleziono wiele argumentów przeciw takiemu rozwiązaniu. Wysuwano argumenty techniczne (ciężar samolotów, odmienna elektronika), ekonomiczne (wysokie koszty adaptacji oraz utrzymania sprzętu), a także wskazywano, że wybór samolotu amerykańskiego w chwili gdy kontynuowane są prace nad morską wersją samolotu Rafale może się odbić niekorzystnie na jego planach eksportowych. Pomimo, że

Amerykanie starali się pójść na wiele ustępstw, parlament francuski odrzucił takie rozwiązanie /48/.

W przypadku Francji zagraniczne firmy mają utrudnione warunki wejścia na ten rynek głównie z dwóch powodów natury ekonomicznej. We Francji koszty wojskowych B+R są znacznie niższe niż w innych krajach produkujących uzbrojenie o podobnym stopniu zaawansowania technologicznego np. Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Włoszech czy RFN. Jest to spowodowane tym, że wiele programów realizowanych jest wspólnie z firmami cywilnymi, które wykorzystują rezultaty badań, ale jednocześnie pokrywają część kosztów. Po drugie przy bardzo agresywnej proeksportowej strategii rozwoju sektora zbrojeniowego pojawiają się korzyści wynikające ze skali produkcji. Przy długich seriach koszty inwestycji czy prac modernizacyjnych rozmywają się i w rezultacie prowadzi to do obniżki kosztów i ceny produktu. I chociaż, co już wcześniej było zaznaczane, cena nie odgrywa pierwszoplanowej roli na rynku broni, to jednak w sytuacji gdy mamy do czynienia z wyrobami o podobnych parametrach użytkowych, może ona mieć istotne znaczenie. Tym bardziej, gdy tańszy okazuje się produkt krajowy.

Generalnie należy stwierdzić, że Francja, w przypadku materiałów militarnych, jest krajem o nastawieniu wybitnie antyimportowym. Wynika to zarówno ze względów polityczno-wojskowych, jak i ekonomicznych. Na zakup sprzętu lub technologii zagranicznej decydowano się jedynie w sytuacji gdy jego produkcja w kraju była niemożliwa lub gdy jakość wyrobów krajowych ustępowała produktom zagranicznym i nie było możliwości ich modernizacji. W każdej innej sytuacji Francja stawiała na wyroby krajowe.

3.9. Udział Francji we współpracy międzynarodowej

Wzrost kosztów realizacji programów militarnych spowodował, że przedsiębiorstwa zbrojeniowe nie są ich w stanie realizować samodzielnie. Często jedynym rozwiązaniem jest nawiązanie współpracy z partnerem zagranicznym. Oczywiście wybór partnera jest uwarunkowany trzema czynnikami ekonomicznym, politycznym i militarnym. W przypadku Francji współpraca międzynarodowa w dziedzinie produkcji broni była utrudniona przez dwa fakty

- oficjalnie kraj ten pozostaje poza strukturami NATO co niekiedy było barierą w nawiązaniu stosunków z krajami Europy Zachodniej i USA.
- jedną z naczelných zasad Francji była samowystarczalność i niezależność w zakresie produkcji uzbrojenia.

Mimo tych niekorzystnych czynników Francja uczestniczyła i nadal uczestniczy w wielu europejskich programach zbrojeniowych.

Przy współpracy w zakresie uzbrojenia typowym rozwiązaniem jest podział kosztów na partnerów biorących udział w realizacji danego programu. Oznacza to dla każdej ze stron obniżenie kosztów, oczywiście pod warunkiem, że armie potrzebują identycznego uzbrojenia. W przypadku gdy kooperujące państwa potrzebują zróżnicowanego uzbrojenia pojawiają się nowe koszty, w efekcie czego osiągnięcie korzyści skali produkcji może być niewystarczające do pokrycia wzrostu kosztów. Sytuacja taka miała miejsce przy pracach nad francusko-niemieckim śmigłowcem bojowym "Tiger". Obie strony zgłosiły zapotrzebowanie na tak różne maszyny, że realizacja całego projektu została zagrożona ze względu na wzrost kosztów /49/. Należy także pamiętać, że już sama kooperacja kreuje dodatkowe koszty wynikające z potrzeby koordynacji prac i transportu. Dużo problemów stwarzają też ustalenia co do podziału pracy i kompetencji, które zazwyczaj rozstrzygane są na płaszczyźnie politycznej, a nie ekonomicznej.

Samowystarczalność i niezależność w zakresie produkcji uzbrojenia może okazać się polityką zarówno kosztowną jak i niebezpieczną. Dlatego można zaryzykować twierdzenie, że Francja zdecydowała się na udział we wspólnych programach głównie ze względów ekonomicznych. Alternatywą było zwiększenie wydatków na zbrojenia, a tym samym gospodarka narodowa obciążona byłaby niską produktywnością sektora zbrojeniowego. W długim okresie

czasu oznaczałoby to zmniejszenie szans rozwojowych samego sektora zbrojeniowego, a w rezultacie zmniejszenie bezpieczeństwa kraju. Dlatego także z tego względu decyzja o współpracy międzynarodowej ma na celu zwiększenie możliwości obronnych Francji.

Dodatkowym argumentem przemawiającym za podjęciem współpracy międzynarodowej jest pogarszająca się pozycja Europy Zachodniej na rynku zaawansowanych technologii. W latach 1975-85 import do Europy Zachodniej towarów o najwyższym zaawansowaniu technologicznym wzrósł o 8%, a eksport jedynie o 2,5 %. Luka technologiczna jest szczególnie widoczna w przemyśle kosmicznym i lotniczym /50/.

W przypadku przemysłu zbrojeniowego Francja szuka partnerów głównie wśród krajów zachodnioeuropejskich, ale w ostatnich latach nawiązano ściślejsze kontakty ze Stanami Zjednoczonymi (SNECMA i General Electric mają budować silnik lotniczy CFM 56, a Thomson i GDM współpracują w opracowaniu amerykańskiej wersji systemu dowodzenia na polu walki RITA) i Kanadą (rakiety przeciwpancerne Eryx i Dron CL 289) /51/.

Powodzenie projektów kooperacyjnych powoduje znaczne zbliżenie wspólnych potrzeb co do technicznych i technologicznych charakterystyk produkowanych urządzeń i systemów, dopasowanie i usprawnienie struktur instytucji rządowych i przemysłowych, usprawnienie lub utrzymanie konkurencyjności przedsiębiorstw zaangażowanych w program oraz możliwość pobudzenia eksportu.

Praktycznie jedynym przeciwnikiem udziału Francji we współpracy międzynarodowej są związki zawodowe, które uważają, że kooperacja przynosi jedynie osłabienie pozycji Francji oraz stwarza zagrożenie dla miejsc pracy. Uważają też, że na współpracy korzystają głównie partnerzy zagraniczni, którzy otrzymują dostęp do nowoczesnych technologii w zamian nie oferując praktycznie nic.

Analizując przykłady najważniejszych programów, w których brała udział Francja (tabela 23) trudno się zgodzić z takim stanowiskiem. Udział w kooperacji międzynarodowej pozwolił na obniżenie kosztów, a w rezultacie na realizację wielu programów. W innych przypadkach kooperacja była furtką do wejścia na rynek

obcy np. amerykański, a wreszcie pozwalała na zwiększenie wartości sprzedanej za granicę broni. Niektórzy kontrahenci wolą bowiem kupić broń od międzynarodowego konsorcjum niż od konkretnego dostawcy. Źródłem dochodów mogą być także zyski ze sprzedaży wspólnie opracowanej technologii.

Tabela 23

Ważniejsze międzynarodowe programy militarne realizowane z udziałem Francji

Program	Państwa (udział %)	Firma	Dostawy (egzemplarze)	Transfer technologii
Pocisk MILAN	Francja 50 RFN 50	Aerospatiale M. B. B.	Francja 64 tys RFN 90 tys eksport 62 tys	W. Brytania Włochy Indie
Pocisk ROLAND	Francja 50 RFN 50	Aerospatiale M. B. B.	Francja 7 tys RFN 14 tys eksport 4 tys	USA
Okręt CMT	Francja 33 Holandia 33 Belgia 33	DCN Van der Geisen M & B	Francja 10 Holandia 10 Belgia 10	
Smigłowiec SA 341/2 Gazelle	Francja 74 W. Brytania 26	Aerospatiale Turbomeca Westland Rolls-Royce	Francja 343 W. Brytania 282 eksport 426	
Smigłowce PUMA	Francja 92 W. Brytania 8	Aerospatiale Turbomeca Westland Rolls-Royce	Francja 185 W. Brytania 48 eksport 247	Rumunia Indonezja
System łączności RITA	Francja 95 Belgia 5	Thomson Bell Telephone	Francja 1 Belgia 1 eksport 1	
Samolot JAGUAR	Francja 50 W. Brytania 50	AMD. BA Turbomeca B. A. E.	Francja 200 W. Brytania 203 eksport 94	
Samolot Alpha-Jet	Francja 50 RFN 50	AMD. BA Turbomeca SNECMA Dornier	Francja 175 RFN 175 eksport 156	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych DGA

Na podstawie danych zawartych w tabeli 23 można zauważyć pewne prawidłowości. Francja zawsze zachowywała znaczące udziały w realizacji poszczególnych programów. Najniższy udział wynosił 33% (okręty CMT), a największy 95% (system łączności RITA). Świadczy to o tym, że Francuzi starają się mieć dominującą rolę,

niezależnie od tego czego dotyczy projekt i kto jest partnerem. Niemal we wszystkich przypadkach realizacja programu dostarczyła uzbrojenie nie tylko państwom zaangażowanych w nie, ale także do krajów trzecich - przy czym, w wielu wypadkach były to transakcje o dużym znaczeniu. Przykładem może być system łączności na polu walki RITA, którego sprzedaż do Stanów Zjednoczonych w roku 1986 przyniosła dochód 4 mld US \$ Istotną rolę odgrywał też transfer technologii, przy czym dla Francji duże znaczenie ekonomiczne, a także prestiżowe miała sprzedaż technologii do USA (pociski Roland), który uważany jest za potentata w tej gałęzi przemysłu zbrojeniowego. Był to bowiem najlepszy dowód jakości produkowanego przez Francję uzbrojenia.

Mimo niekorzystnej sytuacji wyjściowej spowodowanej nastawieniem się na niezależność i samowystarczalność w zakresie produkcji zbrojeniowej, Francja bierze aktywny udział w kooperacji międzynarodowej. Zdecydował o tym czynnik ekonomiczny, który w sposób jednoznaczny określił pasywa i aktywa uczestniczenia w kooperacji. Pozostanie poza programami międzynarodowymi oznaczało podniesienie kosztów produkcji, spadek efektywności, mniejszą konkurencyjność na rynku międzynarodowym, a w długim okresie nawet obniżenie możliwości obronnych armii francuskiej, do czego nad Sekwaną zawsze przywiązywano ogromną wagę. Należy jednak pamiętać, że są dziedziny w których Francja nie zdecydowała się na współpracę międzynarodową. Klasycznym przykładem jest program budowy samolotu nowej generacji Rafale. W tym samym czasie w Europie Zachodniej realizowano program tzw. myśliwca europejskiego EPA, w którym biorą udział RFN, Włochy, W. Brytania i Hiszpania. Francja nie przystąpiła do jego realizacji pracując nad swoim samolotem samodzielnie. Obecnie okazuje się, że była to decyzja słuszna. Koszty budowy samolotu EPA są tak duże, że prace zostały wyhamowane i nie wiadomo kiedy maszyna ta zostanie skierowana do produkcji seryjnej. Raphale będzie więc praktycznie jedynym nowoczesnym samolotem myśliwskim mogącym konkurować z konstrukcjami amerykańskimi i rosyjskimi. Analogiczna sytuacja jest w przypadku czołgu Leclerc, który uważany jest za najnowocześniejszy pojazd tego typu na świecie.

3.10. Wpływ sprzedaży broni na politykę eksportową Francji

Od momentu zakończenia II wojny światowej francuski sektor zbrojeniowy działa w oparciu w dwie fundamentalne zasady

- niezależności narodowej, której gwarantem jest własna armia
- imperatywu technologicznego determinującego skuteczność środków tej obrony

Przemysł zbrojeniowy ma za zadanie projektowanie i produkcję materiałów niezbędnych Ministerstwu Obrony dla zagwarantowania bezpieczeństwa i niezależności Francji. W takim kontekście rozważania ekonomiczne, a zwłaszcza koszty wyprodukowanych materiałów zbrojeniowych nie wydają się formą ograniczenia i schodzą na plan dalszy.

W związku ze skomplikowanymi technologiami stosowanymi przy produkcji broni, koszty B+R są znaczne i często wymagają wsparcia ze strony państwa. Finansując te wydatki i przyznając zamówienia rząd wpływa na działalność przedsiębiorstw zbrojeniowych, wspiera ich specjalizację technologiczną oraz prowadzi do wyeliminowania konkurencji francusko-francuskiej w tym sektorze. Rola państwa w organizacji modelu przemysłu zbrojeniowego jest więc niepodważalna. Rząd jest także obecny we wszystkich fazach procesu produkcji oraz za pośrednictwem DGA kontroluje zgodność podaży i popytu.

Jeżeli koszt produkowanego uzbrojenia jest mniej istotny w zestawieniu z wymogami niepodległości i imperatywem technologicznym to jednak determinuje on charakter i różnorodność przyjętych programów, jak również liczbę wykonanych egzemplarzy. Aby zamortyzować wydatki na B+R, dla zmniejszenia kosztu jednostkowego produkowanej broni oraz zabezpieczenia przedsiębiorstwom dostatecznego poziomu działalności, przemysł zbrojeniowy zmuszony jest eksportować. To w dużym stopniu tłumaczy agresywną politykę Francji prowadzoną w ostatnich latach na rynku międzynarodowym. Sami Francuzi nazywają to zjawisko "powołaniem eksportowym" /52/.

Jeżeli chodzi o odbiorców broni to mają oni dwa podstawowe problemy - zapewnić swoim armiom uzbrojenie gwarantujące skuteczną obronę niepodległości przy jednoczesnym uniknięciu uzależnienia się od kraju dostawcy. W tym sensie Francja funkcjonowała jako jedyny dostawca zdolny do spełnienia tych

warunków. Francuska broń miała odpowiednie parametry techniczne, a stawiane przez ten kraj wymagania polityczne i dyplomatyczne były do przyjęcia przez klientów. Te dwa warunki, będące uzupełnieniem ceny i warunków płatności, są podstawowymi kryteriami wyboru.

Kombinacja dwóch czynników - politycznego i technologicznego, która doprowadziła do międzynarodowych sukcesów francuskiej broni nosi nazwę modelu militarnego. Za najważniejsze cechy tego modelu należy uznać następujące elementy /53/

- najważniejszym kryterium wyboru jest nowoczesna technologia, cena odgrywa mniejsze znaczenie, rośnie natomiast, szczególnie w ostatnich latach znaczenie warunków płatności,
- istotna rola państwa w funkcjonowaniu całego sektora,
- agresywna polityka proeksportowa,
- ograniczenie liczby pośredników - decyzje o kupnie lub sprzedaży zapadają na najwyższych szczeblach rządowych,
- zniesienie konkurencji wewnątrzfrancuskiej.

Czy inne sektory mające zbliżone charakterystyki ze zbrojeniowym (aeronautyka i kosmonautyka , przemysł nuklearny, elektronika, transport i telekomunikacja) mogą być podatne na przetransponowanie tego modelu ?

Cechą łączącą wymienione wyżej gałęzie przemysłu z sektorem militarnym jest zaawansowana technologia oraz konieczność prowadzenia kosztownych prac badawczo-rozwojowych, co z kolei wiąże się ze znacznymi wydatkami finansowymi. Ale jest to nieodzowne, ponieważ parametry techniczne odgrywają bardzo istotną rolę zarówno w przypadku czołgu, samolotu jak i centrali telefonicznej czy satelity meteorologicznego. Kolejną cechą wspólną jest pomoc ze strony państwa. Występuje ona jako bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw np. częściowo finansujące B+R, lub jako pomoc dla ewentualnych klientów np. kredyty na preferencyjnych zasadach. Dodać też trzeba, że najczęściej pokrywa się to z przyznaniem zamówień publicznych, które zabezpieczają przemysłowcom minimalny rynek wewnętrzny, stwarzając niemal komfortowe warunki do skoncentrowania się na działalności eksportowej. Jak więc widać istnieje wiele cech wspólnych pomiędzy sektorem militarnym, a wieloma sektorami

cywilnymi, w których istotną rolę odgrywa zaawansowana technologia.

Jest też sprawą oczywistą, że gdy Egipt kupuje sieć telefoniczną, Indie reaktory nuklearne, a Meksyk sieć radarów są to wydatki tak istotne, że decyzje o ich podjęciu zapadają na szczeblu rządowym. Decyzja jest wtedy podejmowana w zależności od kryteriów politycznych, a nawet partyjnych.

Wydaje się także, że podobnie jak w przypadku broni, czynnik ceny nie odgrywa tak dużej roli jak w innych gałęziach przemysłu. Przy tak zaawansowanej technologii porównanie produktu do produktu np. dwóch satelitów, jest rzeczą praktycznie niemożliwą, trudno więc porównywać ich ceny. Rośnie natomiast znaczenie warunków płatności, które często zależą od przychylności rządu dla danego przedsięwzięcia. Rząd może bowiem udzielić kupującemu kredytu na preferencyjnych warunkach zachęcając go do zawarcia transakcji.

O ile w przypadku sektora zbrojeniowego zniesienie wewnętrznej konkurencji stało się faktem, to takie zjawisko jeszcze nie nastąpiło w sektorze cywilnym. Przykładowo istnieje wiele francuskich firm telekomunikacyjnych czy elektronicznych, które oferują produkty tej samej klasy. Można jednak stwierdzić, że w ostatnich latach nastąpiło zmniejszenie konkurencji wewnątrzfrancuskiej, co szczególnie dobrze widoczne jest w działalności eksportowej. W dużym stopniu stało się to za sprawą państwa, które finansuje prace badawczo-rozwojowe. Oficjalnie tłumaczy się, że środki które przeznaczone są na ten cel są zbyt małe by mogły być rozproszone, nieoficjalnie wiadomo, że jest to doskonały instrument wspierania jednych firm i zamykania szans rozwojowych przed innymi. Z drugiej strony jednak zupełnie inne są oczekiwania odbiorców. W przypadku broni odbiorca jest jeden - armia. Na rynku cywilnym odbiorców jest wielu i często pragną oni utrzymać konkurencję pomiędzy dostawcami, która pozwala im dokonać optymalnego wyboru.

Mimo pewnych różnic występujących pomiędzy sektorem zbrojeniowym, a cywilnymi firmami produkującymi wyroby o najwyższym stopniu przetworzenia, wydaje się, że tzw. model militarny może mieć zastosowanie w ich działalności. Oczywiście skala jego zastosowania oraz szczegółowe rozwiązania w przypadku

zakładów przemysłu elektronicznego będą się różnić od rozwiązań zastosowanych w firmach lotniczych czy telekomunikacyjnych. Każdy z tych przemysłów posiada swoje cechy charakterystyczne, które decydują o jego specyfice. Odgórne wprowadzanie modelu militarnego mogłoby przynieść tylko straty. We Francji nikt jednak tego nie proponuje. Niektóre doświadczenia z międzynarodowego rynku broni wykorzystywane są głównie przez cywilne działy firm zbrojeniowych. Przykładem może być Thomson czy Aerospatiale. Zasady funkcjonowania modelu militarnego wykorzystywane są także przy reorganizacji przemysłu lotniczego, samochodowego i elektronicznego.

ZAKOŃCZENIE

Podstawowym celem niniejszej pracy było przedstawienie dowodu prawdziwości tezy, że eksport broni może być siłą napędową gospodarki francuskiej oraz, że sektor zbrojeniowy jest nośnikiem postępu technicznego, który może i powinien być wykorzystany także przez cywilne gałęzie gospodarki.

Analiza przedstawiona w pracy pozwala na sformułowanie następujących wniosków

1. Strategia proeksportowa w dziedzinie uzbrojenia przyjęta przez Francję w latach 60. doprowadziła kraj ten do pozycji trzeciego na świecie eksportera uzbrojenia. W latach 80. Francja utrzymała tą pozycję mimo niekorzystnych zmian jakie zaszły na międzynarodowym rynku broni.

2. Podstawowymi źródłami sukcesu eksportowego było opracie się na dwóch zasadach nieuzależniania politycznego odbiorców francuskiej broni oraz postawienie na wysoką jakość oferowanego uzbrojenia. Olbrzymią rolę przy realizacji takiej strategii działania odegrało państwo, kontrolujące całość międzynarodowych obrotów uzbrojeniem.

3. Kombinacja dwóch czynników - politycznego i technologicznego, która doprowadziła do międzynarodowych sukcesów nosi nazwę modelu militarnego, który jest wykorzystywany we Francji do zmian strukturalnych w cywilnych sektorach przemysłu, mających charakterystyki zbliżone ze zbrojeniowym aeronautyka i kosmonautyka, transport i telekomunikacja, elektronika, przemysł nuklearny.

4. Francuski przemysł zbrojeniowy w bardzo wysokim stopniu, sięgającym 40%, uzależniony jest od eksportu. Z jednej strony tak duże uzależnienie się od rynku międzynarodowego niesie ze sobą wiele niebezpieczeństw, z drugiej jest źródłem wysokich

zysków niemożliwych do osiągnięcia na rynku wewnętrznym. Istnieje jednak niebezpieczeństwo, że w przypadku załamania się rynku międzynarodowego, jak miało to miejsce w połowie lat 80., niekorzystne zjawiska zostaną przeniesione na rynek wewnętrzny i odbiją się na funkcjonowaniu całej gospodarki. Dzięki dużej elastyczności sektora zbrojeniowego, Francja potrafiła przeciwstawić się niekorzystnej sytuacji na rynku międzynarodowym, ale ceną tego było zmniejszenie zatrudnienia w sektorze zbrojeniowym.

5. W latach 1980-87 roczna wartość sprzedaży broni osiągnęła poziom 20 miliardów franków. Przy niewielkiej wartości importu materiałów militarnych, saldo międzynarodowych obrotów uzbrojeniem było dodatnie. Działalność na międzynarodowym rynku broni odgrywała istotną rolę nie tylko w funkcjonowaniu sektora militarnego, ale całej gospodarki francuskiej. Dochody uzyskiwane ze sprzedaży broni pozwalały na modernizację wielu przedsiębiorstw, nawet tych w których udział produkcji zbrojeniowej był stosunkowo niewielki. Eksport broni umożliwiał także prowadzenie prac badawczo-rozwojowych, których rezultaty były wykorzystywane także przez sektor cywilny. Francja należy do krajów, w których współpraca pomiędzy sektorem wojskowym i cywilnym przynosi bardzo duże efekty.

6. Wiele doświadczeń francuskich może być wykorzystanych przez inne kraje w procesie restrukturyzacji przemysłów zbrojeniowych. W dużym stopniu dotyczy to także Polski. Oczywiście zdawać sobie należy sprawę z bardzo wielu różnic natury ekonomicznej, politycznej i militarnej. Wiele rozwiązań może być jednak zaadoptowanych niemal natychmiast. Do najważniejszych należy zaliczyć konieczność stworzenia organizacji na wzór francuskiej DGA - rządowej organizacji, której zadaniem byłoby koordynowanie

działalności sektora zbrojeniowego, z zachowaniem daleko posuniętej samodzielności i elastyczności jej elementów składowych. Na państwie spoczywa bowiem odpowiedzialność za stworzenie strategii funkcjonowania i rozwoju sektora zbrojeniowego. Handel bronią nie jest dziedziną życia gospodarczego, w której możliwe jest stosowanie zasad liberalizmu. Chorobą polskiego przemysłu zbrojeniowego jest nie tyle brak nowoczesnych technologii, co brak odpowiedniej organizacji oraz brak logicznej strategii funkcjonowania i rozwoju tego sektora. Od dłuższego czasu polscy eksporterzy działają na rynku broni na własną rękę, tracąc wiele intratnych kontraktów (np. na dostawę czołgów do Pakistanu). Niepokojące jest także to jak wolno, te zdawałoby się oczywiste prawdy, docierają do kolejnych elit rządzących w Polsce.

Przypisy do Rozdziału 1

- 1/ Encyklopedia przyroda i technika, Wiedza Powszechna, 1969, s.165
- 2/ Z.Bako, NATO rynek uzbrojenia, Wydawnictwo MON, 1980, s.7
- 3/ Tamże, s.7
- 4/ Tamże, s.8
- 5/ Szacunki takie podaje w swoich opracowaniach SIPRI m.in. w SIPRI Yearbook of Armament and Disarmament. Inne źródła podają odmienne wielkości, przykładowo K. Zukrowska w opracowaniu pt. Światowe tendencje rozwoju przemysłu zbrojeniowego i transferu uzbrojenia, PISM, 1989, szacowała wielkość szarego rynku na około 5% światowych obrotów uzbrojeniem.
- 6/ Mała encyklopedia wojskowa tom I, Wydawnictwo MON, 1987, s.179-187
- 7/ P.Dussauge, L'industrie francaise de l'armament, Economica 1985, s.10
- 8/ Tamże, s.11
- 9/ Podobnie wyglądały problemy związane ze słynnym działem atomowym, konstrukcji G. Bulla, którego elementy produkowane były dla Iraku m.in. przez firmy brytyjskie, J.Miller, L.Mylorie, Saddam Husajn - wojna w Zatoce, Superwowa 1991, s.166-170
- 10/ Sprawę tę szczególnie nagłaśniał Kongres USA zapominając, że firma Bell Helicopter z Teksasu dostarczyła do Birmy śmigłowce, a następnie mimo embarga zapewniała ich serwis, Stanisław Brzeg-Wieluński, Zbrojeniówka z defensywie /w:/ Cash, nr 1/1993
- 11/ Problemy podziału i klasyfikacji przemysłu zbrojeniowego szczegółowo omawia Z. Bako, NATO.... wyd. cyt. s.58-62
- 12/ Z.Berent, Międzynarodowe implikacje handlu bronią /w:/ Przegląd stosunków międzynarodowych, nr.5-6/1988
- 13/ J.Wojciechowski, Lotnicza pożyczka pod zastaw /w:/ Skrzydlata Polska, nr 43/1980
- 14/ SIPRI Yearbook of World Armaments and Disarmament 1990, Oxford University Press, 1990, s.228-229
- 15/ Tamże, s. 228

- 16/ W.L. Baldwin, The structure of the Defence Market, Darham N.C., 1967, s. 53
- 17/ Jest to okres przeciętny. Poszczególne rodzaje uzbrojenia charakteryzują się zróżnicowanym okresem prowadzenia prac od rozpoczęcia badań do wdrożenia do produkcji. Im bardziej skomplikowane uzbrojenie tym okres jest dłuższy. Problem ten omawia także Z. Bako, NATO. .wyd. cyt., s. 133
- 18/ G. Izdebska, Eksport broni z RFN do krajów Trzeciego Świata /w:/ Sprawy Międzynarodowe, nr 12/1983
- 19/ K. Zukrowska, Badania wpływu zbrojeń na gospodarkę światową, /w:/ Sprawy Międzynarodowe, nr 7-8/1987
- 20/ G. Izdebska, Eksport broni z RFN...wyd. cyt.
- 21/ J. Misala, Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej, PWN, 1990, s. 134
- 22/ Tamże, s. 135
- 23/ SIPRI Yearbook 1990...wyd. cyt., s. 237
- 24/ SIPRI Yearbook of World Armaments and Disarmament, Oxford University Press, 1986, s. 412
- 25/ J. Misala, Międzynarodowe...wyd. cyt., s. 137
- 26/ A. Makarski, F-117A samolot niewidzialny pierwszej generacji /w:/ Lotnictwo AI, nr 1/1991
- 27/ J. Nowicki, General Dynamics F-16 /w:/ Lotnictwo AI, nr 10, 1991
- 28/ A. Morgała, Polskie samoloty wojskowe 1945-80, Wydawnictwo MON, 1981, s. 50-73 oraz T. Sołtyk, Polska myśl techniczna w lotnictwie 1919-39 i 1945-65, WŁIK, 1983
- 29/ Z. Bako, NATO...wyd. cyt., s. 251
- 30/ The Arms Trade with the Third World, Tylot & Francis, 1971, s. 17
- 31/ SIPRI Yearbook 1986...wyd. cyt., s. 347
- 32/ Z. Bako, NATO. .wyd. cyt., s. 260
- 33/ The International Transfer of Conventional Arms, US Government Printing Office, 1974, s. 27
- 34/ Nicholson, Lloyd, A 2 billion \$ winner, /w:/ Newsweek, 16 czerwca 1976
- 35/ Z. Bako, NATO. .wyd. cyt., s. 262
- 36/ Tamże, s. 262-263
- 37/ SIPRI Yearbook 1986.. s. 292-308

- 38/ Tamże, s.237-239
- 39/ Z.Bako, NATO. wyd. cyt., s.78
- 40/ Tamże, s.270
- 41/ Tamże, s.273
- 42/ K.Zukrowska, Zmiany w brytyjskiej produkcji i eksporcie
broni /w:/ Sprawy Międzynarodowe nr 9/1985
- 43/ Z.Berent, Międzynarodowe. wyd. cyt.
- 44/ Tamże
- 45/ SIPRI Information, Blomberg & Janson, 1986, s. 1
- 46/ Z. Berent, Międzynarodowe. .wyd. cyt.

Przypisy do Rozdziału 2

- 1/ P. Dussauge, L'industrie. .wyd.cyt., s. 13
- 2/ Tamże, s. 13
- 3/ Tamże, s. 14
- 4/ Tamże, s. 14
- 5/ Z. Bako, NATO...wyd. cyt., s. 125
- 6/ P. Dussauge, L'industrie...wyd.cyt., s. 14-15
- 7/ Rolsa DGA została szczegółowo opisana w rozdziale III
- 8/ P. Dussauge, L'industrie...wyd.cyt., s. 15
- 9/ J. Fontanel, The French Arms Industry, CEDSI, 1989, s. 10
- 10/ Tamże, s. 12
- 11/ P. Dussauge, L'industrie. wyd.cyt., s. 15
- 12/ Tamże, s. 16
- 13/ Tamże, s. 16-17
- 14/ Tamże, s. 17
- 15/ P. Piquard, Deprime chez les marchands de canons /w:/ Science & Vie Economie, nr. 38/1988
- 16/ J. Fontanel, The French. .wyd.cyt., s. 11
- 17/ Tamże, s. 7-8
- 18/ Tamże, s. 7
- 19/ P. Dussauge, L'industrie...wyd.cyt., s. 24
- 20/ Tamże, s. 25
- 21/ J-P. Hebert, Armament: la tourmente /w:/ Alternatives Economique, nr 75/1990
- 22/ P. Dussauge, L'industrie...wyd.cyt., s. 13
- 23/ J. Fontanel, The French.. wyd.cyt., s. 13
- 24/ Tamże, s. 13
- 25/ SIPRI Yearbook 1986...wyd.cyt., s. 333
- 26/ T. Makowski, Eurofighter 2000 /w:/ Aero Technika Lotnicza nr 8-9/1993
- 27/ J. Fontanel, The French. .wyd.cyt., 14-17
- 28/ P. Dussauge, L'industrie...wyd.cyt., s. 13
- 29/ P. Piquard, Deprme chez. .wyd.cyt.
- 30/ Tamże
- 31/ Tamże
- 32/ Tamże
- 33/ P. Dussauge, L'industrie...wyd.cyt., s. 107-111
- 34/ Tamże, s. 111-114

- 35/ Tamże, s. 114-115
- 36/ P. Dussauge, L'industrie. wyd.cyt., s. 43
- 37/ Tamże, s. 43-44
- 38/ J. Fontanel, The French... wyd.cyt., s. 24-25
- 39/ Takie stanowisko w swoich pracach prezentują m. in.
J. Fontanel oraz J. Isnard
- 40/ J. Fontanel, The French. . wyd.cyt., s. 26
- 41/ Tamże, s. 27
- 42/ Tamże, s. 29-31
- 43/ Tamże, s. 32
- 44/ Tamże, s. 34
- 45/ Tamże, s. 35
- 46/ Jest to program cywilny, ale w praktyce daje on pierwszeństwo
opracowaniu technologii dualnych
- 47/ J. Fontanel, The French. wyd.cyt., s. 38

Przypisy do Rozdziału 3

- 1/ SIPRI Yearbook 1986...wyd.cyt., s.323-327
- 2/ Tamże, s.324
- 3/ Praktyka wykazuje, że usługi posprzedażowe oraz prace nad modernizacją sprzętu wojskowego przynoszą większe wpływy niż sam kontrakt na dostawę broni, Smith R., Humm A., Fontanel J., The economics of exporting arms /w:/ Journal of Peace Research, nr 2-3/1985
- 4/ SIPRI Yearbook 1990...wyd.cyt., s.269-270
- 5/ SIPRI Yearbook 1986...wyd.cyt., s.333
- 6/ Sam Cummings jest znany ze swoich wypowiedzi, dzięki którym nazywany jest największym filozofem wśród handlarzy bronią, A.Zychowicz, Wszystko na sprzedaż /w:/ Gazeta Bankowa, nr 8/1989
- 7/ RPA już od wielu lat podejrzana była o posiadanie broni atomowej, fakt ten oficjalnie potwierdzono dopiero w roku 1993.
- 8/ K.Zukrowska, Kto dziś kupuje, a kto sprzedaje broń /w:/ Rynki Zagraniczne, nr 102/1990
- 9/ K.Szcześniak, Czołgi - na pieniądze /w:/ Rzeczpospolita, nr 76/1990
- 10/ SIPRI Yearbook 1990...wyd.cyt., s.229
- 11/ C.Martre, Les perspectives des activites francaises d'armement dans leur environnement international /w:/ Defense Nationale, nr 6/1982
- 12/ Tamże
- 13/ K.Zukrowska, Zmiany w brytyjskim...wyd.cyt.
- 14/ SIPRI Yearbook 1990...wyd.cyt., s. 220-221
- 15/ Tamże, s.220
- 16/ Tamże, s.220
- 17/ P.Dussauge, L'industrie..., wyd.cyt., s.68
- 18/ Tamże, s.68
- 19/ P.Piquard, Deprome chez...wyd.cyt.
- 20/ Le chemin de croix des industrieles /w:/ Le Monde, 24.12.1987
- 21/ P. Dussauge, L'industrie...wyd.cyt., s.69
- 22/ Z.Bako, NATO...wyd.cyt., 283-284

- 23/ Taki system istnieje praktycznie tylko we Francji, chociaż i inne kraje próbują sprzedawać broń państwom będącym w stanie konfliktu
- 24/ Zasady te uznają wszystkie państwa niezależnie od ustroju politycznego i ekonomicznego
- 25/ P. Dussauge, L'industrie. wyd.cyt., s.28
- 26/ Taką tezę zgodnie przedstawiają prawie wszyscy autorzy zajmujący się problematyką francuskiego przemysłu zbrojeniowego J. Fontanel, J. Isnard, P. Dussauge
- 27/ Podobny system organizacyjny istnieje w USA
- 28/ P. Dussauge, L'industrie. wyd.cyt., s.30
- 29/ Tamże, s. 30
- 30/ Tamże, s.31-33
- 31/ Tamże, s.38
- 32/ Obliczenie na podstawie danych zamieszczonych w SIPRI Yearbook 1986...wyd.cyt., s.324 i SIPRI Yearbook 1990...wyd.cyt. s.228
- 33/ Takie stanowisko prezentuje m.in. J. Fontanel
- 34/ Comptes et indicaturs économiques, INSEE, 1989, s. 115
- 35/ SIPRI Yearbook 1990.. wyd.cyt., s.220
- 36/ SIPRI Yearbook 1986...wyd.cyt., s.333
- 37/ Problem ten szeroko omawia m.in. Z. Bako, NATO...wyd.cyt. s.204-214
- 38/ Selon Le Societe Dassault /w:/ Le Monde, 11.06.1986
- 39/ 3000 emplois du GIAT /w:/ Le Telegramme, 12.05.1987
- 40/ Comptes et Indicaturs.. wyd.cyt., s. 9-21
- 41/ Kooperacja Radwar-Thomson CSF /w:/ Aero-Technika Lotnicza, nr 5, 1993
- 42/ SIPRI Yearbook 1990...wyd.cyt., s.291
- 43/ P. Dussauge, L'industrie...wyd.cyt., s.77
- 44/ Pojazdy takie pod koniec lat 80. kupił Oman i Benin, SIPRI Yearbook 1990. .wyd.cyt., s.288
- 45/ Armement La tourmente. wyd.cyt.
- 46/ Tamże
- 47/ Jest to zjawisko często spotykane w międzynarodowych obrotach uzbrojeniem, jeden duży kontrakt zmienia obraz transferu broni i utrudnia obiektywną ocenę zjawiska
- 48/ J. Fontanel, The French. .wyd.cyt., s.40

- 49/ Francja jest zainteresowana produkcją dwóch wersji przeciwzołgowej i wsparcia pola walki, a RFN jedynie tej pierwszej. Ponad to różnice dotyczą wyposażenia dodatkowego, W.Matusiak, HAÇ/PAH-2 Tiger /w:/ Aero-Technika Lotnicza, nr 1/1992
- 50/ J.Fonatanel, The French..., wyd.cyt., s.48-49
- 51/ Tamże, s. 51
- 52/ P.Dussauge, L'industrie...wyd.cyt., s.167-168
- 53/ Tamże, s. 169-172

Aneks 1

Sprzedaż przez Francję licencji wojskowych

Kraj odbiorcy	Przedmiot	Rok		Ilość wyprodukowanych egzemplarzy (do końca 1989)
		sprzedaży licencji	rozpoczęcia produkcji	
KRAJE ROZWINIĘTE				
Chiny	AS-365N(H)	1980	1984	50
	Super Frelon(H)	1981	1986	11
Hiszpania	AS-332(H)	1986	1988	18
Rumunia	SA-316B(H)	1971	1977	230
	Puma(H)	1977	1978	145
W. Brytania	Milan(R)	1976	1977	8000
Włochy	Aster(R)	1988	-	-
	Milan(P)	1984	1985	23000
	Mistral(P)	1988	-	-
KRAJE ROZWIJAJĄCE SIĘ				
Brazylia	HB-350(H)	1988	1989	18
	HB-365F(H)	1988	-	-
Egipt	Alpha-Jet(SSB)	1985	-	15
	Sinai 23	1988	-	-
Indie	SA-316B(H)	1962	1964	200
	TSR-2230(SR)	1983	1988	5
	Milan(R)	1982	1985	42000
Indonezja	AS-332(H)	1983	1985	12
	Etandard(SB)	1988	-	-
Tajlandia	PS-700(OD)	1985	1988	2

Zródło opracowanie własne na podstawie danych SIPRI

Aneks 2

Wykaz zarejestrowanych transakcji sprzedaży broni przez Francję

importer	rodzaj broni	zamówienie		dostawa		uwagi
		rok	ilość	rok	ilość	
KRAJE ROZWINIĘTE						
Australia	Falcon(SD)	1988	5	1988-89	4	
Belgia	Magic-2(R)	1985	530	1988-89	212	
	Mistral(R)	1988	714	-	-	93 mln US \$
Kanada	Eryx(R)	1987	-	-	-	
Chiny	SA-342(H)	1987	8	1988-89	8	30 mln US \$
	HOT-2(R)	1987	98	1988-89	98	dla SA-342
Cypr	SA-342(H)	1987	8	1987-89	8	
	AMX-30B2(CZ)	1989	38	1989	38	
	VAB(T)	1987	38	1989	18	
	HOT-2(R)	1987	-	1987-89	234	250 mln US \$
	Mistral(R)	1988	-	1989	180	
Dania	AS-350(H)	1987	12	-	-	87 mln US \$ wraz z uzbrojeniem
Finlandia	Crotale(SWR)	1988	20	-	-	230 mln US \$
	TSR-2230(SR)	1988	8	-	-	
	R-440(R)	1988	240	-	-	
	Mistral(R)	1989	380	-	-	
Grecja	Mirage 2000(SB)	1985	40	1988-89	38	
	Magic-2(R)	1988	240	1988-89	220	
	Stentor(SR)	1987	-	1988	2	
	Milan(R)	1987	4000	1988-89	2000	4 mln US \$
Holandia	Crotale(SWR)	1989	14	-	-	opcja na 7 dalszych
	R-440(R)	1989	188	-	-	
Hiszpania	AMX-30R(SWR)	1984	18	1988-89	18	182 mln US \$
	HOT(R)	1984	2000	1988-89	1750	
	Milan-2(R)	1984	3500	1988-89	3000	
	Mistral(R)	1988	3000	-	-	

Japonia	Falcon-50(SD)	1987	2	1989	2	
Portugalia	TB-30(SS)	1987	18	1989	3	17 mln US \$
	Milan-2(R)	1988	700	1989	350	
	Falcon-50(SD)	1989	2	-	-	
RFN	TSR-3050(SR)	1987	23	1987-89	7	
Szwajcaria	AS-332(H)	1989	12	-	-	190 mln US \$
Szwecja	AS-332(H)	1987	12	1988-89	8	106 mln US \$
Turcja	SA-330(H)	1988	4	1989	4	
	Stentor(SR)	1987	5	1988-89	2	
	TSR-2230(SR)	1987	1	1987	1	
	Tiger(SR)	1987	2	1988-89	2	
Włochy	Falcon-900(SD)	1987	2	1987	2	
USA	Romeo-2(R)	1989	1	1989	1	
KRAJE ROZWIJAJĄCE SIĘ						
Arabia	AMX-30(SWR)	1984	56	1988-89	42	
Saudyjska	Shahine(WR)	1984	48	1988-89	42	
	Shahine-2(R)	1984	4000	1988-89	800	4,1 mld US
	Atlantic-2(SP)	1987	2	-	-	
	AS-332(H)	1988	12	1989	12	
	Exocet(R)	1988	-	1989	24	
	Mistral(R)	1989	600	-	-	
	F-2000(F)	1989	2	-	-	1,2 mld US
Argentyna	MM-40(WR)	1980	6	1984-89	6	
	Exocet(R)	1980	48	1984-89	48	
Benin	VBL(T)	1988	10	1987-89	10	
	VLRA(T)	1988	5	1989	5	
Brazylia	AS-332(H)	1987	15	1988-89	10	
	AS-385(H)	1988	26	1989	10	
	Magic-2(R)	1988	88	1989	36	
Brunei	VAB(T)	1988	24	1988-89	24	
	MM-40(WR)	1989	3	-	-	
	Exocet(R)	1989	48	-	-	
Chile	AS-385(H)	1987	4	-	-	
	Exocet(R)	1987	48	1988-89	12	
	Falcon-208(SD)	1988	2	-	-	

Egipt	Migage 2000(SB)	1988	20	-	-	
Irak	AMX-30R(SWR)	1981	136	1981-89	105	
	HOT(R)	1981	-	1981-88	1600	
	Milan(R)	1981	-	1981-88	4800	
	Roland-2(R)	1981	-	1982-88	1050	
	Armat(R)	1983	-	1983-89	300	
	AS-30L(R)	1984	586	1986-88	180	
	Tiger(R)	1987	-	1988-89	10	
	AS-332(H)	1988	6	1989	3	
	AS-365(H)	1989	6	-	-	
	Exocet(R)	1989	36	1989	18	
	AS-15TT(R)	1989	48	-	-	
Jordania	Mirage 2000(SB)	1988	12	-	-	1 mld US \$
	AS-30L(R)	1988	10	-	-	
	Magic-2(R)	1988	192	-	-	
	Super-530(R)	1988	96	-	-	
Kamerun	Magister(SSB)	1989	4	1989	4	
Katar	TSR-2201(SR)	1986	4	1986-89	4	
	Mirage F-1(SB)	1987	4	-	-	
	AS-30L(R)	1987	128	1988-89	128	
	Magic-2(R)	1987	128	1988-89	128	
	Super-530(R)	1987	128	1988-89	128	
Kenia	AXL-60(T)	1988	37	1989	37	
	AML-90(T)	1988	30	1989	30	
Libia	Mirage F-1(SB)	1986	2	1989	1	
	Mirage 5	1986	2	-	-	
Malezja	Falcon-900(SD)	1988	1	1989	1	
Maurutius	Batral(OD)	1986	2	1989	2	
Maroko	AMX-10(BWP)	1978	108	1982-88	80	dostawy wstrzymane
Nigeria	AS-332(H)	1985	12	1989	2	dostawy wstrzymane
Oman	VAB(T)	1988	4	1989	4	100mil US \$
	HOT(R)	1988	48	1989	48	
Pakistan	Raist(SR)	1988	6	1989	2	
Urugwaj	Rivier(OP)	1988	1	1989	1	

Wenezuela	AS-332(H)	1988	8	1989	8	85 mln US
	Mirage 5(SB)	1988	12	-	-	
	Rassur(SR)	1988	10	-	-	
	Exocet(R)	1988	50	-	-	
	Magic-2(R)	1988	100	1989	20	30 mln US
	AS-350(H)	1989	11	1989	11	
	AMX-13(CZ)	1989	31	-	-	200 mln US

Zair	AMX-13(CZ)	1989	13	-	-	

ZEA	Mirage 2000(SB)	1983	36	1989	36	
	Super-530(R)	1983	144	1989	144	
	Crotale(WR)	1988	2	-	-	
	R-440(R)	1986	50	-	-	
	MM-40(WR)	1988	2	-	-	
	Exocet(R)	1988	50	1987-88	5	
	Mistral(R)	1988	120	-	-	
	AS-365(H)	1988	-	-	-	

Zródło opracowanie własne na podstawie danych SIPRI

oznaczenia

BWP- bojowy wóz piechoty
 CZ - czołg
 F - fregata
 H - śmigłowiec
 OD- okręt desantowy
 OP - okręt patrolowy
 R - pocisk rakietowy
 SB - samolot bojowy
 SD - samolot dyspozycyjny
 SP - samolot patrolowy
 SR - stacja radarowa
 SS - samolot szkolny
 SSB- samolot szkolno-bojowy
 SWR- samobieżna wyrzutnia rakiet
 T - transporter opancerzony
 WR- wyrzutnia pocisków rakietowych

B I B L I O G R A F I A

I. Opracowania zwarte

1. Baldwin W., The structure of the Defence Market, Darham N.C., 1987
2. Bako Z., NATO rynek uzbrojenia, Wydawnictwo MON, 1980
3. Brzozka M., Ohlson T., Arms Transfers to the Third World 1971-85, Oxford University Press, 1987
4. Comptes et indicateurs économiques, ISNEE, 1988
5. Dussauge P., L'industrie française de l'armement, Economica, 1985
6. Fontanel J., L'économie des armes, La Découverte, 1984
7. Fontanel J., The French Arms Industry, CEDSI, 1989
8. Fontanel J., Smith R., L'effort économique de défense, ARES, 1985
9. Gansler J., The defence industry, MIT Press, 1980
10. Encyklopedia przyroda i technika, Wiedza Powszechna, 1989
11. Hutchings J., Labrie R., US Arms Sales Policy, American Enterprises Institute for Public Policy Research, 1982
12. Mała encyklopedia wojskowa, tom I, Wydawnictwo MON, 1987
13. Miller J., Mylorie L., Saddam Husajn - wojna w Zatoce, Supernowa 1991,
14. Misala J., Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej, PWN, 1990
15. A. Morgała, Polskie samoloty wojskowe 1945-80, Wydawnictwo MON, 1981
16. Ohlson T., Arms Transfer Limitation and Third World Security, Oxford University Press, 1988
17. Overy P., The air war 1939-45, Osprey 1981
18. Pierre A., The global politics of arms sales, Princeton University Press, 1982

19. Salinger P., Laurent E., Kryzys w Zatoce Perskiej, Oficyna Literacka, 1991
20. SIPRI Information, Blomberg & Janson, 1986
21. SIPRI Yearbook 1986, Oxford University Press, 1986
22. SIPRI Yearbook 1990, Oxford University Press, 1990
23. Smith R., L'effort economique de defense, Ares, 1985
24. Smith R, Smith D., The economics of militarism, Pluto Press, 1983
25. Sołtyk T., Polska myśl techniczna w lotnictwie 1919-39 i 1945-65, WLiK, 1983
26. Soppelsa J., Geographie des armaments, Masson, 1980
27. The Arms Trade with the Third World, Almqvist & Wiksell, 1971
28. The International Transfer of Conventional Arms, US Government Printing Office, 1974
29. Tuomi H., Vayrynen, Militarisation and arms production, Croom Helm, 1983
30. Tuomi H., Vayrynen, Transnational corporations, armaments and development, Gover Aldershot, 1982
31. Zukrowska K., Swiatowe tendencje rozwoju przemysłu zbrojeniowego i transferu uzbrojenia, PISM, Warszawa 1989
32. Zukrowska K., Broń na sprzedaż, Wydawnictwo MON, 1991

II. Artykuły /

1. Berent Z., Międzynarodowe implikacje handlu bronią /w:/ Przegląd stosunków międzynarodowych, nr.5-6/1988
2. Brzeg-Wieluński S., Zbrojeniówka z defensywie /w:/ Cash, nr 1/1993
3. Carlier C., From the eclair propeller to the Mirage /w:/ Aerospace Historian, nr 2/1988

4. Credits militaires arbitrage en faveur de Pierre Joxe /w:/
La Voix du Nord, 29.08.1991
5. Dethomas B., Wielki bazar broni /w:/, Forum, nr 7/1988
6. Francja Aerospatiale - największy eksporter /w:/ Rynki
Zagraniczne, nr 8/1990
7. Gazier P., Gloagen J., Dassault demain /w:/ Le nouvel
economiste, 492/1985
8. Glas A., Światowy rynek lotniczy /w:/ Aero Technika Lotnicza
nr 9/1988
9. Griliches Z., R&D and productivity /w:/ Science , 3.07.1987
10. Hamilarski A., Współpraca wojskowa między ChRL a państwami
zachodnioeuropejskimi /w:/ Sprawy Międzynarodowe, nr 9/1980
11. Hebert J-P., Armement: la tourmente /w:/ Alternatives
Economique, nr 75/1990
12. Isnard J., Des a-coups dans le commerce des armes /w:/ Le
Monde, 23.07.1988
13. Isnard J., L'amiral Le Pichon denonce le "lobby
militaro-industriel" /w:/ Le Monde, 5.03.1990
14. Izdebska G., Eksport broni z RFN do krajów Trzeciego Świata
/w:/ Sprawy Międzynarodowe, nr 12/1983
15. Kęпка J., Strzał w "Łucznika" /w:/ Przegląd Techniczny,
32-33/1993
16. Kooperacja Radwar-Thomson CSF /w:/ Aero-Technika Lotnicza,
nr 5/1993
17. Le chemin de croix des industrieles /w:/ Le Monde,
24.12.1987
18. Makarski A., F-117A samolot niewidzialny pierwszej generacji
/w:/ Lotnictwo AI, nr 1/1991
19. Makowski T., Eurofighter 2000 /w:/ Aero Technika Lotnicza nr
8-9/1993

20. Martre C., Les perspectives des activites francaises
d'armement dans leur environnement international /w:/
Defense Nationale, nr 6/1982
21. Matkowski Z., Wyścig zbrojeń - nakłady, oczekiwania, efekty
/w:/ Sprawy Międzynarodowe, nr 5/1988
22. Matusiak W., HAC/PAH-2 Tiger /w:/ Aero-Technika Lotnicza, nr
1/1992
23. Moitie moins de ventes d'armes francaises cette annee /w:/
Les Echos, 18.12.1987
24. Nater T., Nationalizing France ? /w:/ Newsweek, 18.05.1981
25. Nicholson, Lloyd, A 2 billion \$ winner, /w:/ Newsweek,
16 czerwca 1978
26. Nowicka J., Zarobić na wojnie /w:/, Gazeta Bankowa, nr
11/1991
27. Nowicki J., General Dynamics F-16 /w:/ Lotnictwo AI, nr
10/1991
28. Piquard P., Deprime chez les marchands de canons /w:/
Science & Vie Economie, nr.38/1988
29. Post T., Katel P., Arms for sale /w:/ Newsweek, 8.04.1991
30. Ravaund R., Government, industry and the nation
Aeronautical technology in France (1900-1950) /w:/
Aerospace Historian, nr 1/1988
31. Rotfeld A.D., Pożegnanie z bronią ? /w:/ Wprost, nr 32/1993
32. Selon Le Societe Dassault /w:/ Le Monde, 11.08.1988
33. Sobecki E., Międzynarodowa współpraca naukowo-techniczna w
przemysle lotniczym państw EWG /w:/ Technika Lotnicza i
Astronautyczna, nr 1/1988
34. Soboleski T., Polskie fabryki śmierci /w:/ Słowo Polskie,
19.05.1993

35. **Szcześniak K., Czołgi - na pieniądze /w:/ Rzeczpospolita, nr 78/1990**
36. **Smith R., Humm A., Fontanel J., The economics of exporting arms /w:/ Journal of Peace Research, nr 2-3/1985**
37. **3000 emplois du GIAT /w:/ Le Telegramme, 12.05.1987**
38. **Tuchy W., Brzęczyk wczesnego ostrzegania /w:/ Forum, nr 7/1991**
39. **Van Minden P., Andre Giraud justifie l'achat de materiels de defense a l'etranger /w:/ La Tribune, 13.10.1987**
40. **Wojciechowski J., Lotnicza pożyczka pod zastaw /w:/ Skrzydlata Polska, nr 43/1980**
41. **Zychowicz A., Wszystko na sprzedaż /w:/ Gazeta Bankowa, nr 8/1989**
42. **Zukrowska K., Badania wpływu zbrojeń na gospodarkę światową, /w:/ Sprawy Międzynarodowe, nr 7-8/1987**
43. **Zukrowska K., Kto dziś kupuje, a kto sprzedaje broń /w:/ Rynki Zagraniczne, nr 102/1990**
44. **Zukrowska K., Zmiany w brytyjskiej produkcji i eksporcie broni /w:/ Sprawy Międzynarodowe nr 9/1985**

W Y K A Z T A B E L

- 1/ Wielkość produkcji lotniczej wybranych państw alianckich i OSI w okresie 1939-45
- 2/ Najwięksi eksporterzy licencji militarnych w latach 80.
- 3/ Ważniejsze programy militarne realizowane wspólnie przez kraje Europy Zachodniej
- 4/ Wielkość francuskiego eksportu broni w latach 1970-1988
- 5/ Zatrudnienie we francuskim przemyśle zbrojeniowym
- 6/ Rozwój sektora lotniczego we Francji w latach 1910-1939
- 7/ Francuski przemysł lotniczy (stan na rok 1987)
- 8/ Wielkość produkcji, eksportu i importu francuskiego przemysłu lotniczego w latach 1977-1986
- 9/ Najważniejsze programy militarne realizowane przez francuski przemysł lotniczy
- 10/ Wydatki Francji na B+R w porównaniu z innymi krajami EWG oraz USA
- 11/ Alokacja środków na B+R według programów badawczych
- 12/ Wskaźnik wzrostu wydatków na wojskowe B+R w wybranych krajach europejskich
- 13/ Najwięksi eksporterzy broni w latach 1985-89
- 14/ Eksport uzbrojenia przez Francję w latach 1975-88
- 15/ Udział eksportu w wartości produkcji francuskiego sektora zbrojeniowego w latach 1975-89
- 16/ Eksport broni na tle francuskiego eksportu w latach 1975-88
- 17/ Francuski eksport przemysłowy w latach 1975-88
- 18/ Dynamika tempa wzrostu eksportu ogółem, eksportu przemysłowego oraz eksportu broni - w latach 1975-88
- 19/ Kierunki eksportu francuskiej broni w latach 1974-89
- 20/ Udział poszczególnych rodzajów broni we francuskim eksporcie w latach 1976-86
- 21/ Średnie ceny stosowane przez Francję w eksporcie uzbrojenia w latach 80.
- 22/ Wielkość francuskiego importu broni w latach 1980-89
- 23/ Ważniejsze międzynarodowe programy militarne realizowane z udziałem Francji

W Y Z A Z R Y S U N K Ó W

- 1/ Schemat analizy strategicznej
- 2/ Schemat strategiczny Aerospatiale
- 3/ Schemat strategiczny Dassault-Breguet
- 4/ Schemat strategiczny zespołu Thomson
- 5/ Schemat strategiczny zespołu Matra
- 6/ Schemat strategiczny SNPE
- 7/ Schemat strategiczny Panhard-Lavassor