

1-2/2005

PRZEGLĄD

Gospodarczo -Obronny

ISSN 1732-209X

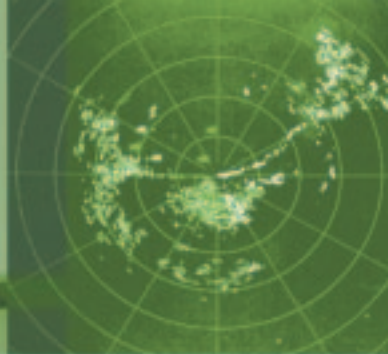
Polska Izba Producentów na Rzecz Obronności Kraju

JUBILEUSZ 1995-2005



MSPO 2005 – Kielce





**CENTRUM NAUKOWO - PRODUKCYJNE
ELEKTRONIKI PROFESJONALNEJ
RADWAR SA**



*Zapraszamy do odwiedzenia naszego stoiska
w pawilonie GRUPY BUMAR,
na XIII Międzynarodowym Salonie Przemysłu Obronnego
(Kielce 29.08 - 1.09. 2005)*



ZINTEGROWANE SYSTEMY WOJSKOWE

- ✈ SYSTEMY DOWODZENIA OBRONĄ PRZECIWLOTNICZĄ
- ✈ PRZECIWLOTNICZE SYSTEMY ARTYLERYJSKIE I RAKIETOWE
- ✈ SYSTEMY OCHRONY BAZ POWIETRZNYCH
- ✈ SYSTEMY RADIOLOKACYJNE
- ✈ SYSTEMY IDENTYFIKACJI

*Z okazji jubileuszu dziesięciolecia
Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju
życzymy dalszych sukcesów w promocji osiągnięć
polskiego potencjału obronnego*

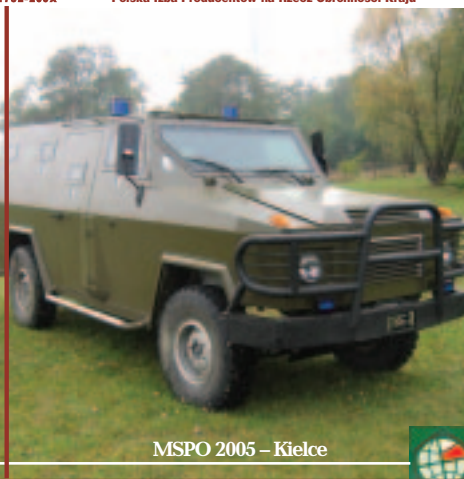
1-2/2005

PRZEGLĄD**Gospodarczo
-Obronny**

ISSN 1732-209X

Polska Izba Producentów na Rzecz Obronności Kraju

JUBILEUSZ 1995-2005



MSPO 2005 – Kielce

Wydawca:POLSKA IZBA PRODUCENTÓW
NA RZECZ OBRONNOŚCI KRAJU**Redakcja:**Tomasz BADOWSKI, Sylwia GADKOWSKA,
Izabela JANIĄK, Jakub JAWORSKI,
Katarzyna KOWALCZYK,
Sławomir KUŁAKOWSKI,
Jacek LICHTEROWICZ**Adres wydawcy:**00-961 Warszawa, ul. Fort Wola 22,
Tel./fax: (22) 6344778, 8368424,
e-mail: promocja-izba@przemysl-obronny.pl**Dystrybucja i prenumerata:**

Sylwia GADKOWSKA

Promocja i reklamy:

Jacek LICHTEROWICZ

Opracowanie graficzne i skład:

Biuro Wydawnictw i Reklamy WiR

Druk:

PWR Sp. z o.o

Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania skrótów w tekstach, zmian tytułów oraz doboru fotografii. Materiałów nie zamówionych nie zwracamy. Nie ponosimy odpowiedzialności za treść i formę reklam, artykułów sponsorowanych oraz opinie wyrażane w artykułach, pozostające prywatnymi opiniami autorów.

Pojazd opancerzony Dzik

Doświadczenia wyniesione przez polskich żołnierzy i policjantów z udziału w misjach zagranicznych, przewartościowały poglądy decydentów na zabezpieczenie środków transportu oraz pojazdów patrolowych przed ostrzałem i bliskimi wybuchami.

(więcej strona 12-14)

SPIS TREŚCI**8 POLSKA BROŃ PODBIJA AZJĘ****12 DZIKI WYSZŁY Z...****18 RYŚ-MED W IRAKU****20 SPIKE DLA POLSKI****22 PIERWSZY ROK NA PLUSIE****24 RÓWNORZĘDNY PARTNER****30 PRZYSZŁOŚĆ POLSKIEGO
PRZEMYSŁU OBRONNEGO****38 IZBA MA JUŻ 10 LAT****OD REDAKCJI**

Szanowni Państwo,

oddajemy w Wasze ręce pierwszy numer naszego nowego tytułu – kwartalnik „Przegląd Gospodarczo-Obronny”.

Intencją naszą jest, aby Przegląd pełnił rolę „prasowego reprezentanta” polskiego przemysłu obronnego. Będziemy pisać tylko o naszym przemyśle, jego dokonaniach i nowych wyrobach. Zamieszczając także będziemy informacje przydatne w promocji eksportu oraz nawiązaniu międzynarodowej współpracy gospodarczej. Najlepsze artykuły zamieszczone zostaną w naszym angielskojęzycznym dwumiesięczniku „Polish Defence Industry”.

Czy zrealizujemy nasze plany dużo zależy od Państwa. Przekazane nam uwagi, opinie i propozycje zmian pozwolą na lepsze i efektywniejsze promowanie polskiego przemysłu obronnego. Zachęcamy do przesyłania do nas informacji o Was, Waszej firmie i wyrobach, o tych wydarzeniach, które chcecie abyśmy opisali na łamach Przeglądu.

Wszystkie informacje i uwagi na temat PGO prosimy nadsyłać na adres: promocja-izba@przemysl-obronny.pl

Brytyjczycy producentem pojazdów pancernych Bradley

Brytyjski koncern zbrojeniowy przejmie amerykański koncern United Defense Industries (znanego głównie z produkcji bojowych wozów piechoty Bradley) w Arlington. Inwestycja będzie miała wartość 4,2 mld USD. USA i jest o ponad 29 procent wyższa od ofert konkurencji. BEA System zgodził się zachować obecne kierownictwo UDI.

Amerykański koncern miał w ub. roku 2,3 mld USD przychodów, zatrudniając 8 tys. osób w 25 fabrykach na terenie USA i Szwecji.

Kłopoty Giat

Trwa restrukturyzacja zatrudnienia we Francuskim koncernie Giat. Do końca 2007 roku, w ramach planu socjalnego (szóstego od 1988 roku), 2041 osób ma zostać przekwalifikowane, Francuska firma planuje zwolnić ponad 3000 pracowników z 6000 obecnie zatrudnionych. Zamknięta zostanie fabryka w Cusset a w czterech innych zostanie ograniczona działalność. W 2004 grupa pancerna (produkująca między innymi czołgi Leclerc) zmniejszyła stratę netto do 80 mln EUR z 640 w roku poprzednim, natomiast obroty zmalały do 590 mln z 729 mln.

Prywatyzacja Aero Vodochodów

Rząd Czech zamierza sprywatyzować firmę Aero Vodochody, producenta między innymi znanych na całym świecie samolotów szkolno-bojowych L-159 i L-39. Właściciel wyłoniony zostanie w pierwszym półroczu 2006 roku.

Nowe władze w EDAS

Po dziewięciu miesiącach burzliwych debat francusko-niemieckich,

udziałowcy wybrali nowy zarząd koncernu EDAS. Nowymi szefami zostali: Noel Forgeard i Thomas Enders. Na czele należącego do spółki Airbusa stanął Gustav Humbert.

Najważniejszym zadaniem nowego zarządu będzie sprostanie silnej konkurencji amerykańskiego Boeinga i promocja nowego samolotu pasażerskiego A380.

Biuro Raytheon w Warszawie

Amerykański koncern przeniósł swoje biuro z Pragi do Warszawy. Będzie to przedstawicielstwo na Europę Środkową. Przeniesienie biura związane jest z wyborem przez Polskę samolotu F-16, co tym samym czyni nasz kraj największym odbiorcą produktów koncernu.

Raytheon zatrudnia ponad 76 tysięcy osób i 2003 roku osiągnął przychód ze sprzedaży swoich wyrobów w wysokości 18 mld USD.

EDAS : lokalizacja w USA

Europejski koncern EDAS zapoczątkował poszukiwania lokalizacji dla ośrodka technicznego w USA. Ośrodek ten początkowo ma się zajmować serwisowaniem samolotów pasażerskich Airbus. Jeżeli Europejski koncern wygra przetarg na dostawę samolotów-cystern dla Pentagonu, w zakładach Boeinga umieszczona zostanie ich produkcja.

Współpraca włosko-rosyjska

Włoska firma Aliena Aeronautica (część koncernu Finmeccanica) prowadzi negocjacje z Rosyjską grupą Suchoj w sprawie przejęcia części udziałów. Włosi chcą wziąć udział w projektowaniu nowego cywilnego samolotu do przewozów regionalnych (na 60-100 miejsc), nad którym pracują właśnie Rosjanie.

Europa za wspólną polityką obronną

Unia Europejska prowadzi obecnie wspólną misję wojskową w Bośni, a w niedalekiej przyszłości zamierza stworzyć wspólne siły szybkiego reagowania. Jednak podstawą do przyszłej wspólnej polityki obronnej będzie koordynacja wydatków wojskowych i wspólne inwestowanie w przemysł obronny.

Nick Witney, szef nowej Europejskiej Agencji Obrony stwierdził, że konsolidacja firm nie musi prowadzić do upadku zakładów zbrojeniowych w poszczególnych krajach. Witney uważa także, że jeżeli państwa europejskie nie zdecydują się na koordynację zamówień w przemyśle obronnym i wspólne finansowanie prac badawczo-naukowych to przemysł zbrojeniowy na Starym Kontynencie zawsze będzie przegrywał z firmami amerykańskimi.

EADS w Irkucku

Europejski koncern EADS podpisał umowy z zakładami Suchoj w Rosji, o kupnie za ponad 50 mln euro udziałów w zakładach samolotów wojskowych Irkut w Irkucku, produkujących słynne na całym świecie samoloty myśliwskie rodziny SU, m.in. SU-30 MKI. Obie grupy postanowiły zawiązać spółkę EADS IRKUT Seaplane, która zajmie się marketingiem samolotu Be-200.

Bombardier uratowany

Pracownicy Bombardiera z regionu Montrealu w Kanadzie zgodzili się na ustępstwa, aby przekonać dyrekcję firmy do zlokalizowania u nich produkcji nowej linii samolotów. Nowy układ zbiorowy, na który zgodziło się 91% z 6 300 zatrudnionych pozwoli, poprzez redukcję nadgodzin, zaoszczędzić 48 mln. USD (60 mln CAD).

Opr. GD, SK

Wspólny projekt



Rosoboronexport oraz Cenziń

przedstawiają

śmigłowiec dla polskich VIP-ów - Mi-171



STATE CORPORATION

ROSOBORONEXPORT

21, GOGOLEVSKY BLVD, MOSCOW 119992, RUSSIAN FEDERATION
TEL.: +7(095)291-81-77, FAX: +7(095)202-45-94 www.rosoboronexport.ru

Cenziń[®]

PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLU ZAGRANICZNEGO

CZERNAKOWSKA 61/83, 00-957 WARSZAWA

TEL.: (22) 841-12-63, FAX: (22) 841-12-66 www.cenziń.com.pl

Nowa inwestycja NATO

22 miesiące dostało konsorcjum Energopolu Szczecin i Polimexu – Mostostal Siedlce na zmodernizowanie portu wojennego w Świnoujściu. Kontrakt podpisany z Zakładem Inwestycji Traktatu Północnoatlantyckiego MON jest największym w kraju przedsięwzięciem finansowanym z funduszy NATO wartym około 200 mln zł. Szczeciński Energopol przebuduje instalacje portowe według standardów NATO, a Polimex – Mostostal Siedlce zmodernizuje drogi i lądowisko helikopterów.

Antybombowy parasol

MON wydało milion dolarów na wyposażenie wojskowego kontyngentu w Iraku w 10 izraelskich urządzeniach zakłócających elektroniczne sygnały do zdalnego detonowania ładunków-pułapek. Pięć systemów można instalować w stałych punktach kontroli, pięć przenośnych będzie chroniło patrole. Urządzenia C – Guard Very High Power i C – Guard TXP wyprodukowała firma Netline Communication Technologies. W podobne urządzenia zaopatrzeni są już Amerykanie, Turcy, Litwini i Rumuni.

Z Polski do Włoch

Fiat Auto Poland w Tychach wyprodukował sześćdziesiąt fiatów Panda z silnikiem benzynowym i napędem na cztery koła, na specjalne zamówienie armii włoskiej.

W czerwcu, dzięki drugiemu zamówieniu z Włoch, dwieście takich Pand trafiło do włoskich służb leśnych. Łączna wartość tych dwóch kontraktów wynosi 10 mln zł.

Polonizowanie Rosomaka

Wojskowe Zakłady Mechaniczne w Siemianowicach, które mają dostarczyć armii 690 kołowych

transporterów opancerzonych za 5 mld zł, rozpoczęły, w specjalnie przygotowanej hali spawanie nadwozia dwóch Rosomaków. Trwają negocjacje z firmami, które przejmą od włoskiej Oto Melary produkcję wież bojowych. W sierpniu powinna zapaść ostateczna decyzja, czy ten kluczowy element pojazdu będą produkowały firmy skupione w Grupie Bumar.

Armii może zabraknąć mundurów

Przez ostatnie dziewięć lat przedsiębiorcy zgłosili w urzędzie patentowym zastrzeżenia praw autorskich do co najmniej 25 elementów umundurowania. Oznacza to, że przy przetargach na mundury, buty i inne elementy umundurowania przedsiębiorcy (teoretycznie) mogą narzucać swoje warunki. MON dowiedziało się o tym dopiero kilka miesięcy temu podczas przetargu na buty wojskowe. Agencja Mienia Wojskowego unieważniła przetarg. AMW z częścią firm chce walczyć w sądzie, a z kilkoma innymi negocjuje odkupienie praw.

Armia ma też inny poważny kłopot z mundurami. Największy w ostatnich latach kontrakt na odzież i wyposażenie osobiste żołnierzy, wartości około 470 mln zł został unieważniony, bowiem nikt przed przetargiem nie sprawdził, czy oferenci poradzą sobie ze skomplikowanym wieloletnim zamówieniem.

VIP nie mają szczęścia

Uczestnicy przetargu na śmigłowce dla rządu chcą więcej czasu na przygotowanie ofert, tak więc termin składania ofert został przesunięty do października br. Przetarg wart 360 mln zł Ministerstwo Obrony Narodowej zamierzało rozstrzygnąć już we wrześniu, aby dostawy pierwszych z 6 helikopterów dla VIP nastąpiły w przyszłym roku.

MON chce także kupić w najbliższych latach ok. 40 śmigłowców transportowych, a zwycięzca przetargu na śmigłowce dla VIP, miałby największą szansę na ich dostawę.

Autosan na czele stawki

W pierwszym półroczu najwięcej autobusów w kraju sprzedał polski Autosan, który znalazł kupców na 100 pojazdów, o 13 sztuk więcej, niż w tym samym okresie 2004.

Łącznie w ciągu sześciu miesięcy tego roku sprzedano w Polsce 458 nowych autobusów, o 38 sztuk więcej, niż w pierwszym półroczu 2004. Wynik ten jest spowodowany przede wszystkim wzrostem sprzedaży szkolnych autobusów, których dostarczono łącznie 40 sztuk.

W tym samym okresie z Polski wyjechały za granicę 684 autobusy, o 4 sztuki mniej, niż rok wcześniej. To stabilizacja dobrych rezultatów eksportowych osiągniętych w 2004 r.

Medal eksportera dla Bumaru

Klub Eksportera wyróżnił Bumar i 31 przedsiębiorstw za wybitne osiągnięcia w dziedzinie eksportu za 2004 rok.

Stowarzyszenie Klub Eksportera jest organizacją zrzeszającą polskich eksporterów ze wszystkich branż i regionów Polski. Stowarzyszenie powstało w 2002 roku i utrzymuje kontakt z ponad 3 tysiącami przedsiębiorstw.

Mesko w Grupie Bumar

Rada Ministrów zgodziła się na przekazanie Bumarowi 80 proc. akcji Zakładów Metalowych Mesko ze Skarżyska Kamiennej. Szacuje się, że będzie to 1,6 mln akcji wartych ok. 69 mln zł. Reszta akcji będzie przeznaczona dla pracowników Meska (15%) i na zaspokojenie roszczeń właścicieli majątku przejętego w przeszłości przez skarbowe państwa (5%).

Sukces eksportowy Grupy Bumar i AMZ Kutno

Bumar podpisał nowe kontrakty z Irakiem warte ponad 150 mln dolarów. W ramach tych kontraktów AMZ Kutno ma dostarczyć irackiej armii, za pośrednictwem Bumaru, 600 samochodów pancernych Dzik III w różnym ukończeniu.

Lotos z offsetem

Gdańska Grupa Lotos, w ramach transakcji offsetowych, dostała od Lockheed Martin Corporation pierwszą transzę z ok. 15 mln dolarów przeznaczonych na zakup nowych technologii do instalacji utylizacji ciężkich pozostałości przerobu ropy naftowej. Uruchomienie instalacji planowane jest na 2009 rok.

Lotos zabiegając o pozyskanie partnerów do tego przedsięwzięcia uzgodniła – do tej pory – warunki zakupu technologii od Kellogg Brown oraz Shell Global Solutions International.

Sukcesy Belmy

Bydgoskie Zakłady Elektromechaniczne Belma S.A. podpisały wartą 70 mln zł. sześciolletnią umowę z MON na dostarczenie wojsku min przeciwpancernych i desantowych oraz zapalników.

Umowa ta pozwoli zakładowi na niezbędne inwestycje, a przede wszystkim zmodernizowanie parku maszynowego oraz daje kilkuletnią gwarancję pracy dla załogi.

Nowy cenzor

Bez pozytywnej opinii Rady ds. Uzbrojenia nie będzie można rozpocząć nowych badań, czy też zakupów broni dla armii. Na czele stoi pierwszy zastępca ministra obrony narodowej, a w jej skład wchodzi szef Sztabu Generalnego, kierownicy kluczowych departamentów MON i komórek SG. Decyzje Rady ma wspierać swoimi opiniami

zespół reprezentujący interesy firm zbrojeniowych i ośrodków badawczych.

Kontrakty ZM Tarnów

Zakłady Mechaniczne Tarnów, będące częścią Grupy Bumar, dostarczą siłom zbrojnym Indii 220 karabinów maszynowych kaliber 12,7 mm. To największe zamówienie armii hinduskiej w tarnowskiej wytwórni, która wyposaży też w broń maszynową 690 transporterów Rosomak.

Tetra z konkursu

W kraju ma powstać sieć specjalnej bezprzewodowej łączności przewidziana na 140 tysięcy użytkowników, której budowa i eksploatacja ma kosztować ok. 1,6 mld dolarów.

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji nie wyklucza, że wykonawca systemu łączności Tetra dla służb porządku publicznego i ratownictwa wyłoniony zostanie w przetargu, a nie jak dotąd planowano będzie częścią offsetu oferowanego przez amerykańców za samoloty F-16.

Sukcesy Świdnika

Najnowszy produkt PZL-Świdnik, śmigłowiec SW-4, zdobył certyfikat dopuszczający go na rynek rosyjski. Dzięki certyfikatowi Świdnik, w trakcie salonu lotniczego MAKSS, podpisał kontrakt na dostawę do Rosji jednego SW-4.

W tym roku pierwsze SW-4 trafią też do polskich sił zbrojnych. W planach zakupów MON na najbliższe lata przewidziano dostawę ponad 30 SW-4, które mają służyć m.in. do szkolenia młodych pilotów.

Z Polski do Włoch

Fiat Auto Poland w Tychach wyprodukował sześćdziesiąt fiatów Panda z silnikiem benzynowym i napędem na cztery koła, na specjalne zamówienie armii włoskiej.

W czerwcu, dzięki drugiemu zamówieniu z Włoch, dwieście takich Pand trafiło do włoskich służb leśnych. Łączna wartość tych dwóch kontraktów wynosi 10 mln zł.

Wsparcie MSP dla Huty Stalowa Wola

Skarb państwa dokonał zmian w zarządzie firmy HSW Trading. Nowym prezesem został Krzysztof Trofiniak dotychczasowy szef Dressty zajmującej się eksportem maszyn budowlanych z HSW Trading. Wiceminister skarbu Krzysztof Jaszczyk oświadczył, że spróbuje pozyskać dla huty dodatkowe środki pomocy, pomimo, że Trading dostał już od skarbu państwa 40 mln zł. Być może pomocne w restrukturyzacji będzie planowane przejęcie Dressty przez Agencję Rozwoju Przemysłu.

Nieopłacalne utrzymywanie rezerw

Rząd zobowiązał 174 firmy do utrzymywania „mocy produkcyjnej” na wypadek konfliktu zbrojnego (są to firmy głównie z tzw. sektorów strategicznych, np. obronnego, paliwowego, energetycznego, czy transportu i łączności). Niestety na ten cel firmy dostaną tylko 5 milionów złotych, tymczasem ich wydatki są dużo większe. Nie ma też szans, aby kwota ta była zwiększona w przyszłym roku, wiąże się to z możliwościami budżetu, a także z brakiem planu mobilizacji gospodarki, za który odpowiada minister obrony. Dopiero po jego przyjęciu, planowanym na przełomie 2006-2007 roku sytuacja ta może się poprawić.

W ostatnich latach wydatki na utrzymywanie rezerwy potencjału produkcyjnego systematycznie maleją: jeżeli w roku 2000 wynosiły około 90 milionów złotych, to już w 2002 roku spadły do 28,5 miliona złotych a w roku 2004 wydano około 5 milionów złotych.

Opr. MK, SK

POLSKA BROŃ PODBIJA AZJĘ

Sławomir Kułakowski

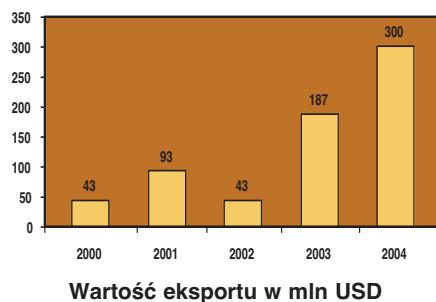
Zapowiada się kolejny dobry rok dla eksportu wyrobów polskiego przemysłu obronnego. Wartość podpisanych i negocjowanych kontraktów tylko grupy kapitałowej BUMAR wyniosła ponad miliard dolarów. Czołgi do Malezji, systemy kierowania ogniem i wozy zabezpieczenia technicznego do Indii, samoloty dla Wietnamu i Indonezji oraz okręty i śmigłowce dla Indonezji to największe sukcesy eksportowe w ubiegłym roku.

Jeszcze kilka lat temu eksport polskiego uzbrojenia nie przekraczał kilkudziesięciu milionów dolarów. Plasowało to Polskę na 20 miejscu w świecie, przy niespełna półprocentowym udziale w rynku. Ostatnie wyniki wskazują, że polski przemysł obronny kryzys ma już za sobą.

Handel bronią stał się motorem napędowym przebudowy przemysłu zbrojeniowego w Polsce. Zielone światło dla eksportu wymagało wyeliminowania wielu niekonsekwencji. Jedną z nich był brak właściwej kontroli państwa nad firmami handlującymi uzbrojeniem. Dziś w Polsce koncesję na handel bronią ma około 120 firm, czyli przez sito organów kontroli i koncesjonowania przeszła co 10 spółka, zajmująca się wcześniej obrotem specjalnym. Jednak o administracyjnym regulowaniu rynku nie ma mowy. Broń jest takim samym towarem jak każdy inny, tylko podlega ściślejszemu nadzorowi.

Znaczący wzrost eksportu uzbrojenia to efekt przyjętego przez Polskę programu rozwoju i restrukturyzacji przemysłu zbrojeniowego oraz wieloletni wysiłek firm zbrojeniowych, wsparty w ostatnich latach przez rząd działaniami promocyjnymi m.in. w formie pokazów uzbrojenia organizowanych przez Ministerstwo Obrony dla delegacji zagranicznych. Nie bez znaczenia jest także ciągle atrakcyjna cenowo dla partnerów zagranicznych polska

oferta eksportowa. Korzystne było również powstanie dwóch silnych grup kapitałowych, co pozwoliło skoncentrować działania promocyjne na wybranych kierunkach. Przykładem jest kontrakt na dostawę czołgów do Malezji, czy też wozów zabezpieczenia technicznego do Indii.



Malezja – najlepszy wybór

Podpisany przez Grupę BUMAR w 2003 roku kontrakt z rządem Malezji na kwotę ponad 370 milionów USD, przewiduje dostawę 48 czołgów PT-91M wraz z niezbędnym wyposażeniem dodatkowym, sześciu wozów zabezpieczenia technicznego WZT-4, pięciu mostów towarzyszących PMC, trzech czołgów inżynierskich MID-M oraz pa-

kiet szkoleniowy. Kontrakt ma być zrealizowany do 2007 roku, a pierwszy czołg z tysiącokonnym silnikiem, dotarł do Malezji w sierpniu br., aby wziąć udział w dorocznej paradzie w Kuala Lumpur z okazji święta narodowego.

Kontrakt negocjowano z wielkim trudem, ale rezultat jest satysfakcjonujący. W pokonanym polu pozostawiono wielu renomowanych konkurentów z Ukrainy, Szwecji, Wielkiej Brytanii, czy Rosji.

Umowa przewiduje ponadto, iż Polska otrzyma w rozliczeniu m.in. 300 tysięcy ton oleju palmowego wartości 111 mln USD. Z kontraktem związany jest też offset. Wartość umów kompensacyjnych, przewidujących transfer do Malezji polskich technologii i złożenie zamówień, sięga 70 mln USD.

Indie – partner strategiczny

Grupa BUMAR z powodzeniem zrealizowała dwa kontrakty na dostarczenie Indiom wozów zabezpieczenia technicznego (WZT-3) dla jednostek pancernych za ponad 100 mln USD oraz systemów łączności i spadochronów dla jednostek desantowych. W marcu 2004



Czołg PT-91M – fot. Bumar Łabędy



Maszyna inżynieryjno-drogowa MID –
fot. OBRUM

roku BUMAR podpisał kolejny kontrakt na dostawę WZT-3 wraz ze sprzętem towarzyszącym wartości 202 mln USD. W latach 2004 – 2007 zostanie dostarczonych 228 sztuk tego wyrobu.

Bardzo interesująco rozwija się współpraca Przemysłowego Instytutu Telekomunikacji (PIT) z indyjskim Bharat Electronic (BEL) z Bangalore przy produkcji systemów radiolokacyjnych dla armii indyjskiej.

Indie zainteresowane są dostawami nowych silników czołgowych oraz zleceniem polskim specjalistom modernizacji czołgów T-72, systemu raketowego PECZORA (110 mln USD), ciężkiego sprzętu technicznego (30 mln USD), syste-

mów łączności wewnętrznej, systemów kierowania ogniem i sprzętu optoelektronicznego.

Indonezja – początek dostaw

Ożywione działania marketingowe na rynku indonezyjskim zaowocowały podpisaniem przez polskie firmy wielu kontraktów, których wartość przekroczyła już 100 mln USD.

W listopadzie 2003 roku Polskie Zakłady Lotnicze z Mielca podpisały kontrakt z narodowymi siłami policyjnymi Indonezji na dostawę 4 samolotów pasażersko – transportowych PZL M28PI SKYTRUCK. Dwa samoloty zostały dostarczone do Indonezji w październiku 2004 roku. Kolejne dwa samoloty trafiły w grudniu 2004 r.

Po wprowadzeniu przez Indonezję programu wymiany jednostek pływających, których zadaniem jest obrona i ochrona granic oraz kontrola obszarów strefy ekonomicznej, Stocznia Marynarki Wojennej podpisała w 2005 roku kontrakt na dostawę do 2007 roku pięciu okrętów patrolowych dla Narodowej Policji Indonezyjskiej (początek dostaw przewidywany jest w IV kwartale 2006 roku).

Okręty patrolowe powstaną na bazie projektu patrolowca N-935. Jednostki dla Indonezji będą o jeden metr dłuższe, otrzymają też nieco zmienioną nadbudówkę. Kadłub wykonany będzie ze stali okrętowej. Uzbrojenie będzie składało się z trzech pojedynczych karabinów maszynowych kal. 12,7 mm. Jeden na dziobie, a dwa pozostałe na śródokręciu, na nadbudówce za masztem. Przewidziano także

możliwość zastosowania innych wariantów uzbrojenia, łącznie z montażem na dziobie wieży z systemem artyleryjskim Wróbel z 23 mm podwójnymi armatami. Ważnym elementem wyposażenia będzie hybrydowa 6-ścioosobowa łódź robocza, dla której przewidziano miejsce na



Skytrucki w wersji dla lotnictwa Policji Indonezji –
fot. PZL Mielec

rufie pokładu głównego, z możliwością opuszczania jej na wodę przy pomocy niewielkiego żurawika. Wnętrze okrętu będzie klimatyzowane.

Kontynuując sukcesy polskiego przemysłu lotniczego na rynku indonezyjskim także PZL ŚWIDNIK zrealizował znaczący kontrakt z narodowymi siłami policyjnymi Indonezji na dostawę 11 śmigłowców Mi-2 Plus (ostatni śmigłowiec dostarczono pod koniec lipca br.).

4 lipca w Dżakarcie podczas wizyty polskiego premiera Marka Belki, indonezyjskie ministerstwo obrony podpisało z Bumarem kontrakt na dostawę pierwszego nowoczesnego systemu obrony przeciwlotniczej, zintegrowanego przez CNPEP Radwar (35 mln USD). 5 dni wcześniej polski rząd zdążył dopełnić procedury formalnego przyznania 29,75 mln USD kredytu, przeznaczonego na finansowanie 85% wartości kontraktu. Pieniądze te są częścią 145 mln USD kredytu, w znakomitej większości przeznaczonego na zakupy sprzętu lotniczego i morskiego dla policji indonezyjskiej oraz tamtejszej marynarki wojennej.

W latach 2005 – 2007 do służby w indonezyjskich wojskach lądowych trafi Mobilny Zintegrowany System Obrony Przeciwlotniczej



Stacja radiolokacyjna – przykład udanej współpracy PIT z przemysłem hinduskim – fot. archiwum



Okręt patrolowy NS-935 dla policji indonezyjskiej – rys. SMW

Kobra. Jego zasadniczym zadaniem jest zapewnienie szczelnej ochrony przed ewentualnym uderzeniem z powietrza. Kompozycja systemu została przygotowana z myślą o położeniu szczególnego nacisku na wysoką skuteczność w zwalczaniu śmigłowców i lekkich statków powietrznych.

System KOBRA tworzą wyroby już od pewnego czasu oferowane przez CNPEP Radwar, ZM Tarnów czy ZM Mesko w Skarżysku-Kamiennej, i w poważnym stopniu będące plonem zainicjowanego ponad 10 lat temu Strategicznego Programu Rządowego, w wyniku którego powstały Loara i Grom.

W skład systemu KOBRA wchodzi: pracujący w paśmie S lekki radar trójwspółrzędny MMSR o zasięgu ok. 40 km i wysokiej odporności na środki przeciwdziałania, stanowiący rozwinięcie radaru wstępnego wykrywania opracowanego dla samobieżnego systemu przeciwlotniczego Loara; dwa bateryjne wozy dowodzenia WD-95 na podwoziu zmodyfikowanego przez polskie firmy samochodu terenowego Land Rovera Defender 110, pozwalające na zarządzanie artyler-

ryjsko-rakietowymi zestawami ZUR-23-2KG Jodek-G z podwójną wyrzutnią przenośnych pocisków przeciwlotniczych krótkiego zasięgu produkcji ZM Tarnów oraz 2 samobieżne zestawy przeciwlotnicze Poprad (na tym samym podwoziu co wozy dowodzenia), powstałe w CNPEP Radwar.

Kontrakt przewiduje dostawę 4 Popradów oraz 14 ZUR-23-2KG, co

najmniej 76 pocisków przeciwlotniczych Grom, amunicji kal. 23 mm BZT i najnowszej podkalibrowej FADST produkcji ZM Mesko.

Natomiast Indonezyjska marynarka wojenna, podpisała w lipcu 2005 roku, od dawna negocjowany i już wielokrotnie ogłaszany w prasie codziennej, kontrakt na dostawę 10 samolotów Skytruck. W ciągu ok. 20-24 miesięcy dostarczonych



Radar MMSR na podwoziu zmodyfikowanego Land Rovera Defender 110 – fot. CNPEP Radwar

ma być 7 samolotów w odmianie morskiej patrolowej M28MPI z zainstalowanymi radarami ARS-400 produkcji Przemysłowego Instytutu Telekomunikacji i systemem FLIR Wescama oraz 3 pasażersko-transportowe M28 (wartość kontraktu – ok. 78 mln USD).

Rysują się także duże szanse sprzedaży dwóch radarów kontroli przestrzeni powietrznej TRL-1235 produkcji Przemysłowego Instytutu Telekomunikacji (odmiana eksportowa TRL-1230/N-12M).

Wietnam – na nowo odkryty

Po ponad dwudziestu latach zastoju, firmy polskie podpisały w 2004 roku pierwszy kontrakt na dostawę



Skytrunki w barwach lotnictwa transportowego wojsk lotniczych Wietnamu – fot. PZL Mielec

z PZL Mielec 2 samolotów M28 Skytruck oraz 4 samolotów typu AN-2. Dostarczone 7 stycznia 2005 roku do Wietnamu Skytrunki wykorzystywane są do patrolowania wód przybrzeżnych.

Po styczniowej wizycie premiera Marka Belki w Wietnamie, podpisano kolejne kontrakty na dostawę samolotów. Wietnam potwierdził decyzję o zakupie kolejnych 10 samolotów patrolowych PZL M28MPW Skytruck (8 z nich miałyby wejść do służby do końca 2006, zaś dwa pozostałe – do połowy 2007 roku) z systemem radarowym MSC-400 oferowanym przez PIT.

Ponadto Wietnam zakupić chce, zgodnie z umową podpisaną w styczniu 2005 roku, 8 systemów radarowych MSC-400, składających się ze stacji radiolokacyjnej ASR-400 oraz systemu obróbki i analizy danych CCS-400 oraz 2-3 naziemne



Samolot SU-22M4 – fot. archiwum

centra zarządzania sektorem, integrujące siły i środki ochrony granic.

Wietnam zainteresowany jest także zakupem do 2007 roku 4 śmigłowców ratownictwa morskiego PZL W-3WARM Anakonda oraz co najmniej 4 śmigłowców Sokół w odmianie pasażerskiej o podwyższonym standardzie.

Duże szanse firmy polskie mają także na dostawę wycofywanych z armii polskiej Su-22M4 (nawet 40 sztuk) wraz z niezbędnym zapleczem logistycznym i uzbrojeniem oraz 150 czołgów T-72M/M1.

Wartość dotychczasowych i kontraktowanych dostaw uzbrojenia i sprzętu logistycznego z Polski przekracza 150 milionów USD.

Filipiny – czas zacząć

Po raz pierwszy od nawiązania stosunków dyplomatycznych w 1973 roku szef polskiego rządu złożył w lipcu br. oficjalną wizytę na Filipinach. Po rozmowach premiera Marka Belki z prezydentem Republiki Filipin Glorią Macapagal Arroyo, zapalono zielone światło dla rozmów na temat przyszłych dostaw uzbrojenia i sprzętu wojskowego dla armii i policji filipińskiej.

W ramach obiecanego przez Polskę kredytu rządowego w wysokości 140 mln USD filipińczycy zainteresowani są zakupem samolotów SKYTRUCK w wersji patrolowej, pasażerskiej i transportowej, śmigłowcami SOKÓŁ, systemami radiolokacyjnymi, okrętami patrolowymi oraz różnorodnym sprzętem dla policji.

Nepal – pierwsze kroki

W październiku 2002 roku Polskie Zakłady Lotnicze w Mielcu dostarczyły pierwszego zakontraktowanego przez nepalskie siły zbrojne Skytrucka PZL M28.05. Drugi został dostarczony we wrześniu 2004 roku. Oba samoloty są intensywnie wykorzystywane do lotów logistycznych pomiędzy rozrzuconymi wśród najwyższych gór świata miejscowościami i posterunkami wojsk królewskich. ■



PZL M28 w barwach lotnictwa Królewskich Wojsk Lądowych Nepalu – fot. PZL Mielec

Dziki wyszły z ...

Nowe polskie pojazdy opancerzone

Mirosław Wróblewski

Doświadczenia wyniesione przez polskich żołnierzy i policjantów z udziału w misjach zagranicznych, przewartościowały poglądy decydentów na zabezpieczenie środków transportu oraz pojazdów patrolowych przed ostrzałem i bliskimi wybuchami. Przyszedł wreszcie czas na nowe pojazdy, specjalnie dostosowane do działania w warunkach stałego zagrożenia, jak i działań antyterrorystycznych.

Dzik dla policji

Podstawą powstania pojazdu opancerzonego Dzik dla policji, były doświadczenia z akcji policyjnej grupy antyterrorystycznej w Magdalence w 2003 roku, które wskazały na konieczność posiadania wzmocnionego samochodu patrolowo-interwencyjnego, który zapewniłby możliwość działania w warunkach nowych zagrożeń.

W 2004 roku przetarg na opracowanie i dostawę opancerzonego samochodu patrolowo-interwencyjnego dla Policji (DZIK-1, DZIK-AT) wygrała firma AMZ z Kutna, która otrzymała (w maju 2004 r.) pomoc finansową Ministerstwa Nauki i Informatyzacji na realizację projektu.

DZIK-1 został zaprojektowany dla przewozu kierowcy i dowódcy pojazdu oraz 6-osobowej grupy interwencyjnej, przewożonej na ławkach desantowych, umieszczonych wzdłuż ścian bocznych lub przewozu 400 kg ładunku. Zapewnia ochronę przed ostrzałem karabinowym pociskami 7,62x51 mm NATO oraz odłamkami, dzięki opancerzeniu (w klasie FB6) ścian bocznych, silnika i zbiorników paliwa. Natomiast szyby i wizjery cechuje odporność zgodna z klasą BR6-NS. Dodatkowo szyba przednia chroniona jest składaną płytą pancerną z wizjerami, a przednia część pojazdu przystosowana została do taranowania przeszkód. Przedni i tylny oraz 8 bocznych otworów strzelniczych, a także dwuskrzydłowy łuk w dachu umożliwiają prowadzenie ognia z wnętrza pojazdu. Klima-

tyzacja i układ filtrowentylacyjny umożliwiają usuwanie gazów prochowych z wnętrza oraz działania w terenie zadymionym, czy też użycia gazu. Dostęp do wnętrza zapewniają troje drzwi (2 boczne i jedno tylne). Drzwi boczne mogą być blokowane w pozycji otwartej i dzięki rozkładanym ekranom z tkaniny balistycznej mogą chronić całą sylwetkę idącego pod ich osłoną policjanta.

W konstrukcji DZIKA-1 wykorzystano elementy włoskiego samochodu terenowego SCAM SM55. Ze SCAMA przejęto zależne zawieszenie mechaniczne z mostami firmy Carraro, a m o r t y z o w a n e sprężynami parabolicznymi i amortyzatorami teleskopowymi ze stabilizatorami. 4-cylindrowy, chłodzony cieczą, silnik wysokoprężny z bezpośrednim wtryskiem Iveco Aifo SOFIM 8140.43N Euro 3 o pojemności 2,8 litra ma moc 146 KM, przy 3600 obr./min i umożliwia osiągnięcie prędkości maksymalnej 100 km. Manualna, zsynchronizowana skrzynia biegów ZF (6 biegów + 1) z przekładnią redukcyjną i skrzynią rozdzielczą umożliwiają wykorzystanie 24 przełożeń (12 drogowych i 12 terenowych). Napęd przenoszony jest na wszystkie koła za pomocą centralnego mechanizmu różnicowego poprzez wały Kardana. Zamontowano blokadę mechanizmu różnicowego tylnego mostu. W terenie opony (255/100 R16) wmontowano wkładki masywowe, umożliwiające jazdę z prędkością 50 km/h po jej zniszczeniu, jeszcze do 15 km. Układ kierowniczy, z przekładnią ślimakową, wyposażony jest w hydrauliczne wspomaganie. Hydrauliczny układ hamulcowy z hamulcem próżniowym, dodatkowo wyposażony jest w automatyczny korektor siły

hamowania osi tylnej. Koła wyposażone są w niezależnie obwody hamulcowe (przód – hamulce tarczowe, tył – bębnowe).

Dopuszczalna masa całkowita DZIKA-1 wynosi 5500 kg. Długość pojazdu wynosi 5,43 m, szerokość 2,01 m, wysokość 2,24 m, a rozstaw osi 3,2 m. Prześwit wynoszący 0,3 m i niewielkie zwisy przedni i tylny zapewniają dobre charakterystyki



Pojazd opancerzony Dzik-2 w wersji dla żandarmerii wojskowej – fot. AMZ Kutno

terenowe. Dwa zbiorniki o łącznej pojemności 120 litrów zapewniają zasięg do 800 km.

Po zakończeniu prób zakładowych oraz poligonowych w WITPiS w Sulejówku, 15-go grudnia 2004 roku dwa DZIKI zostały przekazane Policji. W policyjnych warsztatach pojazdy zostały wyposażone w uchwyty na uzbrojenie, środki łączności i wyposażenie specjalistyczne.

Dzik dla wojska

Doświadczenia zdobyte przez AMZ Kutno podczas konstruowania pojazdu opancerzonego dla formacji policyjnych (DZIK-1) zaowocowały opracowaniem wojskowej wersji DZIKA, umożliwiającej wykonywanie zadań związanych z zapewnieniem bezpieczeństwa obiektów, baz czy konwojów logistycznych.



Oferujemy:

- Lekkie i średnie samoloty i śmigłowce wielozadaniowe polskiej produkcji w następujących wersjach:

pasażerskie
pasażerskie - VIP
transportowe
sanitarne
rolnicze i przeciwpożarowe
szkolno-treningowe
patrolowe i SAR
ratownictwa górskiego
policyjne
uzbrojone

- Części zamienne do samolotów i śmigłowców
- Sprzęt i systemy komunikacyjne

- Przeglądy i remonty sprzętu lotniczego (silniki lotnicze, przekładnie, rozruszniki)
- Sprzęt lotniskowy (lotniskowe urządzenia do zasilania pokładowych instalacji elektrycznych, hydraulicznych i innych)
- Wyposażenie indywidualne lotników (helmy, maski tlenowe, kombinezony)
- Spadochrony (ratownicze, desantowe, ładunkowe, hamujące)
- Modernizacja samolotów i śmigłowców
- Inspekcje i modernizacje systemów uzbrojenia samolotów i śmigłowców
- Szkolenie personelu lotniczego i naziemnego
- Pomoc techniczna oraz szkolenia specjalistów wojskowych
- Usługi w zakresie doradztwa i prac badawczo - rozwojowych



Grupa Kapitałowa Lotniczo-Radioelektroniczna
ul. Czerniakowska 81/83
00-957 Warszawa
Tel/Fax: +48(0)22 841 12 63 +48(0)22 841 12 66
e-mail: cenzin@cenzin.com.pl
<http://www.gklr.com.pl>

DZIK-2, podobnie jak jego wariant dla Policji, został zaprojektowany przy wykorzystaniu zmodyfikowanego podwozia samo-

kal. 7,62 mm (np. UKM 2000), wielokalibrowych karabinów maszynowych kal. 12,7 mm (np. WKM-B) lub 40 mm granatnika automatycznego oraz zamontowanie wyrzutni granatów dymnych 81 mm lub 76 mm. W maju 2005 roku zamontowano na DZIKU-2 Zdalnie Sterowany Moduł Uzbrojenia ZSMU-127 Kobuz, produkcji OBR SM z Tarnowa, który przeszedł pomyślnie testy strzelania na poligonie w Nowej Dębie w czerwcu br.

Wnętrze DZIKA-2 różni się nieco od wersji policyjnej, co wynika przede wszystkim z całkowym innych potrzeb operacyjnych użytkownika wojskowego. Zainstalowany został system łączności wewnętrznej Fonet produkcji WB Electronics (opcjonalnie istnieje możliwość zainstalowania dodatkowo systemu zarządzania polem walki i śledzenia floty TROP). Dla załogi pojazdu zamontowano proste, wykonane z tworzyw sztucznych, siedzenia. Opcjonalnie istnieje możliwość zamontowania nowoczesnych foteli zapewniających bezpieczeństwo żołnierza dzięki przenoszeniu przyśpieszeń pionowych wywołanych wybuchem min pod pojazdem.

Premierę światową DZIK-2 przeszedł podczas kwietniowych targów motoryzacyjnych ALT 2005 w Wilnie. Natomiast wariant DZIKA z ZSMU-127 Kobuz został zaprezentowany poza Polską w maju podczas targów zbrojeniowych IDET 2005 w Brnie.

Dobre właściwości techniczno-eksploatacyjne, potwierdzone żmudnymi próbami poligonowymi, sprawiły że wojsko, a w szczególności żandarmeria wojskowa, zainteresowane jest zakupem w tym roku 43 pojazdów tego typu.

DZIK dla Iraku

DZIK-3 powstał w błyskawicznym tempie na zamówienie Irakijczyków, którzy po obejrzeniu DZIKA-2,

24 czerwca zdecydowali się podpisać z Polakami kontrakt na dostawę 600 pojazdów za ok. 120 mln. USD. Zgodnie z kontraktem pierwszy DZIK-3 został dostarczony do Iraku w sierpniu, a kolejne 22 zostanie dostarczone do końca roku. Dla zrealizowania tak ambitnego planu, z początkiem września w AMZ w Kutnie rozpocznie się montaż (w cyklu trzymiesięcznym) 20 pojazdów miesięcznie.

W DZIKU-3 wykorzystano najlepsze rozwiązania z poprzednich wersji dla policji i żandarmerii wojskowej oraz uwzględniono żądania irackiego odbiorcy. Wzmocniono podwozie montując między resorami wkładki gumowe. Klimatyzacja montowana będzie tylko w wersji dowódczej. Zrezygnowano z zamontowania gilotyny do przecinania lin, linek odciągowych na masce samochodu. Zmniejszono przednią szybę i zamontowano, od strony dowódcy pojazdu, otwór strzelniczy na broń osobistą. Zwiększono liczbę okienek pancernych i otworów strzelniczych (13 – w DZIKU policyjnym otworów strzelniczych jest 8, a w wojskowym – 10). W kadłubie zmniejszono liczbę drzwi do tylnych, jednych po stronie kierowcy oraz dwóch na drugiej bocznej burcie oraz zamontowano składaną, sześciometrową drabinkę. Zamontowane na dachu koło zapasowe zostało osłonięte blachą pancerną. Zamontowano dwie podwójne wyrzutnie granatów dymnych kal. 81 mm oraz karabin maszynowy kal. 7,62 mm (w wersji podstawowej) lub wkm kal. 12,7 (w wersji dowódczej) chroniony z przodu tarczą pancerną, zaś z boków przez połówki klap wjazdu.

We wnętrzu pojazdu zamontowano prostą konfigurację systemu łączności wewnętrznej Fonet obejmujący stanowisko dowódcy, strzelca i kierowcy. Wozy dowódcze otrzymają przenośną radiostację UKF (prawdopodobnie 3501 lub 3505 z Radmoru) oraz radiostację KF (prawdopodobnie RKS 800 z OBR CTM). Samochody w wariantcie podstawowym otrzymają tylko radiostację UKF.

Iracki wariant DZIKA może pomieścić jedenastu żołnierzy. Dowódca i kierowca dysponują indywidualnymi fotelami z przodu. Natomiast pozostali siedzą na ławkach wzdłuż burt bocznych oraz na odchylanych, tworzących boki podestu strzelca siedziskach bocznych. ■



Pojazd opancerzony Dzik-3 w wersji dla Iraku – fot. A. Kiński

chodu terenowego SCAM SM55. Zwiększono w nim maksymalną nośność podwozia do 6000 kg. Dzięki temu możliwe było przystosowanie pojazdu do przewożenia sekcji patrolowej złożonej z 6-8 żołnierzy z pełnym wyposażeniem oraz do 500 kg ładunku. Przeprojektowano znacznie nadwozie, zmieniając obrys jego górnej części. Dodano drugą parę drzwi bocznych (dla kierowcy i dowódcy pojazdu) oraz zmieniono wjazd górną, dostosowując go do zainstalowania uzbrojenia na obrotnicy). Kołowa pokrywa wjazdu górnego podzielona jest na dwie części, które otwierają się jednym ruchem. Po zablokowaniu w pozycji pionowej stanowią boczne osłony stanowiska strzelca. Ruch obrotnicy następuje pod wpływem zmiany siły nacisku pleców strzelca na oparcie.

Pojazd opancerzony jest podobnie jak DZIK-1, jednak obniżono poziom ochrony niektórych obszarów pojazdu, w tym przedziału silnikowego, co przy zastosowaniu cieńszej blachy pancernej obniżyło jego wagę całkowitą. DZIK-2 ma długość całkowitą 5,74 m, szerokość 2,05 m, wysokość do dachu 2,15 m (do koła zapasowego – 2,37 m). Do 27 cm zmniejszył się prześwit.

W wariantcie uzbrojenia pojazdu DZIK-2 przewidziano (opcjonalnie) instalację karabinów maszynowych

OVER 50 YEARS OF EXPERIENCE ON MARKETS OF THE WORLD



BUMAR ŁABEDY

In production of:



- MBT PT-91



- ARV WZT-3



- AVLB PMC-90

We offer:

- Transfer of Technology;
- Modernization and upgrading of T-72 MBT;
- Specialized Vehicles on Track Chassis;
- Spare Parts.

*We work according to
following Quality Standards:
AQAP 110; PN ISO 9001; ISO 14001*

**ZAKŁADY MECHANICZNE
BUMAR ŁABEDY S.A.**
ul. Mechaników 9, 44-109 Gliwice
tel. +48/32 734-51-11; fax. +48/32 734-24-43
www.bumar.gliwice.pl; e-mail: hr@bumar.gliwice.pl

Wóz Ewakuacji Medycznej RYŚ-MED

Pomysł na opracowanie nowoczesnego pojazdu przeznaczonego do ewakuacji rannych z pola walki z możliwością udzielenia pierwszej pomocy i podtrzymania czynności życiowych przy jednoczesnym zapewnieniu ochrony balistycznej rannych i załogi zrodził się w Wojskowych Zakładach Motoryzacyjnych Nr 5 w Poznaniu na przełomie 2003 i 2004 roku.

Na podstawie sprawdzonego we wcześniejszych projektach KTO RYŚ – autorskiego transportera rodem z Poznania opracowano pojazd o unikalnej na skalę światową konstrukcji i wyposażeniu.



WEM Ryś-MED podczas testów. Luty 2005

Najważniejsze wspólne cechy podwozia bazowego KTO-Ryś to:

- modułowa konstrukcja umożliwiająca serwisowanie i naprawę pojazdu w warunkach polowych;
- zintegrowany zespół napędowy PowerPack z pakietem szybkozłączy, umożliwiający jego wymianę w czasie poniżej 20 minut;
- hermetyczna, dwuprzewodowa instalacja elektryczna zabezpieczona zestawem bezpieczników automatycznych;
- układ centralnego pompowania kół;
- dwuobwodowy, tarczowy układ hamulcowy;
- przystosowanie do pokonywania przeszkód wodnych pływaniem;
- przystosowanie do transportu lotniczego (Hercules C-130), kolejowego i na przyczepach niskopodwoziowych.

Za pomocą Wozu Ewakuacji Medycznej RYŚ-MED możliwa jest ewakuacja czterech rannych w pozycji leżącej (nosze wg STANAG 2040), lub ośmiu w pozycji siedzącej. Załogę pojazdu stanowią cztery osoby.

Instalacja elektryczna 12 i 24 V DC jest przystosowana do podłączenia dowolnego przenośnego sprzętu medycznego, a wygodny trap ułatwia załadunek noszy z rannymi. Wnętrze umożliwia przechowanie leków i sprzętu medycznego oraz zestawów pierwszej pomocy.

Wyposażenie specjalne obejmuje także:

- nosze wg STANAG 2040
- instalację tlenową
- nosze podbierające do ewakuacji osób z podejrzeniem urazu kręgosłupa,
- zestaw szyn do zabezpieczania złamań kości,
- maski inhalacyjne,
- defibrylator,
- system GPS,
- środki łączności wewnętrznej i zewnętrznej,
- system przeciwpożarowy i przeciwybuchowy,
- system ochrony przed bronią masowego rażenia.



Nowatorskie wnętrze Ryś-MED wyznacza standardy w wozach ewakuacji medycznej

W roku 2004 projekt zyskał zainteresowanie MON, czego efektem było uruchomienie programu badań kwalifikacyjnych. Przyjęte przez MON wysokie wymagania parametrów, które wóz musiał spełnić przyczyniły się do ulepszenia i tak dobrego już produktu.

Do końca roku 2004 RYŚ-MED pomyślnie przeszedł cykl badań kwalifikacyjnych potwierdzając tym samym wysoką jakość i przydatność w warunkach bojowych. W kwietniu 2005 pojazd przetransportowano drogą powietrzną do Iraku, gdzie wzbudził spore zainteresowanie zarówno wśród polskich żołnierzy jak i sojuszników.

Na co dzień stacjonujący w al Hillah i eksploatowany przez Polski Kontyngent Wojskowy RYŚ-MED przejechał jak dotąd po piaskach Iraku ponad 2000 km. Pojazd bierze udział w konwojach i lokalnych patrolach.

Irackie warunki nie przewidują taryfy ulgowej dla tego typu sprzętu, jednak konstrukcja WEM RYŚ-MED pomimo znacznego obciążenia wykazała się dużą odpornością i trwałością oraz potwierdziła trafność większości przyjętych rozwiązań. Obecnie konstrukcja pojazdu i przyjęte w niej koncepcje stanowią wzór do budowy podobnych pojazdów przez firmy konkurencyjne.

Wykorzystanie wozu w warunkach bojowych pozwoliło przetestować użytkownikom rozwiązania przyjęte przez wojska medyczne i zaowocowało cennymi doświadczeniami, które zapewne zostaną wykorzystane przy formułowaniu specyfikacji WTT wobec kolejnych jego egzemplarzy.

Doświadczenia zdobyte podczas eksploatacji wozu w Iraku, na bieżąco zbierane i analizowane przez specjalistów Przedsiębiorstwa, dają gwarancję utrzymania jakości produkcji pojazdów rodziny RYŚ na wysokim poziomie oraz stałego, zgodnego z wymaganiami klientów, rozwoju oferty WZM-5.

Producent:

WOJSKOWE ZAKŁADY MOTORYZACYJNE NR 5

ul. Dąbrowskiego 262/280, 60-406 Poznań, tel (61) 85-76-110, <http://www.wzm.pl>



WEM Ryś-MED podczas eksploatacji w Iraku



www.wzm.pl

Kołowe transportery opancerzone



KTO RYŚ



RYŚ KOBUZ 7,62 / 12,7

*Wóz bojowy 8x8
uzbrojony w stanowisko ogniowe
KOBUZ*



Wóz ewakuacji medycznej RYŚ-MED



IRBIS RCWS-30

*Wóz bojowy 6x6
z wieżą RCWS-30*



Pojazd bojowy RYŚ-RCWS 30

producent:

Wojskowe Zakłady Motoryzacyjne Nr 5

ul. Dąbrowskiego 262/280, 60-406 POZNAŃ

tel. (61) 85-76-110, fax (61) 847-47-46 <http://www.wzm.pl> e-mail: wzm@wzm.pl

RYŚ – MED W IRAKU

Mirosław Wróblewski

W kwietniu br., pierwszy dostarczony armii polskiej kołowy transporter opancerzony RYŚ w wersji wozu ewakuacji medycznej, wzmocnił Polski Kontyngent Wojskowy w Iraku.

Idea powstania wozu ewakuacji medycznej na bazie kołowego transportera opancerzonego RYŚ zrodziła się w marcu 2004 roku. Inspiracją stała się potrzeba poprawy systemu zabezpieczenia medycznego polskich żołnierzy, biorących udział w misjach stabilizacyjnych. Posiadanie wozu sanitarnego, niewrażliwego na ostrzał broni strzeleckiej i odłamki, powstające przy wybuchach min pułapek, zdolnego do poruszania się w najtrudniejszym terenie i dysponującego wyposażeniem, które pozwala na opatrywanie ran i podtrzymanie czynności życiowych rannych, zwiększyłoby bezpieczeństwo konwojów, chronionych przez żołnierzy.

Wiosną ub. roku opracowano wstępne założenia taktyczno-techniczne wozu ewakuacji medycznej. Umożliwiło to rozpoczęcie, w połowie 2004 roku, prac nad nowym pojazdem, którego ostateczny skład specjalistycznego wyposażenia oraz systemów obserwacji i łączności został ustalony w listopadzie 2004 roku.

W marcu 2005 roku pierwszy RYŚ-MED został dostarczony do wojska polskiego (w tegorocznym budżecie MON przewidziano środki na zakup jeszcze 4 wozów). Został on wyposażony w dwa dziennocenne przyrządy PO-6, umożliwiające obserwację okrężną, ze stanowiska dowódcy wozu i sanitariusza. Dowódca, jak i kierowca dysponują ponadto dziennymi, szerokąkątymi peryskopami z wkładkami chroniącymi wzrok przed światłem laserowym firmy PREXER. Kierowca dysponuje również nocnym przyrządem obserwacyjnym PNK-72. Załoga wozu otrzymała nowego typu sztywne hełmofony, produkcji firmy Interprotel z Radomia, które nie tylko umożliwiają montaż gogli noktowizyjnych ale również chronią głowę przed urazami, odłamkami i pociskami 9 mm Para.

RYŚ-MED otrzymał najnowszy wariant systemu łączności pokładowej FONET CZS-2R-PNR, produkcji WB Electronics, z radiostacjami osobistymi umożliwiającymi dwóm abonentom łączność bezprzewodową w promieniu 800 metrów od pojazdu. W system łączności wewnętrznej włączono odbiornik systemu nawigacji satelitarnej GPS. Łączność zewnętrzną zapewnia radiostacja RRC-9500.

Na zewnątrz tylnej części pojazdu zamontowano zespół wymienników ciepła i aparatury zintegrowanego systemu klimatyzacji, filtrowentylacji i ogrzewania przedziału medycznego, którego producentem jest firma Armpol z Sulejówka. Wyposażenie uzupełniają dwa reflektory – szperacze.

Bezpieczeństwo załogi oraz rannych zapewnia kombinowane, stalowo-kevlarowe opancerzenie. Pancierz zasadniczy w kombinacji z 4 mm pancierzem dodatkowym, gwarantują odporność na ostrzał przeciwpancernymi pociskami karabinowymi kalibru 7,62 mm z każdej odległości i ze wszystkich stron. Wykładziny przeciwołamkowe dna oraz bezpieczne fotele załogi i mocowania noszy zwiększają stopień bezpieczeństwa.

Koszt wozu ewakuacji medycznej RYŚ-MED, w najdroższym ukompletowaniu, wynosi ok. 1 mln USD, co czyni ofertę Wojskowych Zakładów Motoryzacyjnych Nr 5 z Poznania bardzo atrakcyjną.

Pojazd został zaprojektowany na warunki klimatu umiarkowanego. Ze względu na szczupłość czasową, w wozie wysłanym do Iraku, dokonano tylko niewielkich modyfikacji do wersji tropikalnej. Konstrukcja wykazała się dużą odpornością na ciężkie warunki eksploatacji. Generalnie nastąpiło potwierdzenie wcześniejszych założeń konstrukcyjnych, jednak konieczne było dokonanie pewnych modyfikacji. W pełni efektywna klimatyzacja z ledwością była w stanie wypełnić swoje funkcje w warunkach real-

nych i konieczne było przeprowadzenie modyfikacji na miejscu. Także układ chłodzenia silnika musiał zostać poprawiony, choć jest całkowicie zgodny z wymaganiami użytkownika dla tego typu pojazdu. Okazało się też konieczne zweryfikowanie komplectacji sprzętu medycznego oraz rozwiązań przedziału medycznego. ■



Wóz Ewakuacji Medycznej RYŚ-MED podczas eksploatacji w Iraku – fot. WZM Nr 5

Wyposażenie medyczne

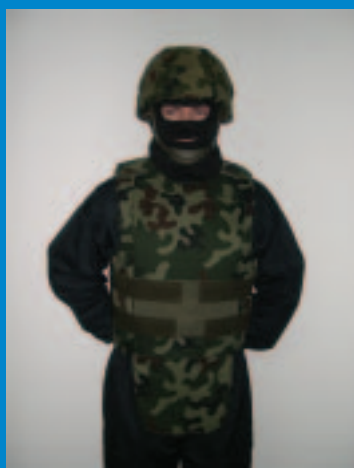
- Cztery sztuki standardowych noszy NATO wraz z systemem ich mocowania i zautomatyzowanego transportu;
 - Pojedyncze nosze podbierakowe z deską ortopedyczną;
 - Dwa komplety kołnierzy ortopedycznych wielorazowego użytku;
 - Zestaw zwykłych i pneumatycznych szyn unieruchamiających;
 - Instalacja tlenowa z gniazdami tlenowymi typu panelowego i czterema punktami poboru typu AGA z szybkozłączami, przewodami i maskami tlenowymi oraz dwoma 10-cio litrowymi butlami tlenowymi z reduktorami, uchwytami i mocowaniami;
 - Uchwyt na kroplówki, umieszczone nad rannymi;
 - Szyna z uchwytem, umożliwiającą szybkie zamontowanie defibrylatora, wraz z gniazdem zasilania 12V/230V;
 - Szafki i półki na lekarstwa i drobny sprzęt medyczny;
 - Ogrzewacz płynów infuzyjnych o pojemności 3-4 litrów z podłączeniem 12V.
- Obsługę sprzętu specjalistycznego oraz opiekę nad rannymi (czterema na noszach lub ośmioma siedzącymi) zapewniają dwaj sanitariusze.

Instytut Technicznych Wyrobów Włókienniczych MORATEX obchodzący w 2003 roku jubileusz 50 lat działalności, realizuje prace naukowo – badawcze oraz wdraża nowe technologie dotyczące technicznych wyrobów włókienniczych służących bezpieczeństwu i ochronie zdrowia i życia człowieka.

Oprócz podstawowej działalności – prowadzenia prac naukowych, Instytut prowadzi badania, opracowuje i wytwarza specjalne wyroby przeznaczone głównie dla służb podległych MSWiA – policji, straży granicznej, służb specjalnych, straży pożarnej oraz dla MON – wojska, marynarki wojennej.

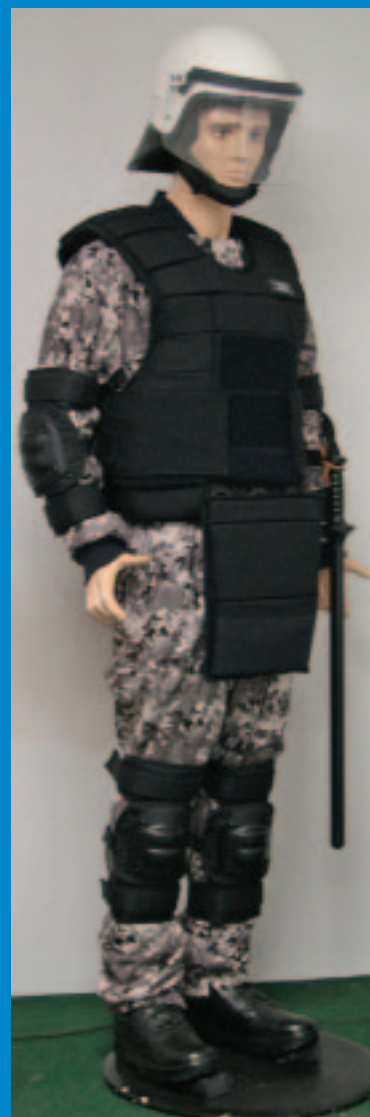
Zakres prowadzonych badań i produkcji obejmuje:

- kamizelki odłamko- i kuloodporne,
- kamizelki kulo-, nożo- i igłoodporne,
- hełmy kompozytowe odłamko- i kuloodporne,
- ubrania podchodzeniowe dla pirotechników,
- kaski i komplety antyuderzeniowe,
- kamizelki dyspozycyjne,
- tarcze kuloodporne,
- ubrania przeciwchemiczne,
- ubrania trudno palne i sprzęt dla służb ratowniczych.



W ITWW MORATEX działają akredytowane przez PCA: Zakład Certyfikacji Wyrobów, Laboratorium Badań Balistycznych i Laboratorium Badań Metrologicznych, wyposażone w nowoczesną aparaturę pomiarową.

Instytut posiada wydany przez PCBC Certyfikat Systemu Jakości Nr JW. – 107/2/2004 na zgodność z wymaganiami normy PN – EN ISO 9001:2001 oraz Certyfikat Systemu Jakości IQNet i Certyfikat Nr 156/A/2005 na zgodność z wymaganiami AQAP- 2110:2003, które gwarantują pełną kontrolę prawidłowości przebiegu badań naukowych i procesów technologicznych.



Liczne medale i nagrody zagraniczne i krajowe za nowe technologie i wyroby świadczą o ich najwyższym poziomie światowym.

SPIKE DLA POLSKI

Mirosław Wróblewski

Zakłady Metalowe Mesko w Skarżysku-Kamiennej weszły w 80-lecie istnienia z ogromnymi nadziejami i szansami, związanymi z podpisanym 29 grudnia 2003 w siedzibie zakładów kontraktem na dostawę w latach 2004-2013 przeciwpancernych pocisków kierowanych nowej generacji Spike-LR.

2 675 pocisków w 10 lat

MON zamówił w ZM Mesko dostawę 2675 pocisków Spike-LR o zasięgu 4 km z głowicami CCD/IIR umożliwiającymi efektywne niszczenie celów - którymi nie muszą być tylko pojazdy opancerzone, ale także inne istotne obiekty zagrażające własnym wojskom, jak na przykład punkty dowodzenia itp. Wraz z pociskami dostarczonych ma być 264 przenośnych wyrzutni z modułami celowania i naprowadzania (Command and Launch Unit) - te będą dostarczane kompletne przez Rafaela. W ramach oddzielnego kontraktu, który w ciągu najbliższych miesięcy zostanie podpisany z Wojskowymi Zakładami Mechanicznymi w Siemianowicach Śląskich, bądź ze wskazanym dostawcą zmodyfikowanych wież Otomelara Hitfist 30P, zakupionych ma być 96 wież z systemami Spike-LR zintegrowanych z systemem kierowania ogniem oraz układem mechanicznym specjalnie dla polski przygotowywanej wieży dla kołowych transporterów opancerzonych AMV.

Pierwsze dwie wyrzutnie oraz 20 pocisków Rafael przekazał Polsce w pierwszej połowie 2004 roku. W 2005 dostarczonych mają być dalsze 24 wyrzutnie i 60 pocisków, zmontowanych już w ZM Mesko, zaś rok później 32 wyrzutnie i 200 pocisków. Większość pocisków kupowanych dla Sił Zbrojnych RP pochodzić będzie z linii produkcyjnej w Skarżysku-Kamiennej.

Wartość kontraktu na dostawę systemu Spike-LR wynosi ok. 1,49 mld złotych czyli ok. 397 mln USD. Do partnera izraelskiego trafi z tej kwoty ok. 250 mln USD. Osiągnięcie finału

negocjacji możliwe było tylko dzięki obustronnemu ustępstwu i elastyczności w tworzeniu finalnej formy umowy.

Nielatwy rynek

Pociski i ich wyrzutnie nie są tanie - CLU kosztuje ok. miliona złotych, zaś jeden pocisk ok. 400 tys. zł. Płaci się za skuteczność i efektywność. Dla zniszczenia jednego czołgu potrzeba było co najmniej 2-3 pocisków poprzedniej generacji wartych 40-60 tys. USD.

Prawdopodobieństwo zniszczenia celu przy użyciu Spike-a wynosi - wedle oficjalnych danych - ponad 90%.

W państwach poszukujących systemów o nieco większym zasięgu - tak jak w Polsce, od 4 km wzwyż - Spike przoduje w swojej klasie. Spike-LR, został zakupiony przez Izrael, Singapur i Polskę, zaś testowany jest w Rumunii.

Zasadniczą przewagą oferty izraelskiej była zgoda władz Izraela na transfer technologii związanych z produkcją pocisków.

Rewolucja w ZM Mesko

Na podstawie umowy z Rafałem Bumar stał się właścicielem licencji na system Spike-LR i ma prawo do prowadzenia aktywnych działań marketingowych także na rynkach trzecich, pod warunkiem zaakceptowania takich kroków przez izraelskie ministerstwo obrony i Rafael. Dokonany został transfer technologii o łącznej wartości ok. 230 mln USD. Dzięki temu możliwe jest nie tylko produkowanie ok. 20% systemu Spike-LR w polskich zakładach, ale także zastosowanie części technologii - np. związanych z nowoczesnymi paliwami kompozytowymi - w procesie modernizacji innych wyrobów.

W ZM Mesko oraz w ok. 10 innych spółkach przemysłowego po-

tencjału obronnego produkowanych ma być co najmniej 8 podzespołów pocisku Spike. Będą to silniki raketowe (marszowy i startowy) na paliwo kompozytowe, głowice bojowe (główna oraz prekursor), tytanowe zbiorniki ciśnieniowe, kompozytowe zasobniki startowe, zespoły zasilające oraz serwo-mechanizmy. Rafael ma złożyć w ZM Mesko zamówienie na dostawy na własne potrzeby po ok. 2000 silników marszowych, startowych oraz głowic bojowych.

W procesie produkcyjnym brać



SPIKE DUAL fot. ZM Mesko

mają udział m.in. PCO w Warszawie, który ma produkować elementy elektroniki systemu kierowania, WSK PZL Warszawa-II - elementy wykonawcze układu sterowania oraz Zakłady Tworzyw Sztucznych Gamrat w Jaśle - paliwo dla silników.

W 2005 i 2006 rozpocząć ma się już w ZM Mesko montaż pierwszych pocisków oraz kompletacja systemów, testowanie i odbiór przez MON. W 2007 z Izraela dostarczane miałyby być już tylko zintegrowane urządzenia naprowadzające (CLU), stanowiska startowe, głowice naprowadzające CCD/IIR oraz podsystem światłowodowy.

Dodatkowo kontraktom towarzyszy pakiet offsetowy, którego wynegocjowany przez Rafaela oraz komitet offsetowy Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Socjalnej wartość wynosi 825,5 mln USD i obejmuje 12 programów bezpośrednich oraz 8 pośrednich.



Wojskowe Zakłady Mechaniczne Spółka Akcyjna
ul. Powstańców 5/7
41-100 Siemianowice Śląskie
Tel.: +48 32 228 57 51, +48 32 228 19 81
Fax. +48 32 228 12 52
email: wzms@wzms.pl
www.wzms.pl

Wojskowe Zakłady Mechaniczne Spółka Akcyjna posiadają ponad 50-cioletnie doświadczenie w remontach i modernizacji sprzętu kołowego i gąsienicowego, takiego jak: czołgi typu T-55, T-72, podwozia czołgowe mostów BLG, wozy zabezpieczenia technicznego WZT-1, WZT-2 oraz opancerzone samochody rozpoznawcze typu BRDM-2. Oprócz remontów i modernizacji czołgów oraz pojazdów, WZM S.A. specjalizują się w remontach głównych silników spalinowych o mocy od 100 do 1000 KM.

W 1996 roku rozpoczęto prace modernizacyjne nad opancerzonym samochodem rozpoznawczym BRDM-2. W rezultacie tych prac została stworzona cała rodzina zmodernizowanych pojazdów: od BRDM-2M96i poprzez BRDM-2B, BRDM-2A i BRDM-2M96iK „Szakal”.

Przeprowadzana w WZM S.A. modernizacja opancerzonych samochodów rozpoznawczych BRDM-2 jest doskonałym przykładem dostosowywania sprzętu produkcji byłego Związku Radzieckiego do standardów obowiązujących w NATO. Zmodernizowane pojazdy BRDM-2 wyposażone są (w zależności od wersji) w uzbrojenie, środki łączności wewnętrznej i zewnętrznej, systemy rozpoznania pola walki, systemy teleinformatyczne itp., które są w pełni kompatybilne ze sprzętem użytkowanym w wojskach NATO. Dowodem na ich dobrą współpracę z systemami stosowanymi w NATO jest udział tych pojazdów w misjach pokojowych i stabilizacyjnych.



W chwili obecnej głównym produktem oferowanym przez WZM S.A. są kołowe transportery opancerzone (KTO) 8x8 ROSOMAK, konstrukcji fińskiego koncernu Patria. W 2003r. podpisana została umowa na dostawę 690 pojazdów ROSOMAK dla polskiej armii. W ramach realizacji powyższej umowy do roku 2013 Wojsko Polskie otrzyma 313 bojowych wozów piechoty uzbrojonych w wieżę HITFIST 30mm produkcji włoskiego koncernu Oto Melara oraz 377 opancerzonych pojazdów w różnych aplikacjach.

Pierwszy rok na plusie

Państwowy sektor zbrojeniowy 2004-2005

Sławomir Kułakowski

Sytuacja w polskim przemyśle zbrojeniowym zaczęła się stabilizować. Dzięki pomyślnemu wdrożeniu programu restrukturyzacji przemysłowego potencjału obronnego, który został przyjęty w 2002, konsekwentnie realizowanym przez Ministerstwo Obrony Narodowej zakupom oraz skutecznej promocji eksportu, państwowy sektor zbrojeniowy zaczął przynosić zyski.

Nareszcie na plusie

27 przedsiębiorstw przemysłowego potencjału obronnego (ppo), których większościowym udziałowcem jest Skarb Państwa, po raz pierwszy od wielu lat osiągnęło w ubiegłym roku zysk netto (w 2001 roku zysk netto osiągnęło 20 firm). Dodatni wynik osiągnęły nawet spółki znajdujące się wcześniej w najgorszej sytuacji, które musiały przejść w ostatnich latach głęboką restrukturyzację, w tym BUMAR ŁABĘDY, MESKO, NITRO-CHEM, czy nawet PZL WOLA. Rentowność sprzedaży netto branży wzrosła od -13,9% w 2002 roku do +1,4% w 2004 roku. Wartość nominalna sprzedaży wzrosła w tym okresie o 24%.

Sukcesy odniosła Grupa Bumar, która już drugi rok z rzędu zakończyła z dodatnim wynikiem finansowym (12,01 mln. zł w 2003 i 29,42 mln. zł w 2004 roku), przy zmniejszającym się zatrudnieniu z 4970 osób (2003) do 4750 osób (2004).

Najważniejszy partner - MON

Głównym źródłem przychodów branży zbrojeniowej, oprócz eksportu, były zakupy MON. W okresie 2005-2010 na modernizację techniczną wojsko ma przeznaczyć ok. 27,67 mld zł. W najbliższych dwóch latach ma to być kwota 7,17 mld zł. Według informacji MON, 60% tych środków, ma być kierowanych do polskich przedsiębiorstw zbrojeniowych. W 2005 roku na wspieranie restrukturyzacji przemysłu i modernizację techniczną armii zaplanowano dodatkowo 37,7 mln zł., które mają pochodzić z prywatyzacji przedsiębiorstw zbrojeniowych.

Marginalne są kwoty zaplanowane przez MON na prace badawczo-rozwojowe. Obecnie przekraczają one 100 mln zł, ale na lata 2008-2010 zaplanowano ich spadek do połowy tej kwoty. Podobne środki MON przewiduje na wdrażanie opracowywanego sprzętu.

nikami) 6,68 mld USD i 0,89 mld Euro (do końca 2004 wartość zawartych w związku z tym umów wyniosła nominalnie 2,2 mld USD i 0,21 mld Euro).

W rzeczywistości dużo kłopotów przysparza realizacja umowy offsetowej z Lockheed Martinem. Zaawansowanie realizacji zobowiązań offsetowych jest znikome i w dużej mierze ulokowane w firmach kontrolowanych przez kapitał amerykański. Przemysł zbrojeniowy do chwili obecnej w znikomym stopniu partycypuje w realizowanych 7 programach offsetowych.

Export

Jeszcze kilka lat temu eksport polskiego uzbrojenia nie przekraczał 43 milionów dolarów. Plasowało to Polskę na 20 miejscu w świecie, przy niespełna półprocentowym udziale w rynku. Ostatnie wyniki wskazują, że polski przemysł obronny kryzys ma już za sobą.

Znaczący wzrost eksportu uzbrojenia w 2004 roku do ponad 300 mln. USD to efekt przyjętego przez Polskę programu rozwoju i restrukturyzacji przemysłu zbrojeniowego oraz wieloletni wysiłek firm zbrojeniowych, wsparty w ostatnich latach przez rząd działaniami promocyjnymi m.in. w formie pokazów uzbrojenia organizowanych przez Ministerstwo Obrony dla delegacji zagranicznych. Nie bez znaczenia jest także ciągle atrakcyjna cenowo dla partnerów zagranicznych polska oferta eksportowa. Korzystne było również powstanie dwóch silnych grup kapitałowych, co pozwoliło skoncentrować działania promocyjne na wybranych kierunkach.

Do znaczącego wzrostu eksportu przyczyniły się sukcesy Grupy Bumar, której eksport rośnie w bardzo szybkim tempie. W 2003 roku Grupa Bumar wyeksportowała wyrobów za ponad 81 mln. USD i utrzymała ten eksport w 2004 roku na podobnym poziomie. Natomiast w roku 2005 ma być znaczący skok do 205 mln. USD, a w 2006 nawet 401 mln. USD.

Rok	2001	2002	2003	2004
Sprzedaż	3 107,0	3 955,2	3 654,8	3 873,4
Koszty operacyjne	3 290,7	3 118,1	3 720,5	3 869,3
Zysk netto	-165,4	-412,1	-304,8	54,38
Średnie zatrudnienie	31 740	30 246	27 526	25 297
Sprzedaż na 1 zatrudnionego w tys. PLN	97,9	97,7	132,8	153,1

Wyniki finansowe 38 spółek ppo w mln PLN

Poprawiła się też struktura zobowiązań 38 firm sektora. Zmniejszył się bowiem udział w nich zobowiązań krótkoterminowych. Łączna wielkość zobowiązań jednak zwiększyła się – z 2 mld zł w 2001 do 3 mld zł w 2004 r.

Offset

Istotnym źródłem rozwoju sektora obronnego miał być offset. Według informacji Ministerstwa Gospodarki i Pracy łączna wartość zawartych dotąd przez Polskę umów offsetowych wynosi (z mnoż-

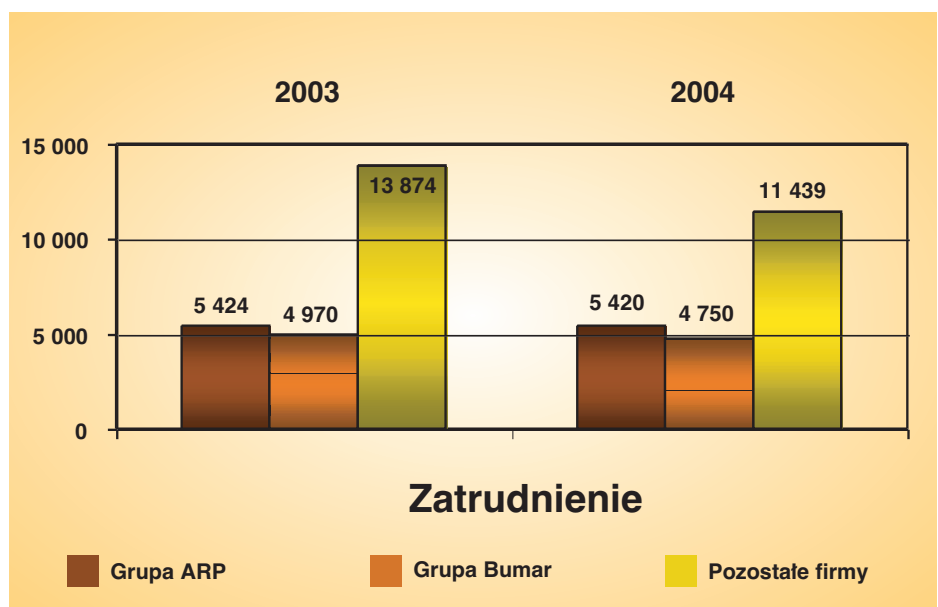
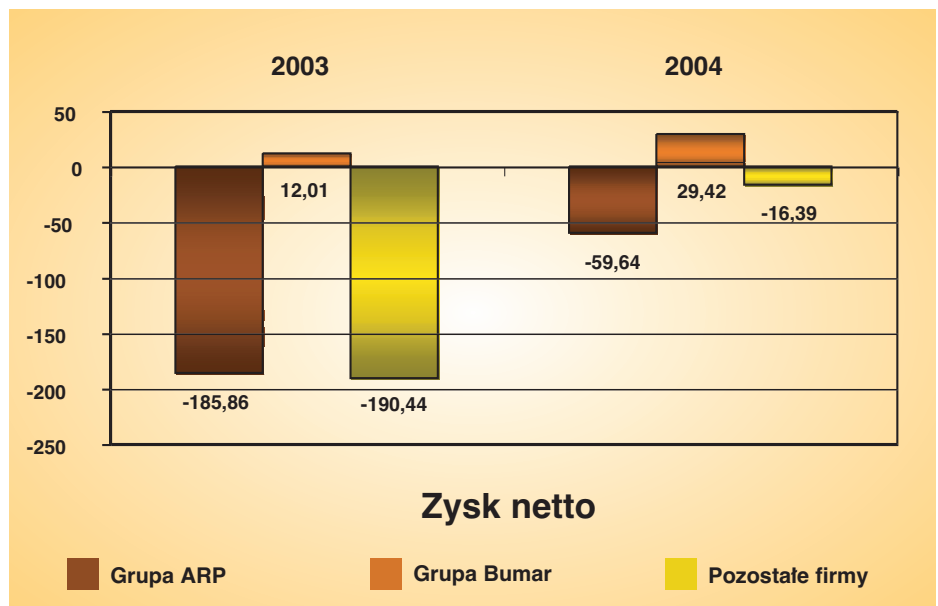
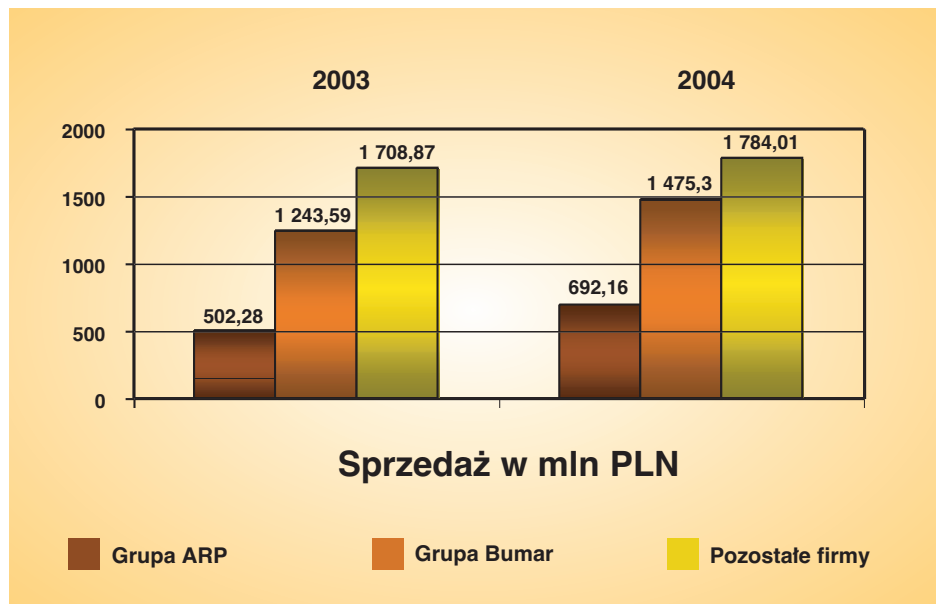
Mimo mniejszych obrotów, duże sukcesy eksportowe odnosi też grupa lotniczo-radioelektroniczna, w tym przede wszystkim dzięki rozbudowanej współpracy kooperacyjnej PZL-Świdnik oraz rosnącemu eksportowi różnych wersji Skytracków.

Nowa strategia rozwoju

Z końcem 2005 roku skończy się okres obowiązywania dotychczasowej strategii przekształceń przemysłowego potencjału obronnego, przyjętej w 2002 roku. Fakt ten oraz zmienione uwarunkowania międzynarodowe i przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, powstawanie europejskiego rynku zbrojeniowego, uchwalenie rygorystycznych zasad udzielania pomocy publicznej, a także zmiana zasad i planów zakupów MON, wymusiły na Ministerstwie Gospodarki i Pracy rozpoczęcie prac nad nową strategią na lata 2005–2010.

Trzeci już wariant nowej strategii przewiduje włączenie kilku zrestrukturizowanych firm do istniejących grup kapitałowych. Dołączą do nich wybrane instytuty naukowe – badawcze. Strategia ma być zgodna z programem modernizacji Sił Zbrojnych RP na lata 2005-2010 i Narodowym Planem Rozwoju na lata 2007-2013. Będzie poddawana przeglądowi i korygowaniu co dwa lata.

Autorzy nowej wersji strategii nie przewidują powstania ponadresortowego urzędu, który by skonsolidował zarządzanie przemysłem obronnym i podjął się planowania rozwoju technologicznego tej branży. Nie przewidziano skutecznego systemu finansowania produkcji i eksportu uzbrojenia. Nie rozstrzygnięto kwestii włączenia do strategii wojskowych przedsiębiorstw remontowo-produkcyjnych i instytutów naukowych. (MON zamierza opracować, w oparciu o ustalenia Strategicznego Przeglądu Obronnego, nowy program przekształceń WPRP i instytutów wojskowych). Także nie uregulowano spraw związanych z finansowaniem prac badawczo-rozwojowych w sektorze obronnym, z uwzględnieniem priorytetów MON.



Równorzędny partner

Sławomir Kułakowski

Prywatne firmy zbrojeniowe od kilku lat podbijają wojskowy rynek Opanowały branże: elektro-niczną, logistyczną, indywidualnego wyposażenia żołnierza. Coraz częściej nadają ton w dziedzinie wynalazczości. Własnymi opracowaniami i patentami, dobrą jakością i niskimi kosztami, pokonują konkurentów.

Czas na równe szanse

Najwyższy czas zacząć myśleć o prywatnym sektorze zbrojeniowym jako o równorzędnym partnerze. Nie można wciąż traktować go jako młodszego, niechcianego brata. Takie myślenie przynosi szkodę całej branży zbrojeniowej, zwłaszcza że niektóre małe firmy prywatne produkują ważny sprzęt, niezbędny siłom zbrojnym.

Równe szanse to przede wszystkim dostęp do programów offsetowych. Ale w tej chwili z offsetu bezpośredniego korzystają jedynie firmy, z przeważającym udziałem Skarbu Państwa, które wyszczególniono w specjalnym wykazie, zatwierdzonym przez Radę Ministrów. Firmy prywatne mają szansę uczestniczyć w offsecie pośrednim, a i to nie bez problemów. Konieczna jest więc nowelizacja ustawy i rozszerzenie listy o prywatne przedsiębiorstwa, których produkcja w znacznym stopniu przeznaczona jest dla wojska i służb paramilitarnych.

Ważną sprawą jest też równy dostęp do informacji o planie zakupów MON, w tym informacji technicznych o przewidywanych programach. Dzięki tym informacjom firmy prywatne mogłyby opracować plan dalszego rozwoju oraz efektywnie zainwestować własne pieniądze w badania nad nowymi rodzajami uzbrojenia, bowiem banki nie chcą kredytować nowych, ryzykownych projektów.

Zmartwieniem polskiej prywatnej zbrojeniówki jest niedostateczna promocja w świecie. Potrzebna jest jednolita polityka państwa w promowaniu polskiego przemysłu zbro-

jeniowego. Taka sama dla państwowego jak i prywatnego sektora. Marzeniem jest pomoc rządu w promowaniu rodzimych producentów, tak jak robią to inne państwa.

Wyniki ekonomiczne nie kłamią

23 prywatne firmy sektora zbrojeniowego, przodujące w produkcji uzbrojenia i świadczeniu usług dla wojska, policji i straży granicznej, od wielu lat osiągają zysk netto w wy-

zatrudnieniu (4649 osób w 2000 r. a w 2003 r. – 4624 osoby). Sprzedaż na 1 zatrudnionego w latach 2000 – 2004 utrzymywała się w przedziale 220 – 240 tysięcy PLN.

Na zadawalającym poziomie wypadły też wyniki finansowe 10 firm prywatnych, których produkcja w ponad 50% była ukierunkowana jest na odbiorcę wojskowego. O ile sprzedaż w 2004 roku wyniosła ponad 239 mln. PLN i w porównaniu z 2000 rokiem nastąpił spadek o 8,3%, to zaznaczył się silny trend

Rok	2000	2001	2002	2003	2004
Sprzedaż	261,5	187,3	212,2	199,9	239,9
Koszty operacyjne	245,1	179,3	180,4	173,1	203,5
Zysk netto	16,4	8,0	31,8	26,8	36,4
Średnie zatrudnienie	1 653	1 565	1 411	1 335	1 366
Sprzedaż na 1 zatrudnionego w tys. PLN	158,2	119,68	150,39	149,74	175,62

Wyniki finansowe 10 firm prywatnych sektora zbrojeniowego w mln PLN, w których produkcja zbrojeniowa wynosi ponad 50% obrotów

sokości ponad 35 mln PLN rocznie, mimo, że nie korzystają z dotacji rządowych i różnorodnych ulg podatkowych. Ich rentowność sprzedaży netto w latach 2000 – 2004

do ograniczenia kosztów operacyjnych o prawie 42 mln. PLN (ok. 17%), przy stałym spadku zatrudnienia z 1653 osób (2000 r.) do 1366 osób w 2004 roku, a zarazem

Rok	2000	2001	2002	2003
Sprzedaż	1 087	987,9	1 029	1 110,9
Koszty operacyjne	1 039,2	956,6	984,4	1 075,3
Zysk netto	47,8	31,3	44,6	35,6
Średnie zatrudnienie	4 639	4 419	4 587	4 624
Sprzedaż na 1 zatrudnionego w tys. PLN	234,3	223,6	224,3	240,3

Wyniki finansowe 23 firm prywatnych sektora zbrojeniowego w mln PLN

utrzymywała się na prawie stałym poziomie i wynosiła 3,1 – 3,2%. Natomiast nominalna wartość sprzedaży w tych latach (2003 r – 1,09 mld PLN) wzrosła w tym okresie o prawie 11%, przy stabilnym

wzrostu zysku z 16,4 mln. PLN do 36,4 mln. PLN w 2004 r. (wzrost o 121,9%). Sprzedaż na 1 zatrudnionego w latach 2000 – 2004 utrzymywała się w przedziale 119 – 175 tysięcy PLN.

Eksportowe propozycje firm prywatnych

Na tle sukcesów państwowych przedsiębiorstw coraz lepiej wypadają prywatne firmy sektora zbroje-



Komplet przeciwwuderzeniowy kuloodporny prod. ITWW Moratex – fot. Moratex

niowego w Polsce. Zagranicznym partnerom WB Electronics i DGT proponuje bardzo nowoczesne



Radiolinia R 450C zwycięzca największego kontraktu na dostawy radiolinii dla Sił Zbrojnych RP - fot. Transbit

urządzenia łączności, TRANSBIT – radiolinie, czy też HYDROMECH – 36-metrowe mobilne maszty do radiolinii i innych zastosowań.

Dobłą opinię mają spadochrony z AIR-POLU, mundury z firmy KAMA, kamizelki kuloodporne LUBAWY i MORATEXU, jak i obuwie dla sił specjalnych z firmy KUPCZAK PRODUCTS.

Należy także wspomnieć o sporach sukcesach, odnoszonych w przetargach natowskich przez polskie firmy informatyczne, specjalizujące się w dostawie oprogramowania m.in. do zautomatyzowanych systemów dowodzenia i kierowania ogniem.

Światowa marka

Włodzimierz Budziński branżę spadochronową zna jak własną kieszeń. Pracuje w niej już 40 lat. Przez 27 lat był konstruktorem i dyrektorem technicznym w państwowych zakładach Awiotex. W 1989 roku postanowił pójść na swoje i założył własną firmę.

Air-Pol w większości produkuje dla wojska – spadochrony desantowe, ratunkowe, specjalne: hamujące do samolotów, stabilizacyjne do bomb, towarowe do zrzutów. Ale też kombinezony przeciążeniowe do lotów na dużych wysokościach (powyżej 11 tys. m). Wszystko oparte na własnych, nowatorskich opracowaniach, chronionych patentami w kraju i za granicą. W Polsce firma zaopatruje wszystkie jednostki spadochronowe. Air-Pol szyje spadochrony również dla cywilów. Głównie dla szybowników. To jednak drogi sport, nie każdego stać. Nowy spadochron kosztuje od 4 tys. do nawet 50 tys. zł.

Zamówienia krajowe stanowią zaledwie 20 proc. możliwości firmy. Pozostaje więc eksport. Tu spółka z Legionowa może poszczycić się sukcesami. Spadochrony z logo Air-Pol są na wyposażeniu marynarki wojennej Stanów Zjednoczonych, armii hinduskiej i państw arabskich, a na spadochronach ratunkowych skacze prawie pół świata.



Spadochron hamujący SH-21 – fot. Air-Pol

Telecommunications Research Institute



At the dawn of military electronics, in the 1934, the Institute has been established with the mission to develop technical solutions for national defence.

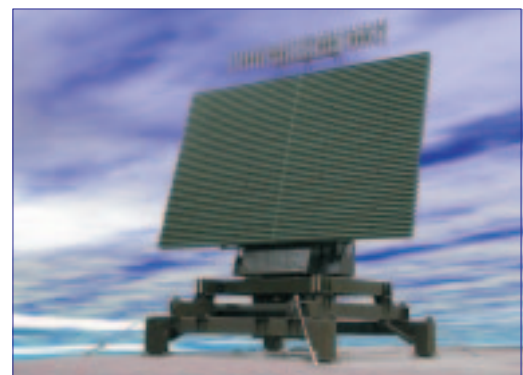
since over 70 years in military electronics industry

since over 50 years in radar business

since over 55 years in maritime electronics



Nowadays,
the Telecommunications Research Institute
is not just an institute:
it is the reliable and proven supplier of equipment
to all arms: the Air Forces, Army and Navy.
At home and abroad.





In the 1953 the first Polish-made radar was designed and manufactured.

Since then PIT has become one of the most important radar and air defence C3 systems developer and manufacturer in Central-Eastern Europe.

The main field of PIT activities are fixed-site and mobile military radars, ATC radar systems, C3I systems, which use the home-developed high-tech microwave components, e.g. power TWT's and ferrite devices.

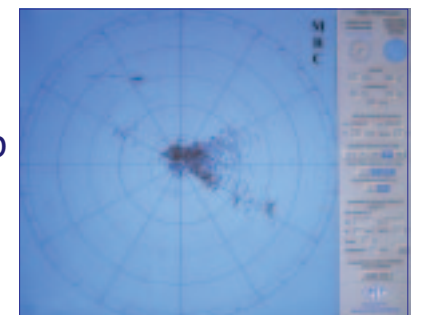
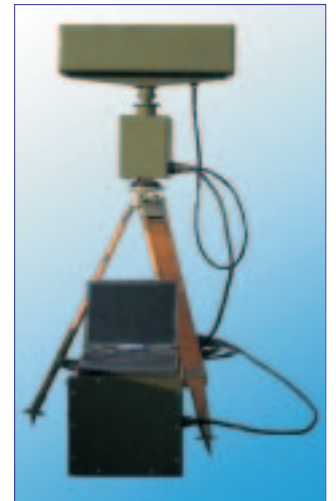
During the last decades PIT produced and supplied the radar equipment as well the control and command systems, including:

- L-band long range 3D fixed-site/transportable radars,
- S-band medium range radars,
- X-band maritime surveillance airborne radars,
- X-band LPI (quiet) maritime radars for coast protection,
- ATC radars and systems,
- ESM systems for ground, sea and air,
- Air Defence Command and Control Systems,
- Command and Control Systems for Army.

PIT has delivered long range radars for Polish part of NATO "backbone" air defense system.

PIT is the leading company of the Polish Industry Group for NATO AGS program and Polish Focal Point of TIPS.

PIT is capable of developing radar projects from concept study to the full scale production with provision of long term logistic support.



Telecommunications Research Institute

Poligonowa 30; 04-051 Warsaw, Poland

Phone/Fax (48 22) 810 23 80;

www/pit.edu.pl





Spadochron Desantowy AD-2000 –
fot. Air-Pol

Droga do sławy

W 1997 roku firmę WB Electronics założyli trzech znanych z Wydziału Elektroniki Politechniki Warszawskiej: Piotr Wojciechowski, Adam Bartosiewicz i Krzysztof Wysocki. Z 43 zatrudnionych tylko trzy osoby to dział administracyjny, reszta to inżynierowie, konstruktorzy, programiści. Kapitałem firmy są ludzie i wiedza. A innowacje to źródło jej sukcesu.

40-osobowy zespół, pracujący nad jedną dziedziną, ma w sobie ogromny potencjał wynalazczy. Jedynym odbiorcą myśli technicznej WB Electronics jest wojsko. Firma specjalizuje się w automatyzacji pola walki. Opracowuje rozwiązania, robi dokumentację. Produkcję podzespołów zleca na zewnątrz.

Sztandarowe produkty to Zautomatyzowany Zestaw Kierowania Ogniem – TOPAZ (urządzenia i oprogramowanie) oraz system FONET. ZZKO przeznaczony jest dla dywizjonów artylerii samobieżnej. Fonet zaś to system cyfrowej łączności pokładowej dla pojazdów wojskowych – rodzaj sieci internetowej na pokładzie pojazdów. Najnowszym produktem firmy jest system zarządza-



Najnowocześniejszy na świecie system łączności wewnętrznej FONET – fot. WB Electronics

nia polem walki TROP przechodzący obecnie praktyczne testy w Iraku.

W kraju WB Electronics nie ma bezpośrednich rywali. Oferta dwóch innych firm z tzw. elektronicznej trójcy: warszawskiego Transbitu i gdańskiej DGT – jest bardziej komplementarna niż konkurencyjna. Każda działa w swojej niszy. DGT produkuje w produkcji urządzeń telekomunikacyjnych, ma na koncie mnóstwo własnych opracowań. Specjalnością Transbitu są radiolinie. Natomiast w świecie firma ma solidnych konkurentów: Marconi, Tales, British Aerospace, General Dynamics.

W niektórych pracach badawczych i wdrożeniowych firma wyprzedziła rywali o kilka lat. W 2001 r. debiutowała w polskim wojsku Fonet, w 2002 r. – Topaz. Podobny do Topaza system ma w Europie jeszcze tylko jedna zachodnia armia, ale otrzymała go niedawno. Główni konkurenci w dziedzinie interkomów również spóźnili się z opracowaniem systemu podobnego do Foneta.

Właśnie ten system kupiło szwedzkie wojsko. W pokonanym polu zostało 18 firm z całego świata, w tym giganci rynku zbrojeniowego jak Tales, General Dynamics i Ericsson. Dla warszawskiej firmy to znakomita referencja, bowiem armia szwedzka należy do najnowocześniejszych i bardzo trudno znaleźć się w kręgu jej zainteresowania.



Komputer Systemu Automatyzacji Pola Walki TROP - fot. WB Electronics

system CHERDES



Twórcą systemu CHERDES jest firma **Pimco sp. z o.o.**

Elementy składowe: GID-3 (Smiths Detection), DPO (Polon Alfa), BDWJ (Pimco/WZM Siemianowice)

Modułowy system wykrywania skażeń chemicznych i promieniotwórczych „CHERDES” został opracowany w Pimco Sp. z o.o. na zapotrzebowanie Wojskowych Zakładów Mechanicznych w Siemianowicach Śląskich w celu zastosowania go w KTO ROSOMAK jako systemu OPBMAR.

Sercem systemu jest (szeroko stosowany w armii USA) detektor skażeń chemicznych GID-3, produkcji brytyjskiej firmy SMITHS Detection. Ponadto w skład systemu wchodzi: radiometr DPO (Polon – Bydgoszcz), blok detekcji bliskich wybuchów jądrowych BDWJ oraz zmodernizowany blok TATS, wszystkie produkowane w Polsce (spolonizowanie całości – 53%). System wykrywa skażenia chemiczne, promieniotwórcze oraz bliskie wybuchy jądrowe zabezpieczając załogę transportera poprzez włączanie systemów filtrawentylacyjnych, systemu Pandora oraz alarmowanie z określeniem rodzaju zagrożenia. System CHERDES zdał pomyślnie testy poligonowe na KTO ROSOMAK oraz odpowiednie testy laboratoryjne. Istnieje możliwość dostosowania systemu dla innych transporterów opancerzonych, pojazdów bojowych, czołgów, wozów dowodzenia, schronów itp.

Kombinezon antywybuchowy ciężki EOD-9, najnowszy produkt kanadyjskiej firmy MED-ENG przeznaczony jest do zabezpieczenia służbom pirotechnicznym ochrony osobistej w czasie wykonywania bezpośrednich czynności związanych z neutralizacją bomb oraz ładunków wybuchowych. W skład zestawu wchodzi między innymi: system chłodzenia oraz system łączności przewodowej.

Pimco Sp. z o.o. oferuje również **lekki kombinezon SRS-5**, manipulatory pirotechniczne, tarczę EDU, systemy ciągników do rozminowania, mobilne roboty interwencyjno-inspekcyjne, komory i pojemniki antywybuchowe, sprzęt do niszczenia min i amunicji oraz inny drobny sprzęt saperski.

Pimco Sp. z o.o. jest firmą specjalizującą się od blisko dwudziestu lat w dostarczaniu sprzętu i wyposażenia niezbędnego w pracy wojska, policji, straży granicznej, służb specjalnych, służb celnych itp. Oferujemy wysokiej jakości, najnowocześniejszy sprzęt, renomowanych firm brytyjskich, amerykańskich, kanadyjskich o międzynarodowym standardzie technicznym i technologicznym. Proponowany sprzęt posiada certyfikaty UE i NATO.

Pimco oferuje między innymi: wykrywacze materiałów wybuchowych, narkotyków, skażeń chemicznych i biologicznych; przenośne urządzenia rentgenowskie RTG; sprzęt do transportu urządzeń i materiałów wybuchowych oraz niszczenia min i amunicji; sprzęt i urządzenia antywybuchowe; ręczne i bramowe wykrywacze metali, sprzęt do penetracji miejsc trudnodostępnych, sprzęt do wykrywania fałszywych dokumentów; sprzęt do wykrywania instalacji podsłuchowych i ich zagłuszania.



Atutem Naszej firmy jest długoletnia, obustronnie owocna współpraca z PT Klientami, doświadczony personel, szybki serwis gwarancyjny i pogwarancyjny oraz szeroka gama oferowanego sprzętu.

Nadmieniam, iż posiadamy ISO 309/S/2004, AQAP 2120:2003 309/A/2004, oraz stosowna koncesję Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji.

PRZYSZŁOŚĆ POLSKIEGO PRZEMYSŁU ZBROJENIOWEGO

Sławomir Kutakowski

Zdecydowana większość dotychczasowych projektów naprawy polskiego przemysłu obronnego, zarówno rządowych, jak i ekspertyz prezentowanych przez ośrodki przemysłowe i naukowe obejmowały rozwiązania mogące jedynie w krótkiej perspektywie poprawić kondycję przemysłu obronnego. Prezentowane publicznie pomysły okazywały się zadziwiająco zachowawcze, nie biorąc zazwyczaj pod uwagę tendencji pojawiających się w świecie. Prywatyzację i rezygnację z produkcji w kraju nieperspektywicznych wyrobów traktowano jednakowo jako zdradę narodową.

Wizja rozwoju

Dotychczasowy proces koncentracji i konsolidacji przemysłowego potencjału obronnego pokazał, że w chwili obecnej polski przemysł obronny potrzebuje **dalekosiężnej wizji, sięgającej przynajmniej roku 2025**, która mogłaby stworzyć kręgosłup, na którym z kolei można by oprzeć dalszą restrukturyzację tej branży w ramach strategii przekształceń przemysłowego potencjału obronnego na lata 2005-2010. Wizja taka, zrozumiała dla parlamentarzystów, przemysłowców i przedstawicieli sił zbrojnych, powinna zawierać:

- opis zasadności utrzymywania – w określonej wielkości – narodowego przemysłowego potencjału obronnego;
- określenie strategicznego interesu państwa oraz metody jego realizacji w dziedzinie produkcji i obrotu uzbrojeniem i sprzętem wojskowym;
- docelową wizję struktury własności sektora zbrojeniowego i metody dochodzenia do niej;
- listę produktów i technologii, które powinny być wytwarzane w Polsce lub pozostać pod kontrolą państwa;
- zdefiniowanie kluczowych zasobów narodowych w dziedzinie potencjału badawczo-wdrożeniowego;

- określenie strategii integracji z euroatlantyckim obszarem przemysłowym.

Propozycję przygotowania dokumentu o aż tak wysokiej randze należałoby uzasadnić złożonością problemów stojących przed polskim przemysłem zbrojeniowym, a także skalą zagrożeń, jakie mogą zostać wygenerowane przez błędne lub krótkowzroczne decyzje.

Do opracowania wizji rozwoju przemysłowego potencjału obronnego do 2025 roku powinniśmy wykorzystać doświadczenia płynące z prac w MON nad Strategicznym Przeglądem Obronnym.

Nowe miejsce w układzie międzynarodowym

Polska, tak jak inne państwa europejskie **nie jest obecnie w stanie samodzielnie wyprodukować żadnego złożonego systemu uzbrojenia po możliwej do zaakceptowania cenie**. Nie ma żadnego racjonalnego powodu, by przypuszczać, że nasza sytuacja różni się w tym względzie od położenia państw od nas zamożniejszych, takich jak Francja, Wielka Brytania, Włochy czy Niemcy. Od-

powiedzią państw zachodnioeuropejskich na to wyzwanie było powstanie Europejskiej Agencji Uzbrojenia i zacieśnianie sieci międzynarodowych powiązań kooperacyjnych i kapitałowych, prowadzących w perspektywie najbliższych 20 lat do powstania jednolitego europejskiego przemysłu obronnego, opartego na kilku wielkich międzynarodowych koncernach oraz sieci mniejszych firm otwartych na kapitał międzynarodowy, a jednocześnie jednolitego rynku zakupów dla sił zbrojnych państw europejskich. Alternatywa stojąca przed Polską sprowadza się praktycznie do:

- włączenia się w ten proces poprzez otwarcie własnego rynku i wejście we współpracę strukturalną z koncernami zagranicznymi lub;
- postępującej izolacji i stopniowej degradacji własnego przemysłowego potencjału obronnego towarzyszących kontynuowaniu pozornego modelu rozwoju.

Wybór wydaje się oczywisty, aczkolwiek należy pamiętać o tym, że integracja z przemysłami obszaru euroatlantyckiego stanowić ma nie cel sam w sobie, ale środek służący zachowaniu na terytorium Polski znaczącego potencjału przemysłu obronnego.



Samobieżny zestaw artyleryjski LOARA – fot. CNPEP RADWAR

Gdyńskie Przedsiębiorstwo Badawczo-Produkcyjne „ENAMOR” od 1989 prowadzi działalność w zakresie projektowania i wdrażania nowoczesnych układów automatyki okrętowej, łączności i nawigacji.

Oferta firmy obejmuje prace badawczo-rozwojowe w zakresie gospodarki morskiej, ekspertyzy techniczne, produkcję urządzeń elektroniki morskiej, dostawy urządzeń i systemów elektroniki, nawigacji i automatyki okrętowej na rynek cywilny, dostawy urządzeń i systemów specjalnych dla wojska w tym przede wszystkim dla Marynarki Wojennej, usługi serwisowe, naprawy gwarancyjne i pogwarancyjne oraz prowadzenie kompleksowych remontów statków.

Działalność produkcyjna firmy jest znana głównie dzięki dostawom na rynek cywilny oraz wojskowy Zintegrowanego systemu monitoringu i sterowania siłowni okrętowej (EMOS). Do tej pory wspólnie z gdyńską Akademią Morska wykonana została już trzecią (najnowszą) generacją systemu EMOS 3. W opinii ekspertów jest to produkt oferujący najnowsze rozwiązania techniczne na najwyższym światowym poziomie. Ich główną korzyścią dla zagranicznych kontrahentów jest wysoka jakość i korzystna cena.



Ponadto firma Enamor produkuje również momentomierze, termokalibratory, rozdzielacze NMEA i zegary GPS.

- Staramy się promować polską myśl techniczną w zakresie nowoczesnych układów automatyki okrętowej, łączności satelitarnej i nawigacji – mówi Janusz Matysik Prezes Enamoru – Zaznacza, że od początku istnienia w swojej działalności badawczo-rozwojowej firma ściśle współpracuje z Akademią Morską w Gdyni, Politechniką Gdańską, towarzystwami klasyfikacyjnymi oraz swoimi klientami, będącymi użytkownikami oferowanych systemów.

- Dzięki temu dysponujemy wiedzą pozwalającą na opracowanie nowoczesnych rozwiązań na najwyż-

szym światowym poziomie. Jesteśmy też członkiem Krajowej Izby Gospodarki Morskiej oraz Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju, co również nie pozostaje bez wpływu na nasz rozwój – zauważa Janusz Matysik.



Enamor jest uznawany za czołowego przedstawiciela największych światowych producentów sprzętu wojskowego o najwyższym poziomie technologicznym w zakresie elektroniki obronnej i użytkowej.

Na rynku militarnym reprezentuje między in-

nyimi takie potęgi jak: Raytheon Company, Raytheon Marine GmbH, L-3 Communications, ELAC Nautik GmbH, MTU Friedrichshafen GmbH, RAM-System GmbH, Phontech, Infrared Inc., które są znane z dostaw m.in.: okrętowych systemów przeciwrakietowych, urządzeń łączności podwodnej, urządzeń i systemów łączności i nawigacji, terminali łączności satelitarnej.

Przedsiębiorstwo posiada Certyfikaty Systemu Zarządzania Jakością PN-EN ISO 9001:2001 i wymagań NATO AQAP 2110:2003 oraz liczne świadectwa uznania towarzystw klasyfikacyjnych m.in. Germanischer Lloyd, Det Norske Veritas, Rosyjskiego Morskiego Rejestru Statków, Nippon Kaiji Kyokai, American Bureau of Shipping, Polskiego Rejestru Statków i Bureau Veritas.

Dla potrzeb realizacji usług specjalnych firma posiada certyfikat Wewnętrznego Systemu Kontroli (WSK) obrotu towarami, technologiami i usługami o znaczeniu strategicznym.

W związku z działalnością na rynku militarnym firma posiada koncesję na obrót amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym, udzieloną przez Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji. W kwietniu 2004 r. otrzymał kod NCAGE i został umieszczony w Natowskiej Bazie Podmiotów Gospodarki Narodowej zawartej w N-MCRL (NATO Master Catalogue of References for Logistics).



PBP „ENAMOR” Sp. z o.o.
ul. Morska 85
81-225 GDYNIA
www.enamor.com.pl

W odniesieniu do formułowania celów polskiej polityki przemysłowej w sferze obronności oznacza to powstanie szeregu wyzwań, takich jak:

- konieczność uznania **integracji przemysłu zbrojeniowego z obszarem euroatlantyckim za oddzielny i ważny problem merytoryczny**, wymagający pogłębionych studiów i decyzji na szczeblu rządowym;
- doprowadzenie, w kilku- lub kilkunastoletniej perspektywie, do aktywnego włączenia polskich przedsiębiorstw (najlepiej wzmocnionych kapitałowo i skonsolidowanych) w sieć europejskich powiązań kapitałowych;
- **zaakceptowanie obecności inwestorów zagranicznych** w charakterze właścicieli i współwłaścicieli zakładów sektora zbrojeniowego;
- wspieranie wszystkich działań na rzecz jak najszybszego włączenia polskich firm do grona **stałych poddostawców wiodących firm zagranicznych**;
- konieczność przewartościowania polityki państwa w **sferze naukowo-badawczej**, poprzez koncentrację funduszy przeznaczanych na wspieranie prac rozwojowych i wdrożeniowych (zdefiniowanie kilku najważniejszych programów) oraz udostępnienie ich firmom mogącym i potrafiącym zaangażować się w międzynarodowe programy zbrojeniowe.

Nieuniknionym efektem tych kroków będzie utrata części samodzielności (autonomii) przez większą część polskich firm zbrojeniowych. Jest to jednak cena, jaką płacą wszystkie państwa integrujące swoje przedsiębiorstwa zbrojeniowe. Może okazać się wręcz, że tworzenie europejskiej sieci współzależności będzie pewniejszym sposobem na zagwarantowanie zamówień dla polskich firm niż kontynuacja mocarstwowych marzeń.

Rola państwa

Nie ulega wątpliwości, że ze względu na specyfikę sektora zbrojeniowego państwo w przewidywalnej przyszłości będzie odgrywało ważną rolę jako główny odbiorca jego produktów, podmiot nadzorujący obrót wyrobami wojskowymi oraz instytucja nadająca impuls kierun-

kom rozwoju tej gałęzi gospodarki. Na tym jednak kończą się oczywistości – wszystkie te funkcje można realizować na wiele sposobów i przy pomocy różnych narzędzi.

Obecnie system nadzoru państwa nad funkcjonowaniem przemysłu zbrojeniowego **ma nadal charakter bezpośredni - administracyjny**. Funkcjonują dawne proce-

też postępującej represyjności systemu kontroli, obniżającej konkurencyjność i innowacyjność tego sektora. Także kontynuowana prywatyzacja większości spółek zbrojeniowych uczyni obecne mechanizmy całkowicie nieprzydatnymi. Generalnie zmiana powinna oprzeć się na założeniu przejścia od bezpośrednich do pośrednich form



Samobieżna haubica kal. 155 mm KRAB – fot. HSW

dury. Brakuje mechanizmów oddziaływania pośredniego, stymulujących przedsiębiorstwa do określonych zachowań, a jednocześnie zniechęcających do niechcianych postaw. Właśnie takie środki są najskuteczniejsze wobec prywatnych podmiotów gospodarczych, jakimi powinna być przytłaczająca większość polskich przedsiębiorstw wytwarzających sprzęt i uzbrojenie dla Sił Zbrojnych RP.

Niezbędne staje się więc wypracowanie już teraz nowej strategii nadzoru państwa nad przemysłem obronnym, wykorzystująca fakt powstania w branży obronnej dwóch grup kapitałowych (Bumar i ARP), która uwalniając inicjatywę przedsiębiorstw w najpełniejszy sposób zabezpieczała interesy państwa. Dalsze korzystanie ze starych procedur może doprowadzić do utrzymania jedynie formalnego wpływu na sytuację w zbrojeniówce, bądź

i metod oddziaływania państwa na sektor obronny. W szczególności należy określić na nowo:

- mechanizmy **wpływu państwa na profil i strukturę produkcji** spółek obronnych (np. poprzez ustawowe zobowiązanie wojska do zakupu niektórych typów sprzętu tylko w firmach krajowych);
- procedury **kontroli obrotu specjalnego** (obecne regulacje prawne przenoszą na firmy całkowitą odpowiedzialność za kontrolę bezpieczeństwa transakcji), w tym także zasadność zmonopolizowania w rękach grup kapitałowych lub wyspecjalizowanej agencji państwowej wszystkich transakcji sprzedaży uzbrojenia powyżej pewnej wartości;
- nowe mechanizmy **promowania przez państwo rodzimej produkcji obronnej** (dofinansowanie konkretnych kampanii promocyjnych, efektywne wykorzystanie

funduszy unijnych, koncentracja środków etc.);

- politykę w dziedzinie **wspierania prac badawczo-rozwojowych** (nowy mechanizm selekcji programów, koncentracja środków, komercyjne inwestowanie w wybrane programy).

Zaprezentowane powyżej propozycje nie mają charakteru ściśle postulatywnego, ich celem jest raczej zasygnalizowanie najważniejszych obszarów, które powinny zostać objęte jednolitą strategiczną refleksją, która powinna przybrać formę strategii rządowej. Największe niebezpieczeństwo tkwi tak naprawdę w uznaniu istniejących obecnie, mocno niespójnych mechanizmów za zadowalające.

Przemiany strukturalne i własnościowe

Podejście kolejnych rządów do problemu **prywatyzacji i konsolidacji** charakteryzowało się często brakiem konsekwencji i dalekością wizji. Malejący rynek krajowy i międzynarodowy, rosnąca konkurencja, przemiany technologiczne i zwiększające się zaangażowanie technologii komercyjnych – wszystko to stymuluje oba te procesy w krajach zachodnich. Nie ma żadnej logicznej przyczyny by twierdzić, że Polska ma pozostać wyjątkiem od tej reguły. Ponieważ jednak oba typy przemian – własnościowy i strukturalny - obok zysków niosą ze sobą także ryzyko, decyzje podejmowane w tej kwestii powinny być szybkie i konsekwentne.

Konsolidacja sektorowa jest ważnym uzupełnieniem decyzji restrukturyzacyjnych i prywatyzacyjnych. Ze względu na szczupłość rynku oraz jego monopolistyczny charakter (tak w przypadku kupującego, jak i podmiotu wyznaczonego "reguły gry") wewnętrzna konkurencja częściej pozostaje problemem niż przynosi pozytywne efekty. Obok uniknięcia wewnętrznej konkurencji, dodatkowe korzyści płynące z konsolidacji sektorowej to m.in.: możliwość redukcji przestarzałych biurokracji (likwidacja niepotrzebnych zarządów, rad nadzorczych, powielających się struktur marketingowych i innych), silniejsza pozycja negocjacyjna w rozmowach

z potencjalnymi partnerami zagranicznymi (w tym w ramach rozmów prywatyzacyjnych) oraz sposobność do skoncentrowania mocno obecnie rozdrobnionego kapitału, co z kolei pozwala na jego skuteczniejsze inwestowanie. Konsolidacja rozpoczęta w Polsce w 2002 roku i stworzenie silnych branżowych grup kapitałowych w sektorze amunicyjno-rakietowo-pancernym, oraz lotniczo-radioelektronicznym powinna docelowo objąć także spółki kontrolowane przez skarb państwa, przeznaczone do prywatyzacji. Konsolidacja winna objąć także państwowe jednostki badawczo-rozwojowe, których samodzielność czasami prowadzi do inwestowania pieniędzy w nikomu niepotrzebne projekty badawcze. Ważne jest przy tym niedopuszczenie do powstania przeświadczenia o preferencyjnym traktowaniu niektórych spółek kosztem innych w trakcie procesu konsolidacji.

Nie ma żadnego logicznego uzasadnienia dla rezygnacji z **prywatyzacji** części spółek skarbu państwa funkcjonujących w branży zbrojeniowej. Należałoby stworzyć mechanizmy umożliwiające uruchomienie procesów prywatyzacyjnych także w ramach grup kapitałowych. Zachowanie wpływu państwa na profil ich produkcji czy utrzymanie zdolności mobilizacyjnych można osiągnąć przez odpowiednie regulacje prawne stosowane powszechnie w państwach zachodnich ("złota akcja", regulacje ustawowe, utrzymanie własności linii technologicznych i patentów, system preferencji przy zamówieniach publicznych) i zgodnych z prawodawstwem UE. Prywatyzacja z udziałem kapitału zagranicznego stanowi okazję do zacieśnienia więzi gospodarczych z wybranymi partnerami, tak więc wymiar strategiczny decyzji pry-

watyzacyjnych powinien być w tym wypadku stawiany na równi z ekonomicznym. Generalnie preferowani inwestorzy powinni pochodzić z kręgu członków NATO i UE. Oczywiście przesłanką takiego punktu widzenia jest dążenie Polski do trwałej integracji z zachodnim obszarem cywilizacyjnym. W naszym interesie leży także dywersyfikacja inwestorów dokonana w wyniku analizy atrak-



Samolot patrolowy M28 Bryza – fot. PZL Mielec

cyjności oferowanych produktów, udostępnienia technologii i innych korzyści gospodarczych.

Otwierając się na doływ kapitału zagranicznego do przemysłowego potencjału obronnego nie powinniśmy zapomnieć, że istniejąca obecnie struktura grup kapitałowych i ich stosunkowo dobra kondycja finansowa, umożliwia uwzględnienie w strategii ich dalszego rozwoju, ekspansję kapitałową i udział w procesach prywatyzacyjnych firm zbrojeniowych w państwach Europy Środkowo-Wschodniej, czy też w państwach, w których odnosimy znaczące sukcesy eksportowe. ■



OBR Centrum Techniki Morskiej
R&D Marine Technology Centre
POLAND 81-109 GDYNIA Dickmana 62
tel.: +48 (58) 666 53 18, +48 (58) 666 53 00
fax.: +48 (58) 666 53 04
email: dn@ctm.gdynia.pl
www.ctm.gdynia.pl

System Zarządzania Jakością – Quality Management System ISO 9001:2001AQAP 2110:2003

Badania i Certyfikacja Wyrobów – Testing and Product Certification AB295, AB296, AC035

Wewnętrzny System Kontroli – Restricted products export control JW-99/1/2003

NC3A/BOA/9303

NCAGE 0243H

Centrum Techniki Morskiej (CTM) prowadzi badania, opracowuje i wdraża nowoczesne rozwiązania techniczne w Siłach Zbrojnych RP w tym głównie w Marynarce Wojennej.

CTM jest ośrodkiem badawczo-rozwojowym podległym Ministerstwu Gospodarki i Pracy.

Ośrodek posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu badań, opracowywaniu i wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań technicznych w szerokim zakresie wojskowej techniki morskiej. Realizowane są także projekty związane z szeroko rozumianym bezpieczeństwem kraju. Ośrodek aktywnie uczestniczy w międzynarodowej wymianie wiedzy i technologii, szczególnie w aspekcie adaptacji Polski Marynarki Wojennej i innych rodzajów Sił Zbrojnych ze strukturami NATO.

Podstawowe projekty realizowane w CTM:

OKRĘTOWE I BRZEGOWE SYSTEMY C3I

- systemy dowodzenia,
- systemy zarządzania i wspomaganie podejmowania decyzji w procesie dowodzenia,
- systemy kierowania uzbrojeniem,
- systemy zbierania danych i przetwarzania informacji dostarczanych z podległych obiektów,
- systemy wymiany informacji,
- integracja systemów,



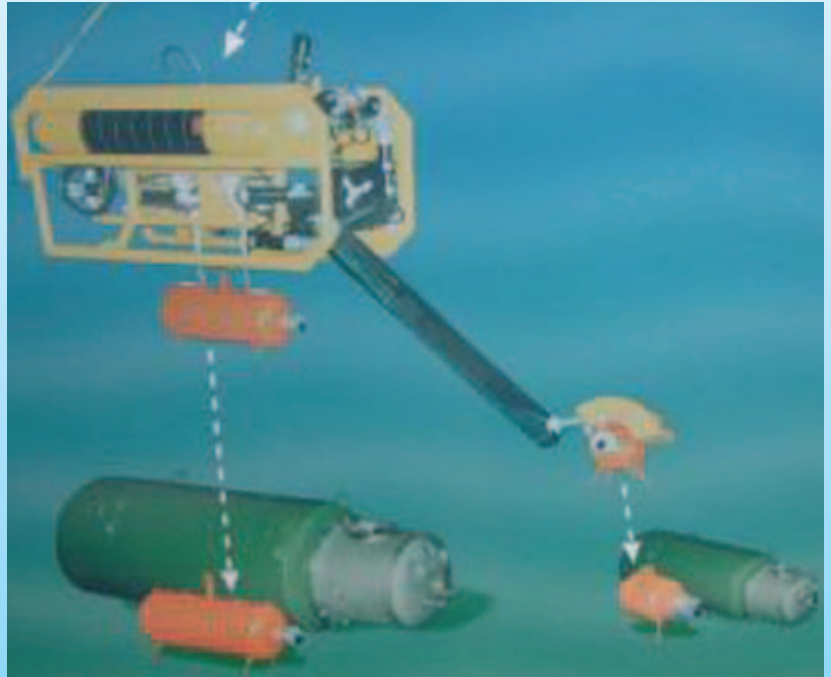
SYSTEMY ŁĄCZNOŚCI RADIOWEJ

- zintegrowane systemy łączności,
- urządzenia łączności:
 - ⊙ radiostacje krótkofalowe,
 - ⊙ modemy radiowe,
 - ⊙ komutatory anten,
- oprogramowanie systemów łączności radiowej.



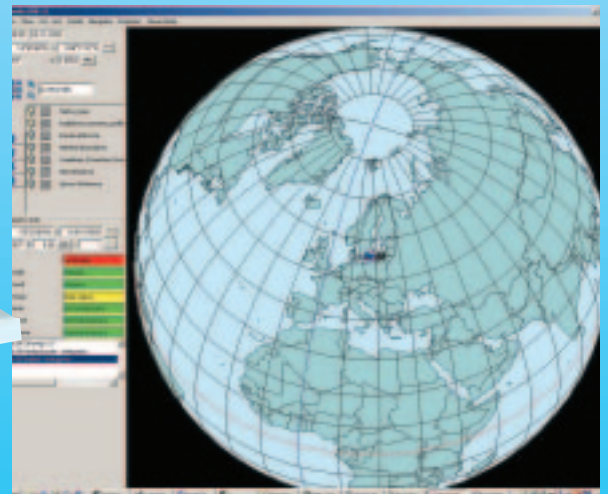
SYSTEMY BRONI PODWODNEJ

- systemy monitorowania sytuacji podwodnej,
- aktywne i pasywne sonary obserwacji sytuacji podwodnej,
- trójczęstotliwościowy sonar przeciwminowy typu SHL-101/T,
- system ochrony portów przed niepożądaną penetracją,
- systemy niszczenia min morskich (trały morskie, systemy zdalnie sterowanych ładunków do niszczenia min),
- miny morskie,



SYSTEMY WYMIANY INFORMACJI TAKTYCZNEJ

- przetwarzanie i dystrybucja meldunków,
- zobrazowanie i edycja sytuacji taktycznej w rejonie wykonywania zadania,
- funkcje kalkulacji taktycznej,
- obsługa sensorów.



UMACNIANIE AZJATYCKICH PRZYCZÓŁKÓW

Dnia 2 lipca 2005 roku, podczas konferencji odbywającej się w hotelu Marriott w Kuala Lumpur (Indonezja), w obecności Premiera Rządu RP Pana Marka BELKI i wielu zaproszonych gości, podpisane zostało Porozumienie o Współpracy pomiędzy Indonezyjską Izbą Przemysłu i Handlu (KADIN), a Polską Izbą Producentów na Rzecz Obronności Kraju (PIPnROK).

Ważne dla obu organizacji porozumienie podpisał Prezes PIPnROK – Pan Sławomir KUŁAKOWSKI oraz przewodniczący Indonezyjskiej Izby Handlu i Przemysłu (KADIN) – Pan Mohamad S. HIDAYAT.

Izba i KADIN uznały siebie za główne stowarzyszenia reprezentujące przemysł obronny w obu krajach. Zobowiązały się do wymiany informacji na tematy związane z przemysłem obronnym i planowanymi zakupami dla wojska, do wspierania wspólnych przedsięwzięć, jak również do organizowania misji gospodarczych do naszych krajów.

KADIN jest właściwie odpowiednikiem Krajowej Izby Gospodarczej (KIG), jako że zajmuje się wieloma aspektami życia gospodarczego, a przemysł obronny jest jedynie częścią jej działalności, choć jedną z ważnych. KADIN został założony w 1987 roku. Bezpośrednie członkostwo w tej organizacji posiada kilka tysięcy firm, a członkostwo pośrednie poprzez izby 32 prowincji i ponad 442 izby regionalne, posiada kilkadziesiąt tysięcy firm. Utrzymuje stałe biuro z ponad 700 pracownikami.

Ponieważ Indonezyjska Izba Handlu i Przemysłu jest dużą i wpływową organizacją, z silnym oparciem w kręgach rządowych, podpisane porozumienie otwiera wiele nowych możliwości przed polskimi firmami z branży obronnej. KADIN współpracuje bardzo blisko z Ministerstwem Obrony. Wielu jego pracowników jest byłymi wyższymi oficerami, dzięki czemu posiada rozległe kontakty w branży. Jednym z ważniejszych jego osiągnięć jest

doprowadzenie do otwarcia produkcji obronnej na kapitał prywatny.

O bliskości współpracy z ministerstwem świadczy stworzenie połączonych grup roboczych złożonych z przedstawicieli MON i KADIN, co pozwala na wzmocnienie partnerstwa wojsko-przemysł obronny.

Wymiana informacji pomiędzy naszymi organizacjami pozwoli na weryfikację firm indonezyjskich chcących współpracować z polskimi (i odwrotnie), jak również na sprawne kojarzenie pomiotów gospodarczych z Polski i Indonezji. Aktywna kooperacja stowarzyszeń przemysłów obronnych będzie impulsem i przykładem dla współpracy firm z naszych krajów.

Bliska współpraca firm polskich i indonezyjskich jest niezbędna, jeśli myśli się poważnie o wejściu na ten ogromny rynek. W kraju tym, jeżeli zakup nie odbywa się w ramach udzielonych Indonezji kredytów, preferencje mają miejscowe firmy. Dzięki stworzeniu polsko-indonezyjskich spółek joint venture, lub dzięki inwestycjom polskim w przemysł indonezyjski, część naszych firm będzie mogła skorzystać, w sposób pośredni, z uregulowań dotyczących preferencji przy zakupach dla firm krajowych. Podobnie może być w wypadku produktów będących efektem wspólnych prac badawczo-rozwojowych. Przyszłe, wspólne projekty i eksport stworzonych wspólnie produktów na rynki trzecie, jeszcze bardziej scementuje partnerstwo firm zbrojeniowych Polski i Indonezji.

Dzięki porozumieniu PIPnROK i KADIN, obie organizacje mogą służyć jako, swego rodzaju, punkty informacyjne i kojarzące partnerów z naszych krajów, służące pomocą w poznawaniu zawłości uregulowań prawnych w kwestii obrotu specjalnego, pomagające firmom w dotarciu do właściwych ludzi aby skutecznie załatwić swoje interesy.

Pierwszym efektem podpisanego porozumienia i wizyty Pre-

mera Marka BELKI w Indonezji będzie zwiększenie eksportu polskiego uzbrojenia na rynek indonezyjski oraz misja gospodarcza przedstawicieli polskiej zbrojeniówki, której jednym z elementów będzie konferencja na temat przemysłów obronnych obu państw, zorganizowana wspólnie przez Indonezyjską Izbę Przemysłu i Handlu i Polską Izbę Producentów na Rzecz Obronności Kraju, w pierwszej połowie 2006 roku przed targami INDODFENCE w Jakarcie. Innym, ważnym punktem programu misji będzie wizyta polskiej delegacji w indonezyjskich zakładach zbrojeniowych.

Konferencja będzie także możliwością do bezpośrednich i konkretnych rozmów pomiędzy poszczególnymi firmami (co jest już przewidziane), jak również do wymiany informacji i doświadczeń na temat prywatyzacji sektora obronnego, współpracy stowarzyszeń z przedstawicielami władz państwowych i wojskiem, uregulowań



Uczestnicy Misji Gospodarczej do Indonezji w 2003 roku – fot. archiwum

prawnych obrotu specjalnego i struktur agend zajmujących się zakupami dla wojska.

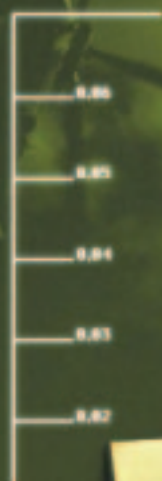
Porozumienie, jak widać, stwarza ogromne możliwości. Tylko od nas zależy jak je wykorzystamy. Już po pierwszych rozmowach w Jakarcie, pewnym jest, że PIPnROK i KADIN zrobią wszystko, aby kontakty przemysłów obronnych Polski i Indonezji były jak najczęstsze i jak najbliższe.

Opr. MW

M S P O

XIII Międzynarodowy Salon Przemysłu Obronnego

04-07.09.2006.



ufi
Approved
Event



TARGI KIELCE

www.mspo.pl

IZBA MA JUŻ DZIESIĘĆ LAT

W tym roku przypada dziesiąta rocznica od rozpoczęcia działalności Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju. Wszystkie jubileusze stanowią dobry pretekst do refleksji i wszelkiego rodzaju podsumowań. Także ta skromna rocznica nie jest wyjątkiem.

Trudne początki

Pierwsze pięciolecie lat dziewięćdziesiątych pokazało – często dość dotkliwie – że funkcjonowanie polskiego przemysłu zbrojeniowego według dawnych za-



Moment podpisania porozumienia o współpracy z NSZZ Pracowników Wojska 1997 r. – fot. archiwum

sad nie jest już możliwe. Mechanizmy rynkowe, nowa struktura wzajemnych relacji państwa i przemysłu, a także częsta nieudolność organów administracji w kreowaniu polityki przemysłowej wykazały, że przedsiębiorstwa dostarczające produkty i usługi na rzecz obronności państwa powinny stworzyć własną reprezentację. Była ona potrzebna, aby stworzyć skuteczny lobbing na rzecz aktywnej i bardziej przyjaznej polityki państwa wobec rodzimego przemysłu obronnego. W poszukiwaniu najlepszej formuły sięgnięto po ideę stworzenia branżowej izby gospodarczej przemysłu obronnego. Dzięki ustawie o izbach gospodarczych z 30 maja 1989 r., formuła taka pozwalała na prowadzenie wielowątkowej działalności oraz – przynajmniej formalnie – dawała podstawy do przyszłego

uczestniczenia nowej organizacji w działaniach legislacyjnych oraz bardziej partnerskich kontaktów z agendami rządowymi. Obok zalet, z tworzeniem nowej izby wiązały się także problemy. Jednym z nich był wymóg zgromadzenia przez ogólnokrajową izbę gospodarczą co najmniej 100 firm członkowskich. Postawiło to przed grupą inicjatorów powstania nowej izby niebagatelne wyzwanie. Okazało się, że akcja rekrutacyjna przyniosła sukces i 11 września 1995 roku, 67 przedstawicieli podmiotów gospodarczych – członków założycieli – wzięło udział w inauguracyjnym zgromadzeniu członków Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju, które odbyło się podczas MSPO w Kielcach (w posiedzeniu inauguracyjnym wzięli udział zaproszeni goście: gen. Henryk MIKA z Ministerstwa Obrony Narodowej i płk Sławomir KUŁAKOWSKI z Biura Bezpieczeństwa Narodowego przy Kancelarii Prezy-

dententa RP.

Pierwszym Prezesem Izby został Roman MUSIAŁ a do Zarządu Izby zostali wybrani: Edward APONIUK, Leszek CICHOCKI (wiceprezes), Krzysztof JURKIEWICZ (Wiceprezes), Ryszard KARDASZ, Henryk MYŁEK, Sławomir RESZKA.

Dzięki przychylności ówczesnych władz Ministerstw: Przemysłu i Handlu oraz Obrony Narodowej, a także wyjątkowej pracy Krzysztofa JURKIEWICZA, Janusza BRANDTA i Sławomira RESZKI, 18 kwietnia 1996 r. Izba została zarejestrowana przez sąd.

Data ta stanowi prawny początek jej działalności. Od tego czasu znacznie wzrosła liczba firm członkowskich. W roku 2000 do Izby należało już około 200 firm. Charakterystyczne jest, że Izba stała się nie tylko największą w Polsce organizacją skupiającą przedsiębiorstwa pracujące na rzecz obronności, ale też to że jest chyba jedynym forum w naszym kraju, na którym integrują się przedsiębiorstwa „oficjalnej zbrojeniówki” oraz firmy prywatne wytwarzające produkty dla sił zbrojnych i innych służb mundurowych. W ciągu ostatniego dziesięciolecia Izba zdołała nie tylko utrwalić swoją pozycję jako największej pozarządowej organizacji przemysłu zbrojeniowego, ale też stać się ogólnie rozpoznawalnym partnerem dla podmiotów zagranicznych zainteresowanych prowadzeniem działalności na rynku polskim także wspólnie z polskimi przedsiębiorstwami.

Nasze osiągnięcia

W trakcie ponad dziesięcioletniej działalności Polska Izba Producentów na Rzecz Obronności Kraju może wpisać na swe konto szereg sukcesów, mierzonych nie tylko wrażliwą liczbą firm członkowskich.

Bez wątpienia do sukcesów należy nasza działalność w dziedzinie promocji polskiego przemysłu obronnego. W 1999 roku Izba zainicjowała tworzenie zbiorczych stoisk polskiego przemysłu obronnego na wiodących międzynarodowych



Po podpisaniu porozumienia o współpracy ze Stowarzyszeniem przemysłu obronnego Republiki Czeskiej 1998 r. – fot. archiwum



Po podpisaniu porozumienia o współpracy z Stowarzyszeniem Przemysłu Obronnego Słowacji 2001 r. – fot. archiwum

impresach wystawienniczych. Od tego czasu zorganizowanych zostało 19 takich stoisk, zaś w planach na lata 2005-06 jest sześć następnych. Dzięki temu niewielkie środki wydawane przez firmy i resort gospodarki na promocję polskiej produkcji obronnej wykorzystywane są w sposób bardziej efektywny i jednocześnie spektakularny.

Natomiast w kraju Izba jest od 1998 roku współorganizatorem targów BALT MILITARY EXPO w Gdańsku, a od 2004 roku współorganizatorem targów CŁO i GRANICA w Warszawie. Od początków powstania Izba ściśle współpracuje z organizatorami targów MSPO w Kielcach.

Pomyślnie rozwinęły się stosunki z Ministerstwem Obrony Narodowej. Podstawą do rozwoju zinstytucjonalizowanych kontaktów z tym resortem stało się porozumienie o współpracy podpisane 18 sierpnia 1999 r. Dzięki niemu zarząd Izby rozpoczął regularne konsultacje z przedstawicielami kierownictwa MON oraz dowództwami rodzajów sił zbrojnych na temat polityki zakupów oraz badań i rozwoju. Przedstawiciele Izby uczestniczyli także w szeregu prezentacji na temat ofert offsetowych, prowadzonych przez firmy zagraniczne oferujące swoje wyroby Wojsku Polskiemu.

Dzięki porozumieniu z MON Izba była w 2000 roku inicjatorem i koordynatorem Dni Polskiego Przemysłu Obronnego na Litwie, w ramach których zrzeszone w niej firmy przekazały litewskiej części batalionu LITPOLBAT uzbrojenie

i sprzęt wartości około 4 mln PLN, w tym Izba z własnego funduszu promocji - 700 tys. PLN. Natomiast polskiej części batalionu Izba przekazała ciężarówkę STAR 1 466 wartości 150 tys. PLN.

Izba przejęła reprezentowanie polskiego przemysłu obronnego na forum Doradczej Grupy Przemysłowej NATO (NIAG). Uzyskaliśmy w ten sposób dostęp do najważniejszego natow-

skiego forum konsultacyjnego w dziedzinie produkcji zbrojeniowej. Obecność przedstawicieli Izby na posiedzeniach plenarnych NIAG zaowocowała niemal natychmiast delegowaniem polskich ekspertów do prac w grupach roboczych. W planach na najbliższe lata mamy wejście do – Europejskiego Stowarzyszenia Przemysłu Obronnego, Lotniczego i Kosmicznego (ASD).

Także w innych dziedzinach współpracy międzynarodowej udało nam się zwiększyć aktywność krajowego przemysłu obronnego. Rozwinęliśmy współpracę dwu- i wielostronną z 19 partnerskimi organizacjami z innych krajów, w tym z Czech, Kanady, Francji, Indii, Indonezji, Litwy, Słowacji, Rumunii, Węgier i Wielkiej Brytanii, co zaowocowało kilkudziesięcioma konferencjami, seminariami oraz misjami gospodarczymi. W efekcie tych działań wiele polskich firm znalazło w tych krajach nowych partnerów kooperacyjnych.

...i porażki

Obok sukcesów miały miejsce także porażki. Pomimo wysiłków nie udało nam się doprowadzić do zawarcia z Ministerstwem Gospodarki i Pracy porozumienia analogicznego do podpisanego wcześniej z MON.

Niewielki skutek odniosły też publikowane kilkakrotnie stanowiska i postulaty Izby w kwestii sytuacji polskiego przemysłu obronnego i planów ustawodawczych związanych z tą branżą gospodarki. Bezsukcesnie krytykowaliśmy niedopracowane przepisy ustawy o obrocie specjalnym oraz ustawy offsetowej, utrudniające efektywne wykorzystanie możliwości tkwiących w umowach kompensacyjnych. Brak reakcji na postulaty Izby oraz innych instytucji związanych ze środowiskiem przemysłu obronnego nie wystawia niestety najwyższego świadectwa instytucjom państwowym odpowiedzialnym za kształtowanie polityki gospodarczej Polski.

Minione dziesięć lat udowodniły zasadność istnienia Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju. Funkcjonowanie sprawnej organizacji pozarządowej, reprezentującej interesy sektora obronnego jest konieczne w sytuacji, kiedy z jednej strony procesy makroeko-



Po podpisaniu porozumienia z ZPPOiL maj 2003 r. – fot. archiwum

nomiczne prowadzą do kurczenia się międzynarodowego rynku uzbrojenia, a z drugiej strony maleją możliwości administracyjnego oddziaływania państwa na tę gałąź przemysłu (prywatyzacja). Coraz bardziej potrzebny jest partner, który byłby w stanie wyartykułować wspólne oczekiwania znacznej grupy przedsiębiorstw wobec państwa, a także ułatwiać temuż państwu realizację długookresowej polityki gospodarczej w tej bez wątpienia newralgicznej dziedzinie. Polska Izba Producentów na Rzecz Obronności Kraju może i chce być takim partnerem.

NIEDOCENIANY PARTNER



(Wywiad z **Stawomirem KUŁAKOWSKIM**, Prezesem **Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju**) – fot. archiwum

- Obronność kraju kojarzy się z przemysłem zbrojeniowym, jednak do Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju należą nie tylko państwowe zakłady zbrojeniowe, ale także firmy z kapitałem prywatnym. Proszę powiedzieć, jakie przedsiębiorstwa skupia Izba i jakie są jej cele?

Pierwsze spotkanie założycielskie odbyło się 11-go września 1995 roku, podczas Międzynarodowego Salonu Przemysłu Obronnego w Kielcach. Trzeba było wtedy rozwiązać poważny problem, ponieważ izby zazwyczaj grupują firmy z jednej branży, natomiast nasza chciała zrzeszać przedsiębiorstwa z różnych sektorów, które produkują wyroby lub świadczą usługi na rzecz obronności państwa. Ostatecznie 115 firm członkowskich przekonało sąd rejestrowy i prawnie działamy od kwietnia 1996 r. Obecnie Izba skupia około 150 firm. Kościec organizacji stanowi kilkadziesiąt przedsiębiorstw stricte zbrojeniowych, prawie 100 spółek jest własnością kapitału prywatnego.

Naszą ideą jest zgromadzenie w Izbie najlepszych firm. Nie chce-

my skupiać wszystkich producentów na rzecz obronności. Dążymy do tego, aby przynależność do Izby była pewną nobilitacją. Najważniejszym zadaniem Izby jest lobbing na rzecz naszych członków. Z wielkim trudem przebijamy się przez bariery administracyjne, bo w Polsce nie ma doświadczeń lobbingowych. Brakuje odpowiedniej ustawy. W wielu sprawach musimy działać „na wycucie”. Administracja państwowa podchodzi z nieufnością do organów samorządu gospodarczego w sferze obronności. Obawia się, że za daną organizacją idą tylko żądania, a przecież możemy wyręczać państwo w wielu działaniach. W Unii Europejskiej administracja, w ramach zadań zleconych, przekazuje część uprawnień samorządowi i tak m.in. jest w branży obronnej. Natomiast u nas urzędnicy chcą wszystko robić sami: dzielić fundusze, organizować misje gospodarcze, realizować promocję przemysłu obronnego, czy też rozwijać międzynarodową współpracę gospodarczą. Uważam, że jest to błędna droga, bo administracja rządowa powinna być odpowiedzialna za wypracowanie i nadzór nad realizacją strategii rozwoju polskiego przemysłu obronnego, a nie za jej wdrażanie. To powinna być już domena samorządu. My staramy się to unaocznic. Istniejemy już dziesięć lat i w tym obszarze mamy pewne osiągnięcia.

- Przez te dziesięć lat Izba odnotowała chyba jednak również sukcesy... ?

Pytanie niby jest proste, ale odpowiedź bardzo trudna, bo zależy, kto będzie oceniał dokonania. Z pewnością sukcesem jest to, że Izba ugruntowała swoją pozycję samorządu gospodarczego w branży obronnej, działa już dziesięć lat i nic nie wskazuje, aby w ciągu najbliższych lat upadła lub uległa marginalizacji. Niewątpliwym sukcesem jest również to, że w 1999 r. podpisaliśmy porozumienie o współpracy z MON, nad którym pracowaliśmy trzy lata. Następnym osiągnięciem był udział w wypracowaniu

strategii promocji przemysłu obronnego. Od siedmiu lat tworzymy narodowe stoiska na targach zagranicznych, co prawda z różnym efektem, ponieważ dostęp do środków pomocowych, po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, znacznie się ograniczył, więc często finansujemy je sami. Organizujemy także długofalowe kampanie promocyjne określonych produktów. Mamy bowiem wyroby, którymi możemy się pochwalić. Należy tylko je odpowiednio wypromować.

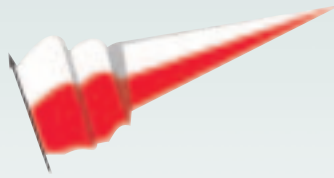
- Czy Izba prowadzi lobbing tylko w Polsce, czy też działa także w organizacjach europejskich, międzynarodowych?

Izby, oprócz prac w Doradczej Grupie Przemysłowej NATO (NIAG), nie widać w organizacjach europejskich. Nie mamy na to pieniędzy. Międzynarodowe organizacje nie przyjmą nikogo na „piękne oczy”. Owszem zgodzą się na obecność Izby jako obserwatora, ale potem zażądają opłacenia należnych składek. Charakterystyczną sprawą jest to, że Polska do dzisiaj nie jest odpowiednio reprezentowana w bardzo ważnej organizacji, jaką jest Europejskie Stowarzyszenie Przemysłu Obronnego, Lotniczego i Kosmicznego (ASD), gdzie dyskutuje się na temat bieżącej współpracy, kooperacji. Niestety akces Izby do tej organizacji jest od trzech lat skutecznie blokowany przez niektórych polskich decydentów.

Na szczęście aktywnie rozwijamy współpracę dwustronną z zaprzyjaźnionymi zagranicznymi stowarzyszeniami przemysłu obronnego. W ciągu ostatnich pięciu lat podpisaliśmy 19 porozumień międzynarodowych. Ostatnie w dniu 2.VII.br. z Indonezyjską Izbą Przemysłu i Handlu KADIN, podczas wizyty premiera Belki w Jarkarcie.

- Dziękuję za rozmowę.

**Rozmawiał:
Mirosław Wróblewski**



W imieniu Prezydium Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju mam przyjemność Państwa poinformować o uzyskanym przez Izbę certyfikacie zgodności Systemu Zarządzania i Kontroli Obrotu z wymaganiami normy PN-EN ISO 9001:2001, oraz Kryteriami Wewnętrznego Systemu Kontroli (WSK).

Pragnę podziękować personelowi firmy TRC Sp. z o.o. za profesjonalne wdrożenie systemu zarządzania, oraz rekomendować firmę TRC wszystkim podmiotom zainteresowanym profesjonalnym wdrożeniem jak również zarządzaniem i doskonaleniem Wewnętrznych Systemów Kontroli.

Sławomir Kułakowski

Prezes Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju



Prezes Wytwórni Sprzętu Komunikacyjnego PZL Warszawa II SA ma przyjemność Państwa poinformować o uzyskanym przez WSK PZL Warszawa II SA certyfikacie zgodności Systemu Zarządzania i Kontroli Obrotu z Kryteriami Wewnętrznego Systemu Kontroli (WSK).

Pragnę podziękować personelowi firmy TRC Sp. z o.o. za profesjonalną pomoc we wdrożeniu Wewnętrznego Systemu Kontroli, oraz rekomendować firmę TRC wszystkim podmiotom zainteresowanym profesjonalnym wdrożeniem jak również zarządzaniem i doskonaleniem Wewnętrznych Systemów Kontroli.

Grzegorz Niedzielski

Prezes Zarządu Wytwórni Sprzętu Komunikacyjnego PZL Warszawa II SA

IZBA ? – BARDZO DOBRY POMYSŁ...



(Rozmowa z Romanem Musiałem, jednym z założycieli Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju i jej pierwszym prezesem) – fot. Maj

- Co było głównym powodem powstania dziesięć lat temu Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju?

- Myślę, że zadecydowało o tym co najmniej kilka równie ważnych powodów. Przywołajmy przede wszystkim czasy, kiedy to polska zbrojeniówka z dnia na dzień przestawała właściwie w swojej dotychczasowej postaci istnieć: Całe zakłady – miasta: Stalowa Wola, Skarżysko-Kamienna, Starachowice, Pionki i wiele jeszcze innych molochów państwowych dających pracę dziesiątkom tysięcy ludzi, stanęło nagle twarzą w twarz z zupełnie odmienną sytuacją gospodarczą – polityczną. I wtedy okazało się, że nie tylko nie potrafimy przeciwstawić się konkurencji zagranicznej, ale jesteśmy wręcz wypierani z naszych tradycyjnych rynków zbytu sprzętu i uzbrojenia. Że brak jest programów restrukturyzacji sektora obronnego oraz właściwych warunków i skutecznych mechanizmów wdrażania nowoczesnych technik i technologii, materiałów i projektów. Że wielki niepokój wzbudza postępująca de-

gradacja zaplecza naukowo – badawczego...

- I Izba miała się stać cudownym panaceum na te wszystkie nieszczęścia?

- Nie przesadzajmy. Trudno jednak nie zauważyć, że sytuacja, o jakiej wspomniałem zrodziła potrzebę stworzenia form wspólnego działania. To był wystarczający powód, dla którego udało się nam w niewątpliwie trudnym czasie utworzyć i zarejestrować Izbę jako re-

prezentację ponad stu wówczas zakładów reprezentujących producentów i dystrybutorów sprzętu i uzbrojenia dla wojska, resortu spraw wewnętrznych i obrony cywilnej – jedynej na tym obszarze organizacji samorządu gospodarczego działającej w Polsce.

- Wcześniej także podejmowano próby stworzenia takiej organizacji...

- Tak, ale nie wyszło... Może organizatorom zabrakło determinacji, a może popełnili błąd chcąc powołać ciało składające się wyłącznie z firm wielkich, zatrudniających dziesiątki tysięcy ludzi. Myśmy od początku stawiali na firmy i zakłady młode, stosunkowo niedawno powstałe, zatrudniające często po kilkanaście, czy kilkadziesiąt osób. Takie przecież były początki np. KUPCZAK PRODUCTS, małej firmy z Kalisza, znanej dziś ze swoich rewelacyjnych butów na całym świecie. Tak startował w świat wielkiego biznesu podwarszawski WAM-TECHNIK. Właśnie te i inne jeszcze firmy, oprócz tych kilkudziesięciu wielkich i powszechnie znanych, jak BUMAR, warszawska WOLA, czy Stalowa Huta, znalazły się na liście członków założycieli Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju.

- Kiedy rozmawialiśmy osiem lat temu, a więc dwa lata po powstaniu Izby, nie należał Pan do optymistów, twierdząc że nadchodzi czas trudnych decyzji, że struktura polskiego przemysłu zbrojeniowego jest zdecydowanie przestarzała, i że coś z tym wszystkim trzeba koniecznie zrobić...

- Mówiłem to, co mógł powiedzieć wówczas każdy, kto chociaż trochę orientował się w sytuacji polskiej zbrojeniówki. I miałem rację. Dziś trudno co prawda powiedzieć, że sytuacja w polskim przemyśle zbrojeniowym jest dobra, ale wiele się zmieniło. Przede wszystkim organizacyjnie. Powstały bardzo silne grupy kapitałowe, które mają swoją własną politykę, a przede wszystkim potrafią koordynować swoje działania.

- A jak Pan widzi w tym wszystkim rolę Izby?

- Myślę, że nie utraciła ona nic ze swojej roli, a raczej zyskała stając się autentycznym i ważnym partnerem parlamentu i rządu. Z Izbą konsultuje się wiele aktów prawnych dotyczących problematyki obronności i bezpieczeństwa państwa, liczą się też jej rekomendacje. Tak jak kiedyś, Izba inicjuje kontakty firm członkowskich z partnerami i handlowcami organizując dla swoich członków dostęp do różnych źródeł informacji kredytowej, podatkowej, marketingowej, celnej czy technicznej, służąc profesjonalnym doradztwem i pomocą w dotarciu na krajowy ale i zagraniczne rynki. Mieliśmy więc ponad dziesięć lat temu zupełnie dobry pomysł, powołując taką instytucję do życia i działania...

- Dziękuję za rozmowę

rozm. MAJ

Roman Musiał – b. dyrektor naczelny ZM. MESKO (w latach 1990 – 1993), prezes Świętokrzyskiej Agencji Rozwoju Regionu (1993 – 1997), Prezes Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju (1994 – 1999), prezes STAR S.A. (1997 – 2002). Obecnie – dyrektor finansowy BNK (firma zajmuje się obrotem specjalnym).



**XI MIĘDZYNARODOWA WYSTAWA WYPOSAŻENIA
DLA KONTROLI CELNEJ I GRANICZNEJ**

CŁO i GRANICA - 2005

5 i 6 października 2005

**Hotel NOVOTEL WARSZAWA CENTRUM
ul. Nowogrodzka 24/26, Warszawa**

**Po raz pierwszy na wystawie Międzynarodowa
Konferencja BEZPIECZEŃSTWO REGIONALNEGO
PORTU LOTNICZEGO, JAKO GRANICY PAŃSTWA
I UNII EUROPEJSKIEJ**

Współorganizacja i współpraca:

**RAPORT - wojsko, technika, obronność
SKRZYDLATA POLSKA**

Patroni honorowi:

**Minister Spraw Wewnętrznych i Administracji
Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Finansów - Szef Służby Celnej
Komenda Straży Ochrony Kolei**

Patron medialny:



ZAPRASZAMY DO UDZIAŁU

Organizatorzy:

**Zarząd Targów Warszawskich BIURO REKLAMY POLAND S.A.
02-566 Warszawa, ul. Puławska 12a
tel.: +48 22 849 60 06, fax: +48 22 849 35 84
e-mail: marcin.kasewski@brsa.com.pl • www.cig.info.pl**

POLSKA IZBA PRODUCENTÓW NA RZECZ OBRONNOŚCI KRAJU



TRUDNE POCZĄTKI



(Rozmowa z Januszem Brandtem, współzałożycielem i pierwszym rzecznikiem prasowym Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju) – fot. Maj

- Uczestniczył Pan b. czynnie w pracach nad powołaniem Izby. Co wtedy sprawiało największą kłopotów organizatorom tej szacownej, dziś obchodzącej już swoje dziesięciolecie, instytucji?

- Przede wszystkim – w miarę sprawne dotarcie do wszystkich potencjalnych członków Izby, a proszę pamiętać, że musiało ich być, zgodnie z obowiązującym prawem, przynajmniej stu. Kontakt z ponad setką zakładów i instytucji w czasach kiedy na dobrą sprawę nie istniała jeszcze poczta elektroniczna a telefony komórkowe były czymś absolutnie nowym, nie należał z całą pewnością do rzeczy łatwych. Tym bardziej, że wielu dyrektorów

i prezesów wciąż nie do końca było przekonanych o potrzebie przynależności do tworzącej się właśnie Izby. Bardzo często więc jeden tylko zakład, który dopisywaliśmy na naszej liście, oznaczał w rzeczywistości ileś tam telefonów i listów poleconych a bywało, że i podróży ...

- Bardzo pomocna okazała się wówczas Fundacja Kultury w Wojsku ARTWOJ...

- ...której ówczesny szef, Sławomir Reszka, oddał do naszej dyspozycji swoje biuro, a na dobrą sprawę – także i całe jego wyposażenie z telefonami i komputerami włącznie. To była solidna baza, w której mogliśmy pracować, i to był także nasz pierwszy adres już po zarejestrowaniu Izby.

- Wspomniał Pan wcześniej, że nie wszyscy i nie od razu byli

przekonani do idei zjednoczenia polskiej zbrojeniówki...

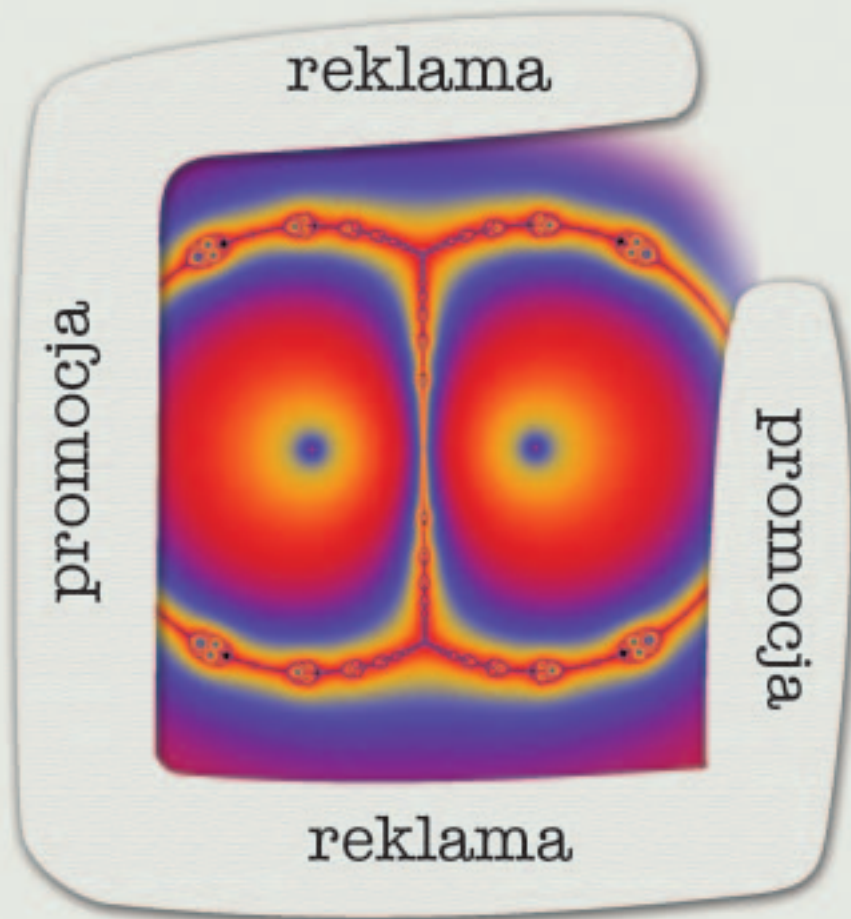
- Tak, ale dziesięć lat temu sytuacja w polskim przemyśle zbrojeniowym wyglądała zupełnie inaczej, niż dziś. Wielu zarządzających myślało wciąż jeszcze starymi kategoriami, tworzyło się dopiero pojęcie wolnego rynku, powstawały pierwsze działy marketingu z prawdziwego zdarzenia. Mówiliśmy, że trzeba się jednoczyć, aby skutecznie przeciwstawić się konkurencji zagranicznej i że wspólnie łatwiej walczyć z absurdami legislacyjnymi, czy wadliwą polityką fiskalną państwa.

- Były to więc argumenty, które przekonały jeśli nie wszystkich, to zdecydowaną większość, bo w końcu Izba została przecież zarejestrowana...

- A utworzyło ją w tym pierwszym okresie 115 firm, w większości wówczas państwowych, reprezentujących producentów i dystrybutorów sprzętu oraz uzbrojenia przeznaczonego głównie dla wojska, policji, straży granicznej, straży pożarnej a także szeroko pojętej obrony cywilnej kraju, stając się bardzo szybko ważnym partnerem dla parlamentu, administracji państwowej oraz samorządu terytorialnego wszystkich szczebli.

- Bardzo dziękuję za rozmowę.

Rozm. MAJ



e-mail: agencja@kano.pl

FOERSTER W POLSCE

WIODĄCY NA ŚWIECIE PRODUCENT W ZAKRESIE DETEKCJI

Od roku 2000 nasza armia dokonuje zakupów wykrywaczy min i bomb od wiodącego na świecie producenta niemieckiego Instytutu Dr Friedrich Foerster. Ten najwyższej jakości sprzęt wykorzystywany jest w najlepiej wyposażonych armiach paktu północno atlantyckiego a także innych. W dniach 18 – 21.IV b.r. odbyło się w Ustce oraz w Poznaniu szkolenie i demonstracja zasad postępowania się urządzeniami i oprogramowaniem przeprowadzane wspólnie przez personel FOERSTER oraz wyłącznego przedstawiciela na rynku polskim firmę BEES-POL Sp. z o.o. pogłębiając posiadaną już przez armię wiedzę i umożliwiając optymalną misję w terenie.



Detekcja przygruntowa

Najlepszym przykładem rozwoju technik poszukiwawczych jest FOERSTER MINEX 2FD 4.510. Ten dwu frekwencyjny wykrywacz min posiada możliwość dopasowania się do różnego typu podłoża. Po tym jak w latach 50 i 60 nadeszła tzw. „era plastiku” powstały miny plastikowe, posiadające minimalną część metalową, np zapalnik. Także i w tym przypadku, dzięki bardzo wysokiej czułości sondy Minex, i dodatkowo w/w oprogramowania dopasowującego pracę urządzenia do warunków podłoża, oraz dzięki zastosowanej technice Pinpointing możliwości dobrej detekcji znacznie wzrosły.

Detekcja Głębinowa

W przypadku detekcji głębinowej ferromagnetycznych obiektów Instytut Dr Friedrich Foerster od lat rozwijał technologię magnetometrów osiągając w tej dziedzinie najlepsze wyniki.

Niezwykle trwała i niezawodna technika sensorów stosowana m. innymi w FOERSTER FEREX 4.032 swoją wyjątkowość zawdzięcza dożywotnie wykalibrowanym sondom. Czułość sond oraz głębokości, z którymi radzi sobie FEREX należą od lat do najlepszych na świecie.

Dodatковым wyposażeniem jest oprogramowanie typu FOERSTER FEREX DATALINE, które umożliwia obliczenie kulisy poszukiwanego obiektu i pola dla informacji ekipy prowadzącej detekcję. Tego typu praktyki są ostatnimi czasy bardzo często stosowane przez prowadzące oczyszczanie terenu wyszkolone ekipy EOD.

Przedstawiciele firmy BEES-POL zostali w tym roku specjalistycznie wyszkoleni w siedzibie Instytutu Dr Friedrich Foerster otrzymując odpowiednie certyfikaty uprawniające do samodzielnego prowadzenia szkoleń w zakresie obsługi tych urządzeń i w każdej chwili są do dyspozycji armii i otwarci do pomocy.

CZYSTOŚĆ LOTNISK XXI WIEKU

Jak powszechnie wiadomo, w najbliższych latach polskie lotnictwo wojskowe będzie eksploatowało samoloty F-16. Samoloty te wymagają odpowiednich warunków do startu i lądowania, a w szczególności utrzymania pasa startowego w nienagannym stanie. Nowe maszyny mają pod tym kątem znacznie większe wymagania w porównaniu z dotychczas używanymi.

Właściwe warunki na pasie mogą zapewnić najwyższej jakości urządzenia z rodziny Jetbroom.



Jetbroom jest wielofunkcyjną maszyną do dbania o powierzchnię lotnisk.

Są 2 główne typy Jetbroom:

- Jetbroom BJB 8000: na wszystkie pory roku
- Jetbroom Runway: wersja zimowa

Jetbroom BJB 8000

Jetbroom 8000 jest teraz obecny na wielu lotniskach na całym świecie. Wszystkie maszyny Jetbroom mają za sobą wiele roboczogodzin, co jest dobrym dowodem ich siły i możliwości intensywnego wykorzystywania.

Jetbroom 8000 posiada następujące cechy:

- Usuwa śnieg i lód (stały lub płynny lub stały/płynny) w jednym momencie. Jego opatentowany system PBSB (płow/blow/sweep/blow – oranie/dmuchiwanie/zagarnianie/dmuchiwanie) zapewnia optymalne usuwanie śniegu przez dmuchiwanie z przodu i tyłu maszyny. W porównaniu do podobnych urządzeń, jednostka zamiatająco-dmuchiująca pracuje przy wyjątkowo małym kącie, co oznacza mniejsze zużycie, a nieobecność kół samonastawnych owocuje znacznym zwiększeniem szybkości pracy
- Czyści powierzchnie zamiataarką próżniową ze zbiornikiem na zanieczyszczenia o objętości 9m³ i 1 500l świeżej wody
- Usuwa płynne zanieczyszczenia (glikol, olej, woda poburzowa itp.)
- Mechanicznie usuwa gumę
- Posiada wysokociśnieniowy system czyszczący.

Maszyna ma 2 silniki o łącznej mocy powyżej 800 KM, unikatowo zaprojektowane podwozie dające wyjątkowo niski środek ciężkości, wzmocnione osie i oczywiście napęd na 4 koła. Rozsądne rozmiary w swojej klasie produktów, napęd na 4 koła i zdolność do poruszania się bokiem powodują, że Jetbroom 8000 ma wystarczającą manewrowość do czyszczenia hangarów i dróg kołowania, w przeciwieństwie do tradycyjnych, holowanych, maszyn.

JETBROOM RUNWAY

Jetbroom Runway został specjalnie zaprojektowany dla lotnisk potrzebujących wyjątkowo sprawnej maszyny w warunkach zimowych.

Ze swoim 8,4 m pługiem/5,81 m kombinacją zamiatacza i dmuchawy, Jetbroom Runway przewyższa maszyny holowane, zarówno wydajnością, manewrowością i prędkością pracy

Doładowany 470 konny silnik napędza jego wysokowydajną turbinę przednią działającą z prędkością 10m³ / sek. W zależności od potrzeb Jetbroom Runway może być dodatkowo wyposażony w wysokowydajną turbinę tylną.

**WYŁĄCZNY PRZEDSTAWICIEL FOERSTER i BOSCHUNG
W POLSCE:**

BEES-POL Sp. z o.o.

00-961 Warszawa, ul. Fort-Wola 22

tel.: (+48 22) 836 80 57, fax: (+48 22) 836 44 03

e-mail: bees-pol@bees-pol. atomnet.pl





BEES-POL Sp. z o.o.

00-961 Warszawa, ul. Fort Wola 22

tel. (+48 22) 836 80 57, (+48 22) 836 44 52, fax (+48 22) 836 44 03

e-mail: bees-pol@bees-pol.atomnet.pl

BEES-POL Ltd. Has been operating on Polish market since 1992. The company is representing Polish private capital.

On 4th February 1999 was included in the Register of companies dealing with full spectrum of defence articles trade (Register no 10/59/99, Ministry of Economy of the Republic of Poland).

BEES-POL is primarily specialising in providing spare parts for defence equipment for Polish MoD.

BEES-POL is working according to ISO 9001 certified internal control system.

We are open for co-operation with business partner and producers of special equipment from other countries.



Obronna sfera gospodarki

Praca zbiorowa

W książce pod redakcją Jerzego Domańskiego po raz pierwszy w wydaniu publicystycznym czytelnik otrzyma informację o instytutach naukowo-badawczych oraz przedsiębiorstwach nadzorowanych przez Ministerstwo Obrony Narodowej.

Publikacja obejmuje 15 podmiotów o bardzo zróżnicowanych przedmiotach działania, tj.: uzbrojenie i sprzęt wojskowy, handel, projektowanie budowlane, usługi wydawnicze, poligraficzne i kartograficzne, przedmioty zaopatrzenia mundurowego oraz żywność i sprzęt żywnościowy.

Większość z 15 opisanych tu jednostek zostało zaliczonych do podmiotów o szczególnym znacze-

Opr. GD, MK

niu dla gospodarki państwa poprzez działalność w obszarach gospodarczo-obronnych.

Poszczególne firmy podają swoją nazwę i adres, nazwiska dyrektorów i zastępców, telefony, historię działalności, osiągnięcia konstrukcyjne, technologiczne, organizacyjne i inne, świadczone usługi oraz zdjęcia. Znajdziemy również skróconą informację o danej firmie w języku angielskim. Uważam, że publikacja jest godna polecenia każdemu zainteresowanemu strukturą polskiego sektora obronnego. Atutem jest również ilość ciekawych fotografii.

Wyd. Dom Wydawniczy Bellona,
Warszawa 2004



Bezpieczeństwo wewnętrzne państwa w dobie walki z terroryzmem

Autorzy: J. Sieńko, B. Szlachcic

Zagrożenie terroryzmem międzynarodowym w obecnych czasach stało się jednym największych problemów bezpieczeństwa państwa. Walka z nim jest nie tylko wyzwaniem dla pojedynczych państw, ale wymaga odpowiednich rozwiązań systemowych w skali światowej. Wydarzenia z 11 września 2001 roku oraz późniejsza interwencje zbrojne w Afganistanie i Iraku ukazują, że broń używana obecnie nie jest adekwatną odpowiedzią i nie rozwiązuje problemu. Nie da się walczyć z terroryzmem bez eliminowania handlu narkotykami, czy prania brudnych pieniędzy. Książka „Bezpieczeń-

Opr. GD, MK

stwo wewnętrzne państwa w dobie walki z terroryzmem” autorstwa Jana Sieńko i Bogusława Szlachcica przedstawia wiedzę ogólną w zakresie walki z terroryzmem międzynarodowym, ale także jest próbą analizy zmian jakie muszą zajść w rozwiązaniach systemowych tak międzynarodowych jak i na szczeblu pojedynczych państw.

Książka ta jest warta polecenia każdej osobie która chce sobie uzmysłowić jak walka z terroryzmem międzynarodowym jest trudnym wyzwaniem dla nas wszystkich.

Wyd. Warszawa 2005



ROMAN BACZYŃSKI



Roman Baczyński
Prezes Zarządu
BUMAR Sp. z o.o.

Roman Baczyński, urodzony w 1952 roku w Szczecinie, jest absolwentem Wydziału Samochodów i Maszyn Rolniczych Politechniki Warszawskiej. Prezes Baczyński od początku swojej kariery zawodowej związany jest z firmą BUMAR. Po ukończeniu studiów przez trzy lata pełnił funkcję rzeczoznawcy techniczno-cenowego w PHZ BUMAR, a następnie asystenta Dyrektora Naczelnego Zjednoczenia Przemysłu Maszyn Budowlanych Bumar. Od roku 1979 – ponownie w PHZ Bumar na stanowisku kierownika działu handlowego. Od 1991 roku pełnił obowiązki dyrektora Przedstawicielstwa PHZ BUMAR w Pradze. W 1994 roku stanął na czele Bumaru jako Prezes Zarządu i Dyrektor Naczelny.

Od roku 2002 Prezes Roman Baczyński kieruje Grupą Kapitałową

BUMAR, w skład której wchodzi kilkanaście spółek zależnych polskiego sektora produkcji zbrojeniowej oraz spółki z przemysłu maszyn budowlanych, rolniczych i usług budowlanych.

Potrafił zaszczepić w załodze Bumaru poczucie identyfikacji z losem firmy. Dzięki jego entuzjazmowi BUMAR przetrwał trudny okres urynkwienia a pracownicy zmienili filozofie działania, dostosowując metody swojej pracy do aktualnych warunków ekonomicznych w kraju i tempa zmian, zachodzących na rynkach zagranicznych. BUMAR utrzymał swoją uznaną markę oraz opinię solidnego i niezawodnego partnera na rynkach zagranicznych i awansował do grona największych firm polskich.

Ojciec dwóch synów, aktywny miłośnik joggingu i caravanningu, skarbnica dowcipów i dusza każdego towarzystwa.

ARKADIUSZ KRĘŻEL



Arkadiusz Krężel,
Prezes Agencji
Rozwoju
Przemysłu S.A.

Arkadiusz Krężel, urodzony w 1953 r. w Dąbrowie Górniczej, jest absolwentem Politechniki Śląskiej, którą ukończył w 1979r. ze specjalizacją: automatyzacja i elektryfikacja górnictwa.

Pracę zawodową rozpoczął w 1981r. W kopalni Kazimierz – Juliusz w Sosnowcu, gdzie pracował między innymi jako sztymar zmianowy, kierownik oddziału i główny mechanik (do 1992r.). Wówczas także uczestniczył w organizowanych przez British Coal stażach dla wyższego dozoru górniczego. Był współzałożycielem, a w latach 1990-1992 członkiem Zarządu Krajowego Porozumienia Związków Zawodowych Dozoru Górniczego „Kadra”. Dążąc do doskonalenia swoich umiejętności jak i zdobycia nowych doświadczeń w latach 1991-1995 odbył liczne staże w in-

stytucjach finansowych za granicą, między innymi w Kanadzie, USA, Hiszpanii i Irlandii. Był również członkiem Rady Nadzorczej Państwowej Agencji Węgla Kamiennego S.A. i wiceprzewodniczącym Rady Polskiego Banku Rozwoju oraz Rady Pierwszego Polsko Amerykańskiego Banku S.A. Pełnił funkcje Przewodniczącego Rady Nadzorczej Polskich Kolei Państwowych S.A. Od roku 1992 jest prezesem Agencji Rozwoju Przemysłu będącej dominującym przedsiębiorstwem w grupie kapitałowej lotniczo-radioelektronicznej.

Żonaty (żona jest doktorem nauk medycznych), ojciec dwóch synów, interesuje się ekonomią, medycyną i historią. Aktywnie uprawia sport – koszykówka, tenis i jazda konna.

SŁAWOMIR KUŁAKOWSKI



Sławomir Kułakowski
Prezes Polskiej Izby
Producentów
na Rzecz Obronności
Kraju

Sławomir Kułakowski, urodzony 31.05.1952 r. w Jeleniej Górze, jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Im. Mikołaja Kopernika w Toruniu (1975) oraz Szkoły Oficerów Rezerwy (1976).

Pracę zawodową rozpoczął w 1976 r., kiedy został 1-go września powołany do zawodowej służby wojskowej. W latach 1992 – 1996 pracował w Biurze Bezpieczeństwa Narodowego przy Kancelarii Prezydenta RP. W 1998 roku odszedł do rezerwy i rozpoczął pracę w Polskiej Izbie Producentów na Rzecz Obronności Kraju na stanowisku dyrektora biura. W kwietniu 2000 roku został wybrany prezesem PIPnROK.

W trakcie pracy zawodowej, doskonaląc swoje umiejętności, jak i zdo-

bywając nowe doświadczenia związane z przemysłem zbrojeniowym, z którym współpracuje od ponad dwudziestu lat, ukończył m.in. podyplomowe studia specjalistyczne w Akademii Sztabu Generalnego WP (1989), kurs członków rad nadzorczych (1994) oraz szkolenie w Wielkiej Brytanii z nowoczesnych metod zarządzania i marketingu (1999).

Żonaty (żona jest pracownikiem MON), córka – studentka SWPS w Warszawie. Interesuje się międzynarodowymi stosunkami gospodarczymi, polityką, historią Polski i wojskowością, archeologią oraz literaturą piękną XIX wieku. Z zamiłowaniem uprawia turystykę górską, lubi piesze spacerować po lesie i jazdę na rowerze.

www.przemysl-obronny.pl

Nowe strony – ten sam adres

Szanowni Członkowie – już od 01.08.2005 roku w sieci ruszyły nasze nowe strony internetowe **www.przemysl-obronny.pl**. Ten trud przebudowy, a w zasadzie zmiany na zupełnie nowe podjęliśmy właśnie po to, byście mogli w pełni być obecni na tych łamach. Dzięki tym zmianom mamy możliwość na bieżąco umieszczać informacje

o życiu firm, o tym czym chcecie się pochwalić na szerokim forum.

Dlatego prosimy Was o nadsyłanie na nasz adres internetowy: **promocja-izba@przemysl-obronny.pl** materiałów, zdjęć i innych informacji, które moglibyśmy umieścić, a także uwag i propozycji odnośnie naszych stron www.

Właśnie na nich proponujemy Wam zamieszczenie logo swojej firmy przy nazwie w spisie członków w formie abonamentu. Każdy z Państwa znajdzie tu propozycję dla siebie.

Prosimy o nadsyłanie zgłoszeń pod podany wyżej adres skrzynki.

Redakcja

Polska Izba Producentów na Rzecz Obronności Kraju

Aktualności

Dnia 15 czerwca 2005 r. w Wojskowym Instytucie Technicznym Uzbrojenia, odbyło się posiedzenie Rady Głównej Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju.

W dniach 30 czerwca – 8 lipca 2005 r. Pan Prezes Sławomir KULAKOWSKI towarzyszył Panu Premierowi Markowi BELCE podczas wizyty w Indonezji, Malezji i na Filipinach.

W dniu 2 lipca 2005 r. w Dżakarcie, stolicy Indonezji, w obecności Pana Premiera Marka BELKI podpisane zostało porozumienie o współpracy pomiędzy Polską Izbą Producentów na Rzecz Obronności Kraju (PIPuOK), a Indonezyjską Izbą Przemysłu i Handlu (KADIN).

Najbliższe imprezy

Izba organizuje Misję Gospodarczą do USA i Kanady w dniach 26 września – 5 października 2005 r. Planowana trasa: Ottawa - Toronto – Washington D.C. Podczas wizyty w Kanadzie planowane jest seminarium współorganizowane przez Izbę, CDIA (Kanadyjskie Stowarzyszenie Przemysłu Obronnego) i Ambasadę RP w Kanadzie. W USA mają odbyć wystawę AUSA i spotka się z przedstawicielami NDIA (Stowarzyszenia Przemysłu Obronnego USA).

Wystawa Cło i Granica 05-06.10.2005

MSPO 29.08-01.09 w Kielcach
Wspólna dyspozycja na MSPO 29.08-01.09 2005 w Kielcach

Nowy numer
Wydanie Specjalne Przeglądu Gospodarczego

Opłata abonamentowa

Wariant abonamentu	6 miesięcy	1 rok	2 lata	3 lata	5 lat
Opłata (netto)	90 zł	150 zł	250 zł	350 zł	500 zł



Podstawowymi kierunkami działalności Instytutu są:

- prace naukowo-badawcze i rozwojowe,
- prognozy i ekspertyzy,
- badania eksploatacyjne,
- normalizacja i weryfikacja,
- oprogramowanie systemów dowodzenia i kierowania ogniem,
- certyfikacja uzbrojenia,
- szkolenie z zakresu obchodzenia się z amunicją i wybuchami.



Gwarancję wysokiej jakości naszych usług stanowi doświadczenie i chlebna tradycja w postaci dziesiątek opracowań wyróżnionych do W.P. oraz posiadane certyfikaty i prestiżowe nagrody.

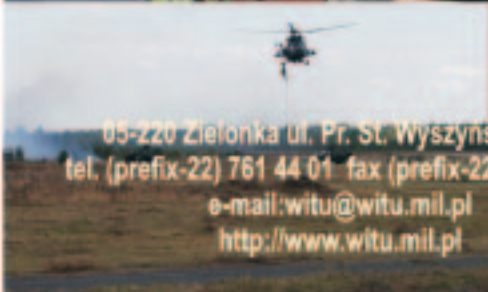
- kompleks gidowy Instytutu - Zielonka k. Warszawy,
- Ośrodek Badań Dynamicznych - poligon Szosowa Wośa,
- Ośrodek Badań Dynamicznych - poligon Drawsko Pomorskie.



AC 027
AB 171



267/S/2004
PN-EN ISO 9001:2001
267/A/2004
AQAP 2110:2003



05-220 Zielonka ul. Pr. St. Wyszynskiego 7
tel. (prefix-22) 761 44 01 fax (prefix-22) 761 44 45
e-mail: witu@witu.mil.pl
<http://www.witu.mil.pl>

Oferta GRUPY BUMAR



- Uzbrojenie i sprzęt pancerno – samochodowy
- Systemy radiolokacyjne rozpoznania sytuacji powietrznej, identyfikacji swój-obcy IFF oraz systemy dowodzenia i kierowania ogniem pododdziałów
- Zestawy przeciwlotnicze raketowe i artyleryjskie
- Sprzęt optoelektroniczny
- Uzbrojenie pokładowe
- Amunicja, systemy raketowe, środki bojowe i materiały do ich wytwarzania
- Uzbrojenie i indywidualne wyposażenie żołnierzy, w tym systemy zabezpieczające przed bronią masowego rażenia
- Usługi w zakresie remontów i modernizacji uzbrojenia i sprzętu wojskowego



Skład Grupy BUMAR



Centrum Naukowo-Produkcyjne Elektroniki Profesjonalnej RADWAR S.A.
 Zakłady Mechaniczne BUMAR-ŁABĘDY S.A.
 Zakłady Mechaniczne TARNÓW S.A.
 Fabryka Broni ŁUCZNIK – RADOM Sp. z o.o.
 Przemysłowe Centrum Optyki S.A.
 Zakłady Metalowe MESKO S.A.
 Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego PZL-WARSZAWA II
 Przedsiębiorstwo Sprzętu Ochronnego MASKPOL S.A.
 Zakłady Metalowe KRAŚNIK Sp. z o.o.
 Zakład Produkcji Specjalnej Sp. z o.o. w Pionkach
 Fabryka Produkcji Specjalnej Sp. z o.o. w Bolechowie
 Zakłady Metalowe DEZAMET S.A.
 Zakłady Mechaniczne PZL-WOLA S.A.
 Zakłady Chemiczne NITRO-CHEM S.A.
 Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Urządzeń Mechanicznych w Gliwicach
 Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Sprzętu Mechanicznego w Tarnowie
 CENREX Sp. z o.o.

Spółka wiodąca:

BUMAR Sp. z o.o.

Al. Jana Pawła II nr 11, 00-828 Warszawa

tel: + 22 3112512, fax + 22 3112642

e-mail: bumar@bumar.com

www.bumar.com