

Warszawa, dnia 20 października 2015 r.

Poz. 1019

**UCHWAŁA NR 173
RADY MINISTRÓW**

z dnia 22 września 2015 r.

w sprawie ustanowienia „Programu Wsparcia Bezpieczeństwa Regionu 2022”

Na podstawie art. 19 ust. 2 ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz. U. z 2014 r. poz. 1649, z późn. zm.¹⁾) Rada Ministrów uchwala, co następuje:

§ 1. Ustanawia się „Program Wsparcia Bezpieczeństwa Regionu 2022”, zwany dalej „Programem ReSAP”, który jest określony w załączniku do uchwały.

§ 2. Program ReSAP został utworzony w celu realizacji Strategii Rozwoju Systemu Bezpieczeństwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej 2022.

§ 3. Program ReSAP realizowany jest przez organy i podmioty w nim wymienione.

§ 4. Koordynowanie i nadzorowanie realizacji Programu ReSAP powierza się Ministrowi Obrony Narodowej.

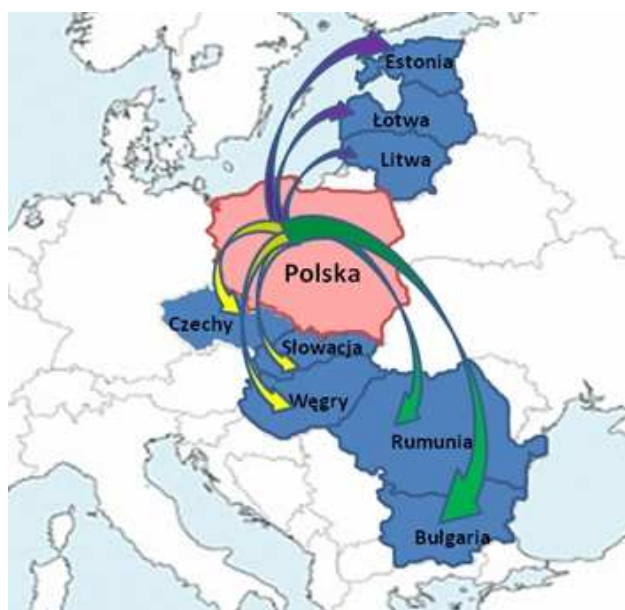
§ 5. Uchwała wchodzi w życie z dniem następującym po dniu ogłoszenia.

Prezes Rady Ministrów: *E. Kopacz*

¹⁾ Zmiany tekstu jednolitego wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 2015 r. poz. 349, 1240 i 1358

Program Wsparcia Bezpieczeństwa Regionu 2022

Program wykonawczy do Strategii Rozwoju Systemu Bezpieczeństwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej 2022



Spis treści

Wykaz skrótów

1. Wstęp
2. Aktualny system promocji obronności i wsparcia eksportu polskiego przemysłu obronnego przez administrację rządową
 - 2.1. Ministerstwo Gospodarki
 - 2.2. Ministerstwo Spraw Zagranicznych
 - 2.3. Ministerstwo Finansów
 - 2.4. Ministerstwo Obrony Narodowej
3. Aktualny system finansowego wsparcia eksportu z Polski
4. Eksport sprzętu wojskowego
5. Założenia, cele i mierniki Programu ReSAP
 - 5.1. Główne założenia Programu ReSAP
 - 5.2. Cele i mierniki Programu ReSAP
6. Wdrożenie Programu ReSAP
 - 6.1. Ministerstwo Obrony Narodowej
 - 6.1.1. Edukacja i szkolenie
 - 6.1.2. Promocja SZ RP i przemysłu obronnego
 - 6.1.3. Odsprzedaż lub nieodpłatne przekazywanie SpW
 - 6.2. Ministerstwo Gospodarki
 - 6.3. Ministerstwo Spraw Zagranicznych
 - 6.4. Ministerstwo Finansów
 - 6.5. Ministerstwo Skarbu Państwa
 - 6.6. Bank Gospodarstwa Krajowego
 - 6.7. Polska Grupa Zbrojeniowa S.A.
7. System monitorowania realizacji zadań
8. Zgodność Programu ReSAP z celami Strategii
9. Plan finansowy Programu ReSAP
10. Potencjalne zagrożenie realizacji Programu ReSAP

Wykaz skrótów

B3 – państwa Bałtyckie (Litwa, Łotwa, Estonia)

BGK – Bank Gospodarstwa Krajowego

KUKE S.A. – Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.

MF – Ministerstwo Finansów

MG – Ministerstwo Gospodarki

MON – Ministerstwo Obrony Narodowej

MSP – Ministerstwo Skarbu Państwa

MSZ – Ministerstwo Spraw Zagranicznych

MW RP – Marynarka Wojenna Rzeczypospolitej Polskiej

NATO – Organizacja Traktatu Północnoatlantyckiego

OECD – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju

PGZ S.A. – Polska Grupa Zbrojeniowa S.A. z siedzibą w Radomiu

PKB – Produkt Krajowy Brutto

POIG – Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka”

SpW – sprzęt wojskowy

SZ RP – Siły Zbrojne Rzeczypospolitej Polskiej

TFUE – Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej

UE – Unia Europejska

V4 – państwa Grupy Wyszehradzkiej (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry)

1. Wstęp

Współczesne środowisko bezpieczeństwa jest bardziej niż kiedykolwiek w historii złożone i niesie ze sobą szereg wyzwań i zagrożeń. Dzisiaj jesteśmy świadkami dynamicznego rozwoju cywilizacyjnego, a z drugiej strony pogłębiających się różnic rozwojowych pomiędzy państwami. Zmiany te prowadzą do narastającej niepewności i nieprzewidywalności dalszego rozwoju sytuacji w wymiarze regionalnym, kontynentalnym i globalnym.

W międzynarodowej polityce bezpieczeństwa systematycznie rośnie znaczenie współpracy regionalnej. Dla Polski kluczowymi ugrupowaniami w tym zakresie są Trójkąt Weimarski i Grupa Wyszehradzka. W ich ramach dobrze rozwijają się także dwustronne relacje polityczno-wojskowe z tworzącymi je państwami. Poszukiwane są nowe płaszczyzny współdziałania między innymi z Litwą, Łotwą, Estonią, Rumunią oraz Bułgarią, a także w innych rejonach Europy.

Kryzys gospodarczy ostatnich lat istotnie wpływa na globalną sytuację w sferze bezpieczeństwa. Występuje konieczność wyciągnięcia wniosków z kryzysu finansowego i potraktowanie kryzysu jako szansy na solidarną realizację bardziej odważnych i nieszablonowych projektów służących rozwojowi zdolności i wzmocnieniu interoperacyjności sił zbrojnych, poprawie systemu planowania, wzmocnieniu synergii cywilno-wojskowej, współpracy z partnerami oraz redukowaniu ryzyka powielania tych samych inicjatyw w Organizacji Traktatu Północnoatlantyckiego (NATO) i Unii Europejskiej (UE). Inicjatywa *smart defence* w okresie ograniczania budżetów obronnych państw członkowskich NATO jest propozycją współpracy w zakresie optymalizowania wydatków na rozwój zdolności obronnych, przy jednoczesnym poszanowaniu suwerennych interesów poszczególnych państw. Ważne jest aby prace nad rozwojem inicjatyw NATO, których przykładem jest przywołana inicjatywa, były prowadzone z uwzględnieniem działań podjętych przez UE w ramach inicjatywy *pooling and sharing*.

Polska dysponuje znaczącym potencjałem w zakresie rozwoju oraz produkcji wybranych rodzajów uzbrojenia, na który składa się kilkadziesiąt podmiotów wytwarzających wyroby finalne, porównywalna liczba firm pełniących funkcję głównych kooperantów oraz znaczące i efektywne zaplecze w formie instytutów badawczych działających na rzecz obronności i bezpieczeństwa państwa. W kilku obszarach techniki wojskowej oraz technologii podwójnego przeznaczenia możemy pochwalić się znaczącymi dokonaniem i jesteśmy postrzegani jako atrakcyjny i perspektywiczny partner we współpracy.

Zainteresowanie wzbudzają zarówno wyroby nowe, jak i technologie opracowane w celu modernizacji, modyfikacji lub przedłużenia eksploatacji sprzętu wojskowego. Zainteresowanie to najczęściej jednak nie prowadzi do ulokowania zamówień w polskim przemyśle. Główną przyczynę takiego stanu rzeczy stanowią ograniczenia budżetowe poszczególnych państw, co jest szczególnie mocno widoczne w czasie kryzysu gospodarczego ostatnich lat. Na przykładzie państw Unii Europejskiej szukanie oszczędności rozpoczyna się od redukcji budżetów obronnych (wobec zalecanego przez NATO 2% produktu krajowego brutto (PKB) na obronność państwa V4 przeznaczają ok. 1% PKB).

Ograniczenia budżetów obronnych przekładają się bezpośrednio na zdolności przemysłowo-obronne. Niemniej o ile np. potencjał obronny Francji wskutek cięć budżetowych ucierpiał raczej w obszarze rozwoju nowych typów uzbrojenia, to dla partnerów z Grupy Wyszehradzkiej (V4) cięcia budżetowe oznaczały utratę (często nieodwracalną) kluczowych zdolności związanych z bojowym wykorzystaniem techniki lotniczej, pancernej i pojazdów wojskowych oraz wielu innych obszarów. Geopolityczne uwarunkowania położenia Państw Grupy Wyszehradzkiej (V4), Państw Bałtyckich (B3), Bułgarii oraz Rumunii – określanych łącznie jako V4+ – nie powinny pozwolić na utratę kluczowych z punktu widzenia regionu zdolności obronnych. Z tego powodu w strategicznym interesie Polski leży wsparcie dla partnerów V4+ w utrzymaniu i rozwijaniu zdolności obronnych oraz zwiększeniu zakresu współpracy wojskowo-przemysłowej.

Ograniczenia budżetów obronnych państw V4+ można postrzegać również jako szansę na ekspansję polskiej techniki wojskowej, pod warunkiem że wraz z propozycją handlową przedstawi się atrakcyjny dla potencjalnych odbiorców pakiet finansowy mający na celu sfinansowanie wydatków związanych z przyszłymi zamówieniami. Należy przy tym mieć na uwadze fakt nasycenia rynków danym produktem i potrzebę poszukiwania (rozszerzania) tego mechanizmu na kolejne państwa (np. Bałkany, Europa Wschodnia).

Celem Programu Wsparcia Bezpieczeństwa Regionu 2022 (ReSAP) (zwanego dalej „Programem ReSAP”) jest pogłębienie relacji polityczno-wojskowych i przemysłowych z państwami Grupy Wyszehradzkiej (Czechy, Słowacja i Węgry), bałtyckimi (Litwa, Łotwa, Estonia) oraz Rumunią i Bułgarią oraz udzielenie pomocy krajom objętym programem w osiąganiu zdolności bojowych poprzez zapewnienie możliwości kształcenia w krajowych uczelniach wojskowych, centrach i ośrodkach szkolenia oraz wyposażenia w sprzęt wojskowy (produkowany w Polsce).

W efekcie wdrożenia Programu ReSAP powinno nastąpić ściślejsze powiązanie potencjałów obronnych w naszym regionie – wykorzystywanie tych samych typów uzbrojenia, wyspecjalizowane ośrodki serwisowo-remontowe, ujednolicone procesy szkolenia i wspólne ćwiczenia – co powinno przełożyć się na wzmocnienie polskiego przemysłu obronnego.

Przyjęte w dokumencie cele i działania zgodne są ze Strategią Rozwoju Systemu Bezpieczeństwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej 2022¹⁾ i stanowią instrument ich realizacji, w powiązaniu ze Strategią Innowacyjności i Efektywności Gospodarki „Dynamiczna Polska 2020”²⁾ i Programem Rozwoju Przedsiębiorstw do 2020 r.³⁾ Cele i działania wpisują się również w obszar strategiczny „konkurencyjna gospodarka” Strategii Rozwoju Kraju 2020⁴⁾.

2. Aktualny system promocji obronności i wsparcia eksportu polskiego przemysłu obronnego przez administrację rządową

Promocja eksportu sprzętu wojskowego każdego państwa jest wypadkową czynników geopolitycznych, wojskowych, ekonomicznych oraz marketingowych. W krajach znaczących pod względem produkcji i eksportu sprzętu wojskowego funkcjonują instytucje i agencje o różnym statusie wyspecjalizowane w promocji i eksporcie tego sprzętu. Najczęściej są to departamenty bądź komórki rządu, umiejscowione w ministerstwach obrony, które prezentują sprzęt wojskowy, negocjują sprzedaż i organizują dostawy. W wielu krajach problematyką tą zajmują się również organizacje pozarządowe zrzeszające producentów broni, np. w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii czy Izraelu. Specyfiką wielu krajów jest również istnienie instytucji lub organizacji zajmujących się promocją małych i średnich przedsiębiorstw w dziedzinie eksportu wyrobów o charakterze militarnym.

Istnieje potrzeba dokonania analizy położenia ekonomicznego i otoczenia biznesowego polskich firm przemysłu obronnego, która byłaby prowadzona w sposób zorganizowany, prowadzący do wskazywania nowych możliwości promocji lub kooperacji przemysłowej.

W promocję sprzętu wojskowego zaangażowane są następujące organa administracji rządowej:

- 1) Ministerstwo Gospodarki;
- 2) Ministerstwo Spraw Zagranicznych;

¹⁾ Przyjęta uchwałą nr 62 Rady Ministrów z dnia 9 kwietnia 2013 r. (M.P. poz. 377).

²⁾ Przyjęta uchwałą nr 7 Rady Ministrów z dnia 15 stycznia 2013 r. (M.P. poz. 73).

³⁾ Przyjęty uchwałą nr 42/2015 Rady Ministrów z dnia 8 kwietnia 2014 r. – uchwała niepublikowana.

⁴⁾ Przyjęta uchwałą nr 157 Rady Ministrów z dnia 25 września 2012 r. (M.P. poz. 882).

- 3) Ministerstwo Finansów;
- 4) Ministerstwo Obrony Narodowej.

2.1. Ministerstwo Gospodarki – odpowiada za promocję polskiej gospodarki oraz umacnianie polskiej marki na rynku międzynarodowym.

Przemysł obronny został uznany za jedną z piętnastu branż priorytetowych wspieranych w ramach projektu systemowego pn. *Promocja polskiej gospodarki na rynkach międzynarodowych*, poddziałanie 6.5.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG).

Dla branży przemysłu obronnego został przygotowany program promocji, który zrealizowano w okresie od maja 2012 r. do połowy grudnia 2014 r. Realizatorem programu było konsorcjum pod przewodnictwem Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju.

Działania promujące dla przemysłu obronnego były prowadzone na terenie Indii, Indonezji, Malezji, Czech, Kazachstanu, Libanu, Jordanii, Ukrainy, Algierii, Armenii oraz Egiptu i obejmowały dwa rodzaje przedsięwzięć:

- działania promujące produkty i usługi przedsiębiorców z branży przemysłu obronnego,
- działania promujące całą branżę przemysłu obronnego.

Przedsiębiorcy uczestniczący w programie promocji mogli wziąć udział w wybranych zagranicznych i krajowych imprezach targowo-wystawienniczych, w misjach gospodarczych, w szkoleniach i seminariach, a także mogli uzyskać pomoc doradczą w zakresie procedur związanych z importem wyrobów i technologii o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym. Ponadto przygotowywane były dla nich materiały promocyjne oraz spoty reklamowe.

W targach krajowych i zagranicznych oraz w misjach wyjazdowych wzięło udział ponad 60 polskich przedsiębiorców.

W ramach działań promujących całą branżę wydawane były informatory o polskim przemyśle obronnym oraz różnego rodzaju materiały promocyjno-informacyjne, przygotowywane były spoty reklamowe promujące polski przemysł. Podczas targów krajowych i zagranicznych organizowane były stoiska informacyjne. Organizowane były także seminaria i konferencje krajowe i za granicą prezentujące ofertę produktową polskiego przemysłu obronnego. Ponadto zorganizowane zostały misje przyjazdowe do Polski dla dziennikarzy i urzędników oraz potencjalnych kontrahentów.

Na realizację programu promocji wydano ok. 6,2 mln zł.

Przedsiębiorcy uczestniczący w programie promocji mogli otrzymać wsparcie finansowe stanowiące pomoc *de minimis* w ramach poddziałania 6.5.2 PO IG. Wsparcie otrzymało 10 przedsiębiorców z branży obronnej na kwotę dofinansowania w wysokości ok. 7,4 mln zł.

2.2. Ministerstwo Spraw Zagranicznych – wspiera polskich producentów oraz eksporterów sprzętu wojskowego poprzez prezentowanie i promowanie polskiej oferty w zakresie wyrobów obronnych w kontaktach dyplomatycznych.

Działania Ministerstwa Spraw Zagranicznych, w tym podległych mu placówek dyplomatycznych, z zakresu promocji współpracy przemysłów obronnych polegają w szczególności na:

- inicjowaniu wizyt międzypaństwowych oraz misji gospodarczych w celu wspierania kontaktów handlowych,
- umieszczaniu kwestii współpracy przemysłów obronnych w agendzie rozmów dwustronnych podczas spotkań politycznych wyższego szczebla,
- analizowaniu miejscowych rynków pod kątem możliwości zbytu sprzętu wojskowego oraz uwarunkowań prawnych i finansowych mających istotne znaczenie dla postrzegania oferty polskiego przemysłu obronnego na tych rynkach,
- uczestniczeniu w instytucjonalnych formach współpracy dwustronnej (grupy robocze, komisje) dotyczących produkcji oraz handlu wyrobami obronnymi,
- działaniach wspierających i promujących konkretne projekty dotyczące dostaw uzbrojenia i sprzętu wojskowego (w tym udział w imprezach wystawienniczych i towarzyszących im konferencjach),
- wspieraniu projektów współpracy wojskowo-technicznej,
- analizie międzynarodowych uwarunkowań bezpieczeństwa i ocenie strategicznych kierunków eksportu uzbrojenia.

Polskie placówki dyplomatyczne, w tym Wydziały Polityczno-Ekonomiczne i Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji podległe pod Ministra Gospodarki, odpowiadają za prowadzenie całościowej polityki wobec państwa, w tym za promocję współpracy przemysłów obronnych. Działania te obejmują m.in.:

- lobbing polityczny na rzecz polskich firm zbrojeniowych ze strony szefów placówek i personelu dyplomatycznego,
- oprawę protokołarną i medialną wydarzeń związanych z promocją uzbrojenia i sprzętu wojskowego,

- monitorowanie rozwoju sytuacji na lokalnych rynkach broni, w tym planowanych przetargów na dostawy uzbrojenia i sprzętu wojskowego,
- wspieranie krajowych producentów w organizacji spotkań biznesowych i politycznych, przygotowaniach do udziału w przetargach oraz udziale w wystawach i salonach przemysłu obronnego.

2.3. Ministerstwo Finansów – jest właściwym resortem w zakresie tworzenia i rozwijania systemu finansowego wspierania eksportu. Zadania związane z tą tematyką wykonuje Departament Gwarancji i Poręczeń.

2.4. Ministerstwo Obrony Narodowej – udziela pomocy krajowym przedsiębiorcom sektora obronnego w przedsięwzięciach promocyjnych skierowanych na rynki zagraniczne. Reguluje to Kodeks etycznego postępowania pracowników i żołnierzy, stanowiący załącznik do decyzji Nr 125/MON Ministra Obrony Narodowej z dnia 14 kwietnia 2011 r. w *sprawie wprowadzenia kodeksu etycznego postępowania pracowników i żołnierzy* (Dz. Urz. Min. Obr. Nar. Nr 8, poz. 100). W oparciu o przepisy tego dokumentu SZ RP organizują na terenie Polski pokazy sprzętu będącego na wyposażeniu SZ RP dla przedstawicieli innych państw. Demonstrowanie działania sprzętu wojskowego w warunkach poligonowych odbywa się przy okazji prowadzonych na poligonach ćwiczeń i szkoleń.

Ministerstwo Obrony Narodowej realizuje zadania w zakresie kształtowania, w kraju i za granicą, pozytywnego wizerunku żołnierza polskiego, SZ RP oraz Ministerstwa Obrony Narodowej.

Jednym z zadań w obszarze promocji obronności jest organizacja stoisk promocyjnych Ministerstwa Obrony Narodowej podczas międzynarodowych targów przemysłu obronnego.

Brak udziału przedstawicieli Ministerstwa Obrony Narodowej w działaniach promujących wyroby polskiego przemysłu obronnego zasadniczo zmniejsza szanse powodzenia tego typu przedsięwzięć. Jednym ze sposobów skutecznego kreowania zainteresowania ze strony innych państw produkowanym w Polsce SpW jest udział w targach międzynarodowych i towarzyszących im imprezach (np. konferencjach) kierownictwa MON i organizowanie na nich stoisk promocyjnych Ministerstwa Obrony Narodowej w sąsiedztwie krajowych podmiotów przemysłu obronnego. Taki sposób prezentacji oferty eksportowej polskiego przemysłu obronnego umożliwi udzielenie bardziej efektywnego wsparcia promocyjnego krajowym producentom uzbrojenia, wzmocni wiarygodność polskiego przemysłu obronnego oraz zwróci uwagę licznych delegacji zagranicznych przybyłych na spotkania z kierownictwem Ministerstwa Obrony Narodowej.

Dotychczas stoiska promocyjne MON organizowane były podczas Międzynarodowej Wystawy Przemysłu Obronnego IDEB w Bratysławie, Międzynarodowych Targów Obronności i Techniki Ochrony IDET w Brnie, Międzynarodowych Targów Przemysłu Obronnego IDEF w Stambule, Targów Przemysłu Obronnego EUROSATORY w Paryżu, Międzynarodowego Salonu Przemysłu Obronnego MSPO w Kielcach oraz Bałtyckich Targów Militarnych BALT MILITARY EXPO w Gdańsku. Powyższe stoiska były finansowane w ramach planu priorytetowych przedsięwzięć promocyjnych resortu obrony narodowej.

Kształcenie przedstawicieli innych armii odbywa się na podstawie listów intencyjnych, umów dwustronnych między Rządami lub Ministerstwami Obrony Narodowej obu stron oraz kontraktów szkoleniowych podpisywanych przed rozpoczęciem szkolenia, określających m.in. status oficerów innych państw podczas ich pobytu na terytorium RP, sposób przeprowadzenia szkolenia oraz tryb regulowania odpłatności za szkolenie.

W przypadku braku takich umów decyzję o kształceniu może podjąć Minister Obrony Narodowej (zgodnie z art. 43 ust. 3 pkt 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym (Dz. U. z 2012 r. poz. 572, z późn. zm.)).

Instytucją koordynującą przygotowanie i organizację procesu kształcenia cudzoziemców w uczelniach wojskowych na studiach pierwszego i drugiego stopnia, studiach doktoranckich i podyplomowych oraz kursach kwalifikacyjnych i doskonalących, w tym rocznych kursach przygotowawczych do podjęcia nauki w języku polskim, decyzją Nr 70/MON Ministra z dnia 10 marca 2009 r. w sprawie koordynacji procesu kształcenia cudzoziemców podejmujących studia bądź uczestniczących w kursach i stażach na *podstawie umów międzynarodowych i kontraktów szkoleniowych oraz systemu stypendialnego dla cudzoziemców będących stypendystami strony polskiej*⁵⁾ jest Dyrektor Departamentu Nauki i Szkolnictwa Wojskowego.

W celu zapoznania partnerów zagranicznych z ofertą uczelni wojskowych Departament Nauki i Szkolnictwa Wojskowego opracował informator „Military Higher Education System. Outline of Trainings for International Students” zawierający informacje nt. polskich uczelni wojskowych oraz organizowanych przez nie studiów i kursów.

Informator ten, poprzez Departament Wojskowych Spraw Zagranicznych, jest cyklicznie przekazywany attache obrony akredytowanym w Polsce, celem jego dystrybucji w poszczególnych państwach.

⁵⁾ Decyzja niepublikowana.

SZ RP posiadają w swoim składzie 10 centrów szkolenia przeznaczonych głównie do realizacji przygotowania specjalistycznego żołnierzy określonych specjalności wojskowych. Zakres tego przygotowania dotyczy przede wszystkim budowy, eksploatacji i bojowego użycia sprzętu wojskowego będącego na wyposażeniu SZ RP. Centra szkolenia prowadzą również szereg kursów, których zadaniem jest wyposażenie szkolonych w konkretną wiedzę i umiejętności niezbędne do wykonywania obowiązków na określonych stanowiskach służbowych. W centrach szkolenia przeszkalananych jest rocznie ponad 35 tys. żołnierzy.

3. Aktualny system finansowego wsparcia eksportu z Polski

Wsparcie polskich produktów przemysłu obronnego realizowane jest w następujących formach:

- 1) **kredyty międzyrządowe**, udzielane rządowi państw zainteresowanych takimi kredytami, z przeznaczeniem na sfinansowanie zakupów wytwarzanego w Polsce sprzętu wojskowego,
a także
- 2) **kredyty eksportowe** udzielane przez Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) dla zagranicznych podmiotów zainteresowanych nabyciem wytwarzanych w Polsce towarów i usług;
- 3) **ubezpieczenia eksportowe** realizowane przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (KUKE) prowadzącą działalność w tym zakresie na mocy ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych (Dz. U. z 2015 r. poz. 489).

Wsparcie eksportu w formie finansowania i ubezpieczenia kredytów średnio- i długoterminowych odbywa się w oparciu o zasady ujęte w dokumencie OECD pt. Porozumienie w sprawie oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych (Arrangement on Officially Supported Export Credits – Konsensus OECD).

Konsensus OECD:

- 1) tworzy ramy dla uporządkowanego, niezakłócającego konkurencji kredytowania eksportu, tak aby eksporterzy konkurowali ceną i jakością produktów, a nie oferowanymi importerowi warunkami finansowania;
- 2) nie reguluje jednak kwestii związanych z udzielaniem kredytów eksportowych na finansowanie sprzętu obronnego oraz artykułów rolnych. W tym zakresie kraj (kredytodawca) posiada swobodę określania warunków finansowych udzielanego kredytu.

Ad 1) Kredyty międzyrządowe

Zasady zawierania umów o udzielaniu kredytów rządowych oparte są o przepisy ustawy z dnia 14 kwietnia 2000 r. o umowach międzynarodowych (Dz. U. Nr 39, poz. 443, z późn. zm.). Umowy negocjowane są w oparciu o instrukcje zatwierdzone przez Prezesa Rady Ministrów. Zgoda na zawarcie umowy wydawana jest przez Radę Ministrów w formie uchwały.

Kredyty te są udzielane ze środków budżetu państwa przeznaczonych na udzielanie kredytów i pożyczek rządów innych państw. W budżecie państwa na rok 2014 przewidziano na ten cel kwotę 930 mln zł, natomiast kwota planowana na 2015 r. to 1 500 mln zł. Kwota ta planowana jest w części 98 budżetu państwa dotyczącej finansowania zagranicznego.

W 2013 r. do Ministerstwa Finansów nie wpłynął żaden wniosek innego państwa o udzielenie kredytu międzyrządowego na finansowanie dostaw sprzętu obronnego z Polski.

W 2014 r. do Ministerstwa Finansów wpłynął wniosek Republiki Ugandy o udzielenie kredytu międzyrządowego na finansowanie dostaw sprzętu obronnego z Polski (śmigłowce), który jest w chwili obecnej rozpatrywany.

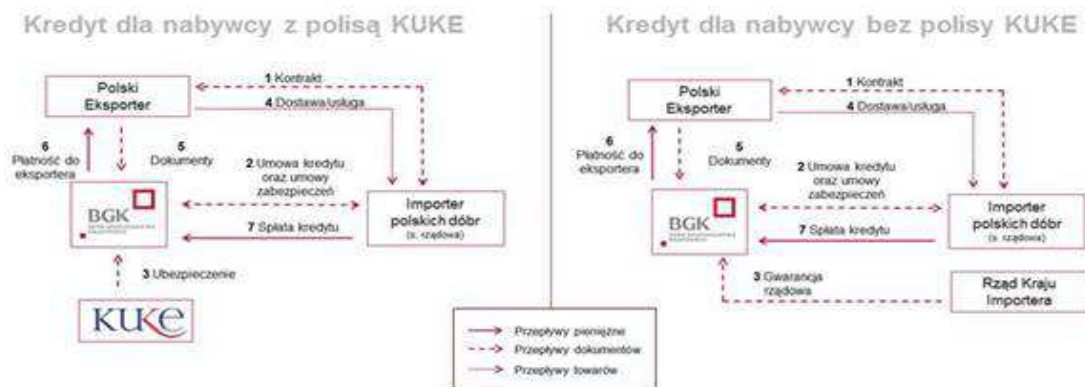
Ad 2) Kredyty eksportowe

Podstawę instrumentu finansowego wsparcia eksportu stanowi rządowy program pn. „Wspieranie polskiego eksportu poprzez udzielanie przez Bank Gospodarstwa Krajowego kredytów dla zagranicznych nabywców polskich towarów i usług lub ich banków z ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.” (zwany dalej „Program BGK”), przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 28 lipca 2009 r. i następnie zmodyfikowany w dniu 12 grudnia 2012 r. na program pt. „Finansowe Wspieranie Eksportu”. Jednocześnie w ramach własnego mandatu BGK może oferować kredyty komercyjne wybranym państwom i podmiotom prywatnym bez konieczności ubezpieczenia ich przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. Przy czym wartość udzielonych kredytów bez polisy ubezpieczeniowej nie może przekraczać limitów wyznaczanych na dany kraj zgodnie z wewnętrznymi procedurami oceny ryzyka kredytowego. Warunkiem udzielenia finansowania bez polisy ubezpieczeniowej jest również pełna odpowiedzialność rządu danego kraju za zobowiązania kredytobiorcy (np. poprzez gwarancję rządową lub zaciągnięcie zobowiązania bezpośrednio w imieniu Skarbu Państwa).

Na mocy ww. *Programu BGK* oraz mandatu własnego BGK udziela zagranicznym nabywcom (bezpośrednio lub poprzez bank nabywcy) kredytów finansujących zakup polskich towarów i usług. Środki z kredytów wypłacane są bezpośrednio krajowym eksporterom, a zagraniczni nabywcy po dostawie towaru/usługi dokonują spłaty kredytów.

Finansowanie udzielane zagranicznym kredytobiorcom w ramach *Programu BGK* objęte jest ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.

Schematy finansowania przez BGK



Dla transakcji ubezpieczanych przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. BGK jest gotowy rozważyć wsparcie nawet bardzo dużych kontraktów (przekraczających 100 mln EUR). Możliwość finansowania bez potrzeby uzyskania polisy ubezpieczeniowej (w oparciu o mandat własny BGK) jest nakierowana na mniejsze kontrakty i zależy od dostępności limitu kredytowego na dany kraj, który jest wyznaczany zgodnie z wewnętrznymi procedurami Banku.

Według stanu na 30 czerwca 2015 r. zaangażowanie BGK z tytułu kredytów udzielonych w ramach bezpośredniego wspierania eksportu polskich dóbr i usług wynosiło łącznie 1 733 mln zł, w tym: finansowanie w ramach Programu Rządowego FWE (Finansowe Wspieranie Eksportu) 1 168 mln zł i finansowanie w ramach działalności własnej 565 mln zł. W ramach ww. kwot nie odnotowuje się zaangażowania dotyczącego dostaw przemysłu obronnego.

Ad 3) Ubezpieczenia eksportowe

KUKE S.A. w ramach ubezpieczeń i gwarancji gwarantowanych przez Skarb Państwa oferuje:

- ubezpieczenia kontraktów eksportowych realizowanych w kredycie poniżej 2 lat (ryzyko nierynkowe), w tym: polisy obrotowe, polisy indywidualne oraz ubezpieczenia faktoringu eksportowego,
- gwarancje zapłaty należności związanych z akredytywami,

- ubezpieczenia kredytów i kontraktów eksportowych o okresie spłaty 2 lata i więcej, w tym ubezpieczenia: kredytu dostawcy, kredytu dla nabywcy, forfaitingu eksportowego oraz leasingu finansowego w eksporcie,
- gwarancje kontraktowe, w tym: przetargowe, zwrotu zaliczki, wykonania kontraktu, dobrego wykonania kontraktu eksportowego oraz regwarancje,
- ubezpieczenia inwestycji bezpośrednich za granicą,
- gwarancje dotyczące spłaty krótkoterminowych kredytów finansujących kontrakty eksportowe.

Według stanu na 30 marca 2015 r. zaangażowanie KUKI S.A. z tytułu ubezpieczeń i gwarancji eksportowych udzielonych w ramach ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych wynosiło łącznie 7 436,96 mln zł, w tym z tytułu: ubezpieczeń średnio i długoterminowych 5 671,06 mln zł, ubezpieczeń krótkoterminowych 1 454,64 mln zł i udzielonych gwarancji ubezpieczeniowych 307,59 mln zł. Zaangażowanie Korporacji z tytułu dostaw specjalnych wynosi obecnie 18,5 mln USD i dotyczy udzielonej regwarancji do bankowej gwarancji wykonania kontraktu.

Wszystkie przedstawione możliwości finansowania polskiego eksportu wpisują się w ideę Programu ReSAP, jednak nie są w pełni wykorzystywane.

4. Eksport sprzętu wojskowego

W 2013 roku Ministerstwo Gospodarki wydało 648 licencji na eksport sprzętu wojskowego, o łącznej wartości nieco ponad 858 mln EUR (3,6 mld zł). Wartość rzeczywistego eksportu wyniosła 336,5 mln EUR (1,4 mld zł), co stanowiło 39,2% wartości wydanych zezwoleń.

Tab. 1. Polski eksport ogółem w latach 2010–2013

	Rok 2010	Rok 2011	Rok 2012	Rok 2013
Wartość licencji razem (w EUR)	457 109 577	849 167 475	633 003 667	858 001 551
Rzeczywisty eksport (w EUR)	Brak danych	Brak danych	Brak danych	336 436 763

*opracowano na podstawie danych MSZ zawartych w „Eksport Uzbrojenia i Sprzętu Wojskowego z Polski – Raport za rok 2013”

Najistotniejszą pozycję eksportu stanowi kategoria LU10⁶⁾, której wartość wynosząca prawie 268 mln EUR (1,12 mld zł) stanowi 80% całkowitej wartości rzeczywistego eksportu. Jest to wynik eksportu kooperacyjnego przedsiębiorstw współpracujących z koncernami zagranicznymi lub też będących ich firmami zależnymi. Przedsiębiorstwa te, produkujące podzespoły do samolotów, śmigłowców i pojazdów lądowych, nadal pozostają głównymi polskimi eksporterami sprzętu, a ich wyniki rzutują na łączny wynik eksportu firm sektora przemysłu obronnego. *De facto* jednak nie są one producentami i eksporterami finalnych produktów, a ich zezwolenia eksportowe obejmują schemat przekazania wyrobu od spółki-córki – spółce-matce. Ta zaś dopiero jest ostatecznym podmiotem ewentualnej właściwej transakcji eksportowej poza systemem rejestracyjnym naszego kraju.

Krajowy przemysł obronny, działający w obszarach niezwiązanych z sektorem lotniczym, pobrał w 2013 roku zezwolenia eksportowe na kwotę 191,9 mln EUR. Wartość eksportu wyniosła 68,8 mln EUR. Część tej kwoty uzyskano nie z eksportu nowych wyrobów krajowego przemysłu, ale z wyprzedaży zbędnego sprzętu z magazynów wojskowych, a także z reeksportu.

⁶⁾ LU 1. Broń gładkolufowa o kalibrze mniejszym niż 20 mm, inne uzbrojenie i broń automatyczna o kalibrze 12,7 mm (0,50 cala) lub mniejszym oraz wyposażenie i specjalnie zaprojektowane do nich komponenty, LU 2. Broń gładkolufowa o kalibrze 20 mm lub większym, inna broń i uzbrojenie o kalibrze większym niż 12,7 mm (0,50 cala), miotacze oraz wyposażenie i specjalnie zaprojektowane do nich komponenty, LU 3. Amunicja i zapalniki nastawcze oraz specjalnie zaprojektowane do nich komponenty, LU 4. Bomby, torpedy, rakiety, pociski raketowe, inne urządzenia i ładunki wybuchowe oraz związane z nimi wyposażenie i akcesoria specjalnie zaprojektowane do celów wojskowych oraz specjalnie zaprojektowane do nich komponenty, LU 5. Sprzęt kierowania ogniem oraz związany z nim sprzęt ostrzegania i alarmowania, a także powiązane z nimi systemy oraz sprzęt do testowania, strojenia i zakłócania specjalnie zaprojektowany do celów wojskowych, a także specjalnie zaprojektowane do nich komponenty i wyposażenie, LU 6. Pojazdy lądowe i ich komponenty, LU 7. Chemiczne lub biologiczne środki trujące, „środki rozpraszania tłumy”, materiały radioaktywne oraz związany z nimi sprzęt, komponenty i materiały, LU 8. „Materiały wysokoenergetyczne” oraz substancje pokrewne, LU 9. Wojenne jednostki pływające, specjalny sprzęt morski i wyposażenie oraz komponenty do nich specjalnie zaprojektowane do celów wojskowych, LU 10. „Statki powietrzne”, „statki powietrzne lżejsze od powietrza”, bezzałogowe statki powietrzne, silniki lotnicze i wyposażenie „statków powietrznych”, pokrewne wyposażenie i komponenty specjalnie zaprojektowane lub zmodyfikowane do celów wojskowych, LU 11. Sprzęt elektroniczny niewyszczególniony w innym miejscu Wykazu uzbrojenia oraz specjalnie zaprojektowane do niego komponenty, LU 12. Systemy broni opartej na energii kinetycznej dużych prędkości oraz sprzęt pokrewny i specjalnie zaprojektowane do nich komponenty, LU 13. Sprzęt opancerzony lub ochronny, konstrukcje oraz ich komponenty, LU 14. „Sprzęt specjalistyczny do szkolenia wojskowego” lub do symulacji gier wojennych, symulatory specjalnie zaprojektowane do treningu użytkownika jakiegokolwiek broni palnej lub uzbrojenia wymienionego w pozycjach LU1 lub LU2 oraz specjalnie zaprojektowane do nich komponenty i akcesoria, LU 15. Sprzęt do zobrazowywania lub przeciwdziałania, specjalnie zaprojektowany do celów wojskowych, oraz specjalnie zaprojektowane do niego komponenty i akcesoria, LU 16. Odkuwki, odlewy i inne półfabrykaty, których wykorzystanie w produkcji objętym wykazem jest możliwe do zidentyfikowania na podstawie składu materiału, geometrii lub funkcji, a które zostały specjalnie zaprojektowane dla któregośkolwiek z produktów określonych w pozycjach od LU1 do LU4, LU6, LU9, LU10, LU12 lub LU19, LU17. Różnorodny sprzęt, materiały i „biblioteki” oraz specjalnie zaprojektowane do nich komponenty, LU 18. Sprzęt i komponenty do produkcji uzbrojenia wymienianego w Wykazie, LU 19. Systemy broni o ukierunkowanej energii, sprzęt pokrewny lub przeciwdziałania, modele badawcze oraz specjalnie zaprojektowane do nich komponenty, LU 20. Sprzęt kriogeniczny i „nadprzewodzący” oraz specjalnie zaprojektowane do niego komponenty i akcesoria, LU 21. „Oprogramowanie”, LU 22. „Technologia”.

Tab. 2. Zestawienie danych o eksporcie w 2013 r. w poszczególnych kategoriach Listy Uzbrojenia

Numer kategorii Listy	Wartość wydanych zezwoleń (w EUR)	Rzeczywisty eksport	
		(w EUR)	% całkowitego eksportu
LU 1	30 036 313	4 713 851	1,40
LU 2	4 217 086	1 808 653	0,53
LU 3	31 144 000	13 637 115	4,05
LU 4	1 467 173	102 883	0,03
LU 5	6 672 167	6 154 269	1,83
LU 6	23 072 578	13 897 030	4,13
LU 7	230 105	178 473	0,05
LU 8	335 819	141 869	0,04
LU 9	993 483	841 603	0,26
LU 10	666 117 240	267 665 970	79,56
LU 11	588 339	295 966	0,09
LU 12	0	0	0,00
LU 13	45 299 949	14 236 795	4,23
LU 14	1 817 457	941 548	0,28
LU 15	766 372	612 886	0,18
LU 16	6 985 759	1 408 559	0,42
LU 17	328 469	2 484 555	0,74
LU 18	4 054 602	1 691 970	0,50
LU 19	0	0	0,00
LU 20	0	0	0,00
LU 21	4 211 536	3 066 700	0,91
LU 22	29 663 104	2 556 068	0,76
RAZEM	858 001 551	336 438 763	100,00

* opracowano na podstawie danych MSZ zawartych w „Eksport Uzbrojenia i Sprzętu Wojskowego z Polski – Raport za rok 2013”

Powyższe zestawienie pokazuje również, iż praktycznie we wszystkich kategoriach eksporterzy wnioskowali o wydanie zezwoleń na kwoty znacząco wyższe, niż udało im się faktycznie wyeksportować. Różnice mogą do pewnego stopnia wynikać z przeniesienia realizacji kontraktów na kolejny rok kalendarzowy.

Dominującym obszarem wydanych w 2013 r. zezwoleń eksportowych jest Ameryka Północna. Wartość rzeczywistego eksportu do krajów z tego regionu wyniosła w ubiegłym roku ponad 240 mln EUR (1 mld zł). Główne kategorie to, oprócz wspomnianej już kategorii LU10, także LU22 (technologia), LU1 (broń gładkolufowa o kalibrze mniejszym niż 20 mm, inne uzbrojenie o kalibrze 12,7 mm lub mniejszym wraz z wyposażeniem) i LU16 (odkuwki, odlewy i inne półfabrykaty).

Na drugim miejscu uplasowała się Azja Południowo-Wschodnia. Rzeczywisty eksport polskiego sprzętu wojskowego do tego regionu ma wartość ponad 23 mln EUR (96 mln zł). Trzecie miejsce zajmuje Afryka Północna, z eksportem ponad 19 mln EUR (79 mln zł).

Do krajów członkowskich Unii Europejskiej wywieziono sprzęt wojskowy o wartości ok. 12 mln EUR (50 mln zł) – co stanowi ok. 3,5% całkowitej wartości rzeczywistego eksportu, z kategorii LU10, LU3 (amunicja i zapalniki nastawcze oraz komponenty), LU13 (sprzęt opancerzony lub ochronny, konstrukcje oraz ich komponenty), LU22, LU16, LU1 i LU2 (broń gładkolufowa o kalibrze 20 mm lub większym, inna broń i uzbrojenie o kalibrze większym niż 12,7 mm, miotacze oraz wyposażenie). Jest to wartość o ponad 1 mln EUR (4 mln zł) mniejsza niż wartość eksportu do innych krajów europejskich.

Tab. 3. Eksport uzbrojenia i sprzętu wojskowego z Polski w 2013 r. wg regionów

Region	Wartość wydanych licencji w EUR	Wartość rzeczywistego eksportu		Główne kategorie sprzętu wg Listy Uzbrojenia
		EUR	%	
Ameryka Północna	549 697 742	240 406 103	71,45	10, 1, 6, 22
Azja Południowo-Wschodnia	18 640 095	23 344 975	6,94	6, 5, 21
Afryka Północna	81 412 132	19 227 192	5,71	10, 6
Inne państwa europejskie	36 599 279	13 059 904	3,88	13, 14, 1, 3
Unia Europejska	141 591 467	11 889 502	3,53	10, 3, 13, 22, 16, 1, 2
Azja Południowa	13 572 224	7 707 635	2,29	6, 18, 10
Bliski Wschód	11 365 950	7 395 302	2,20	3, 1, 4
Ameryka Południowa	1 202 296	6 520 014	1,94	13
Afryka Subsaharyjska	3 519 018	3 229 894	9,96	3, 15, 2
Azja Środkowa	0	2 165 710	0,64	17
Ameryka Środkowa i Karaiby	217 888	1 399 650	0,42	10
Azja Północno-Wschodnia	183 460	85 162	0,02	6, 7
Oceania	0	5 720	0,00	6
RAZEM	858 001 551	336 436 763	100	

* opracowano na podstawie danych MSZ zawartych w „Eksport Uzbrojenia i Sprzętu Wojskowego z Polski – Raport za rok 2013”

Największym importerem polskich wyrobów są Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, które pozyskały sprzęt wojskowy o wartości nieco ponad 222,4 mln EUR (928 mln zł). Kolejne rynki zbytu polskich wyrobów to Algieria (19,2 mln EUR, czyli 80 mln zł), Kanada (18 mln EUR, czyli 75 mln zł), Norwegia (11,2 mln EUR, czyli 47 mln zł) i Filipiny (10,8 mln EUR, czyli 43 mln zł).

Tab. 4. Importerzy uzbrojenia z Polski wg wartości wydanych licencji w 2013 r.

Lp.	Państwo	Wartość licencji (w EUR)	Wartość rzeczywistego eksportu (w EUR)	Kategorie Listy Uzbrojenia
1	Stany Zjednoczone	418 624 807	222 356 581,00	10, 22, 1, 16
2	Algieria	81 398 253	19 213 313	10, 6
3	Kanada	131 072 935	18 049 522	10, 6, 22
4	Norwegia	26 203 845	11 194 085	13, 3
5	Filipiny	225 000	10 812 003	11
6	Indie	13 224 218	7 684 605	6, 18, 10

7	Arabia Saudyjska	7 102 000	6 460 460	3
8	Wietnam	7 415 016	6 071 384	21, 5, 22
9	Republika Czeska	8 479 231	5 996 564	1, 10, 2, 6
10	Malezja	8 508 911	4 262 749	6, 5
11	Chile	1 202 296	4 097 054	13
12	Bułgaria	19 120 112	2 760 110	3, 2
13	Mali	2 631 689	2 625 201	3
14	Wenezuela	0	2 422 960	
15	Kazachstan	0	2 165 710	
16	Singapur	1 265 302	2 131 261	6, 16
17	Gwatemala	0	1 399 650	
18	Niemcy	10 674 340	955 088	22, 10, 13, 16
19	Turcja	1 438 274	770 991	14
20	Egipt	1 983 025	757 663	6, 1
21	Francja	1 186 955	723 746	6, 10
22	Szwajcaria	6 323 414	690 427	13
23	Etiopia	737 419	454 033	15, 2
24	Belgia	3 826 676	380 987	16
25	Węgry	0	255 580	
26	Wielka Brytania	61 326 965	237 265	10, 22
27	Izrael	2 184 253	177 179	1
28	Rosja	1 963 512	164 024	1
29	Austria	160 006	160 006	1, 2
30	Szwecja	5 181 332	151 885	13
31	Nigeria	149 910	149 910	2, 3
32	Armenia	116 430	116 430	5, 14, 17, 13
33	Ukraina	403 051	99 384	7, 5, 3, 13
34	Republika Korei	83 460	83 429	6, 7
35	Finlandia	65 572	67 504	6, 11
36	Chorwacja	80 455	66 555	13, 6
37	Włochy	24 644 504	63 742	10
38	Rumunia	90 887	56 668	8, 13
39	Indonezja	1 225 866	27 572	2
40	Bangladesz	339 284	23 030	11, 10, 6
41	Białoruś	0	18 028	
42	Libia	13 879	13 879	13, 4
43	Holandia	394 716	10 250	13, 14, 10
44	Serbia	17 753	6 535	13
45	Australia	0	5 720	
46	Łotwa	15 872	3 552	13
47	Japonia	100 000	1 733	22
48	Kenia	0	750	
49	Dania	5 999 900	0	13
50	Meksyk	217 888	0	10
51	Słowacja	184 457	0	13
52	Azerbejdżan	133 000	0	6
53	Kuwejt	96 472	0	3
54	Portugalia	50 915	0	13
55	Grecja	47 619	0	2

56	Estonia	44 788	0	13, 18
57	Hiszpania	16 165	0	13
58	Sri Lanka	8 922	0	10

* opracowano na podstawie danych MSZ zawartych w „Eksport Uzbrojenia i Sprzętu Wojskowego z Polski – Raport za rok 2013”

W odniesieniu do siedmiu państw objętych Programem ReSAP największymi importerami polskich wyrobów są: Republika Czeska, która pozyskała sprzęt wojskowy o wartości ok. 6 mln EUR (24 mln zł), oraz Bułgaria z importem sprzętu wojskowego na poziomie 2,8 mln EUR, czyli 11,5 mln zł. Natomiast wywóz sprzętu wojskowego do Węgier, Rumunii i Łotwy, wynoszący odpowiednio: 0,25 mln EUR – 1,1 mln zł, 0,06 mln EUR – 0,2 mln zł oraz 57 tys. EUR – 220 tys. zł, jest na bardzo niskim poziomie. Nie odnotowano natomiast wywozu sprzętu wojskowego do Estonii oraz Słowacji.

Dysponowanie przez Polskę potencjałem umożliwiającym produkcję określonych systemów uzbrojenia stanowi jeden z wyznaczników suwerenności państwa oraz gotowości mobilizacyjnej jego struktur. Przemysł krajowy pozostaje kluczowym źródłem zaopatrzenia sił zbrojnych w sprzęt wojskowy, a polskie placówki naukowo-badawcze są znaczącym dostawcą technologii i myśli technicznej w zakresie technologii obronnych. Za utrzymaniem i wspieraniem przemysłowego potencjału obronnego przemawia również interes polskiej gospodarki (postęp technologiczny, miejsca pracy, wymiana handlowa z partnerami zagranicznymi, zasilanie budżetu państwa w przychody z tytułu podatków i opłat).

Ciągłe unowocześnianie wyrobów oferowanych przez polskich producentów przy obecnym poziomie specjalizacji i konsolidacji firm światowych nie jest możliwe bez nawiązywania aktywnej współpracy, z czym wiąże się dostęp do „know how” i technologii będących własnością zagranicznego producenta.

Posiadane przez Polskę wieloletnie doświadczenie w transformacji SZ RP, jak również duże doświadczenie i osiągnięcia polskich podmiotów sektora obronnego w produkcji, remontach i modernizacji sprzętu wojskowego powoduje, że polscy przedsiębiorcy są wiarygodnym partnerem do nawiązania wzajemnej współpracy w obszarze przemysłowo-obronnym. Sprzęt wojskowy polskiej produkcji jest z powodzeniem wykorzystywany w bieżących działaniach operacyjnych tak w kraju, jak i podczas misji zagranicznych i skutecznie zapewnia ochronę żołnierzy podczas wykonywanych zadań bojowych.

5. Założenia, cele i mierniki Programu ReSAP

Państwa, do których adresowany jest Program ReSAP, posiadają często większe niż Polska potrzeby związane z pozyskaniem nowoczesnego sprzętu wojskowego dla swoich armii. W związku z tym istnieje możliwość ekspansji polskiego sprzętu wojskowego do tych krajów. Warunkiem jest jednak przedstawienie atrakcyjnej oferty, tzn. takiej, która spełni oczekiwania pod względem jakości produktu, jak również będzie korzystna (konkurencyjna) cenowo. W wielu obszarach Polska może zaproponować więcej niż inni ze względu na bliskie sąsiedztwo, czyli łatwy dostęp do serwisu, części zamiennych, bazy szkoleniowej i zbieżne interesy w regionie.

5.1. Główne założenia Programu ReSAP

- 1) Stworzenie efektywnego mechanizmu wykorzystania istniejących instrumentów wsparcia finansowego w celu nabycia wyrobów lub usług polskiego przemysłu obronnego, z zachowaniem odpowiedniej skali i możliwości Polski w tym zakresie;
- 2) Uspójnienie działań administracji publicznej w obszarze promocji oferty polskiego przemysłu obronnego na wybranych rynkach;
- 3) Przyznanie Ministrowi Obrony Narodowej uprawnień do wsparcia promocji przemysłu obronnego;
- 4) Upoważnienie Ministra Obrony Narodowej do pełnienia wiodącej roli w procesie realizacji przedstawionego Programu;
- 5) Program dotyczy państw sojuszniczych (roboczo nazywanych V4+), których wzmocnienie potencjału obronnego leży w interesie strategicznym Polski:
 - a) Państwa Grupy Wyszehradzkiej (Czechy, Słowacja i Węgry),
 - b) Państwa Bałtyckie (Litwa, Łotwa, Estonia),
 - c) Rumunia oraz Bułgaria;
- 6) Pomoc dotyczy finansowania:
 - a) zakupów wyrobów przemysłu zbrojeniowego dokonywanych w polskich podmiotach przemysłowych w ramach kredytów,
 - b) studiów i szkoleń w uczelniach wojskowych, centrach i ośrodkach szkoleniowych Rodzajów Sił Zbrojnych,
 - c) promocji sił zbrojnych i polskiego sprzętu wojskowego,
 - d) przekazywania nieodpłatnego siłom zbrojnym państw sprzętu wojskowego (uznany w resorcie obrony narodowej za zbędny, podlegający rotacji lub wskazany w odrębnej decyzji Ministra Obrony Narodowej);

- 7) Wsparcie ma być oparte na umowach zawieranych przez Rząd Rzeczypospolitej Polskiej z rządami wymienionych krajów;
- 8) Efektywne wdrożenie Programu Wsparcia Bezpieczeństwa Regionu 2022 wymaga zapewnienia odpowiednich mechanizmów w obszarze organizacyjnym i finansowania. Umowy przewidywać będą, że zakupy realizowane będą w firmach polskich w oparciu o:
 - a) kredyty rządowe, eksportowe, bankowe na zakup sprzętu wojskowego,
 - b) fundusz specjalny utworzony przez Polską Grupę Zbrojeniową S.A. z siedzibą w Radomiu dający możliwość leasingu sprzętu wojskowego;
- 9) Program nie zakłada bezpośredniego transferu środków finansowych do państw beneficjentów;
- 10) Programem objęte są podmioty wykonujące działalność gospodarczą w zakresie, o którym mowa w art. 6 ust. 1 ustawy z dnia 22 czerwca 2001 r. o wykonywaniu działalności gospodarczej w zakresie wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią, amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym (Dz. U. z 2012 r. poz. 1017 oraz z 2013 r. poz. 1650), z miejscem zamieszkania albo siedzibą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Szczegółowy plan działań w obszarze Programu ReSAP opracowany zostanie przez Ministra Obrony Narodowej po ustanowieniu Programu przez Radę Ministrów.

5.2. Cele i mierniki Programu ReSAP

Wskazane w Programie ReSAP instrumenty dotyczące budowania relacji politycznych z sąsiadami i pomoc w zwiększeniu ich potencjału obronnego w powiązaniu z interesem ekonomiczno-przemysłowym Polski zwiększą bezpieczeństwo w regionie, jak również przyczynią się do podniesienia rangi naszego kraju na arenie międzynarodowej.

Wprowadzenie Programu ReSAP należy postrzegać również jako ważny element polityki zagranicznej Polski, mający na celu zwiększenie bezpieczeństwa państwa. Ścisła współpraca sojusznicza państw regionu leży w dobrze rozumianym interesie Polski i pozwoli na ponadnarodową współpracę militarno-polityczną. Wzmocni to współpracę przy innego rodzaju inicjatywach i przedsięwzięciach, zarówno militarno-politycznych (np. wspólne misje zagraniczne), jak i czysto politycznych.

Uwzględniając powyższe, przyjęto, iż:

Celem głównym Programu ReSAP jest pogłębianie relacji polityczno-wojskowych i przemysłowych z państwami Grupy Wyszehradzkiej (Czechy, Słowacja i Węgry), bałtyckimi (Litwa, Łotwa, Estonia) oraz Rumunią i Bułgarią:

- Liczba zainicjowanych wspólnych programów uzbrojenia
2015 r.: 0; cel do 2022 r.: 3,
- liczba wspólnych inicjatyw wojskowych, wojskowo-przemysłowych (np. Smart Defence, Pooling&Sharing)
2015 r.: 0; cel do 2022 r.: 3.

Celami szczegółowymi ustanowiono:

1. Zwiększenie efektywności wykorzystania mechanizmów finansowych wsparcia eksportu wytwarzanego w Polsce sprzętu wojskowego.

- Liczba udzielonych kredytów
2015 r.: 0; cel do 2022 r.: 4.

2. Wzmacnianie zdolności przemysłowego potencjału obronnego do wspierania obronności w państwach V4+.

Szerszy krąg odbiorców wyrobów krajowego przemysłu obronnego pozwoliłby na zmniejszenie kosztów jednostkowych produkcji/usługi danego rodzaju SpW, co wpłynie na zmniejszenie kosztów zakupu dla SZ RP.

- Udział przychodów z eksportu SpW w łącznej wartości przychodów podmiotów przemysłowego potencjału obronnego ze sprzedaży 2015 r.: 3%; cel do 2022 r.: 6% w skali roku.

3. Wzmocnienie działań w obszarze promocji obronności.

Promocja rodzimego przemysłu obronnego pozwoli wejść na rynki, na których udział polskiego przemysłu obronnego jest niewielki i będzie istotnym wsparciem polskiego potencjału obronnego.

- Liczba stoisk promocyjnych zorganizowanych przez MON i przemysł w ciągu roku
2015 r.: 3; cel do 2022 r.: 6.

4. Zwiększenie aktywności w obszarze międzynarodowej wojskowej współpracy dydaktycznej i szkoleniowej.

Elementem zamówienia nowego sprzętu lub technologii przez zainteresowane państwa jest również prowadzenie szkoleń z zakresu ich użytkowania. Szkolenia takie mogłyby odbywać się częściowo wspólnie z polskim wojskiem, co jest kolejną zaletą programu.

Liczba słuchaczy/kursantów zagranicznych szkolonych w uczelniach wojskowych innych ośrodkach szkoleniowych w ciągu roku: 2015 r. – 63 słuchaczy, 2022 r. – 100 słuchaczy/kursantów.

Realizacja Programu ReSAP wpłynie na zapewnienie podstawowych interesów bezpieczeństwa państwa, uczestnictwo przedsiębiorstw w rozwoju potencjału obronnego Rzeczypospolitej Polskiej, zdolności obronnych SZ RP. Wpłynie również na przedsiębiorstwa przemysłu obronnego, przedsiębiorstwa związane z przemysłem obronnym oraz przedsiębiorstwa z nimi współpracujące.

Przyczyni się do zwiększenia zamówień w polskim przemyśle, zmniejszenia kosztów przemysłowych związanych z kwalifikacją i certyfikacją wyrobów, napływu środków na stymulację dalszych badań i prac rozwojowych oraz utrzymania dobrych wskaźników społeczno-ekonomicznych dla branży zbrojeniowej, co wpłynie na poprawę i wzmocnienie konkurencyjności polskiego przemysłu sektora obronnego.

Realizacja Programu ReSAP wpłynie pozytywnie na rozwój Polski w aspektach związanych z bezpieczeństwem. Jest to zgodne z art. 174 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej⁷⁾ (TFUE), w którym jest mowa o wspieraniu harmonijnego rozwoju całej Unii Europejskiej oraz wzmocnieniu jej spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej. Należy podkreślić, iż w tych województwach, w których przedsiębiorstwa przemysłu obronnego mają swoją siedzibę lub z którymi są związane, rozwój ww. przedsiębiorstw może się przyczynić do rozwoju danego województwa.

6. Wdrożenie Programu ReSAP

Dzisiaj, aby efektywnie budować bezpieczeństwo kraju, należy położyć duży nacisk na promocję narodowych rozwiązań na kilku płaszczyznach: dyplomatycznej, wojskowej i przemysłowej. Doświadczenie wskazuje jednak, że decydujący jest tu dialog na poziomie Ministerstw Obrony Narodowej, które to mogą łączyć wiedzę ekspercką w dziedzinie potrzeb i wymagań operacyjnych z potrzebami wsparcia logistycznego i potencjału przemysłu obronnego.

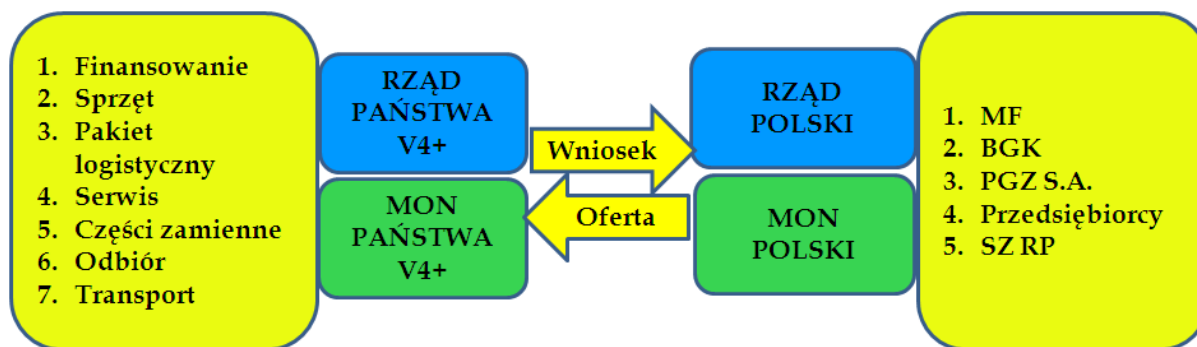
⁷⁾ Dz. U. z 2004 r. Nr 90, poz. 864/2, z późn. zm.

Działania w obszarze Programu ReSAP związane są również z budową i utrzymaniem zdolności krajowego naukowo-przemysłowego potencjału obronnego i przyczynią się do:

- zapewnienia wzrostu krajowych zdolności przemysłowych oraz pobudzenia innowacyjności, kooperacji i współpracy dla zaspokojenia wymagań Sił Zbrojnych RP,
- zwiększenia stopnia produktywności potencjału naukowo-badawczego na rzecz obronności,
- zwiększenia efektywności polskich podmiotów sektora obronnego na międzynarodowym rynku uzbrojenia,
- zapewnienia ciągłości i bezpieczeństwa dostaw wyrobów i usług dla Sił Zbrojnych RP,
- włączenia polskich podmiotów do tworzenia innowacyjnej i konkurencyjnej europejskiej bazy technologiczno-przemysłowej sektora obronnego,
- osiągnięcia i utrzymania przez polski przemysł obronny dominującej roli w regionie Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie opracowywania, wdrażania i produkcji wybranych rodzajów SpW, z ukierunkowaniem na harmonizację i kompatybilność SpW państw tego regionu.

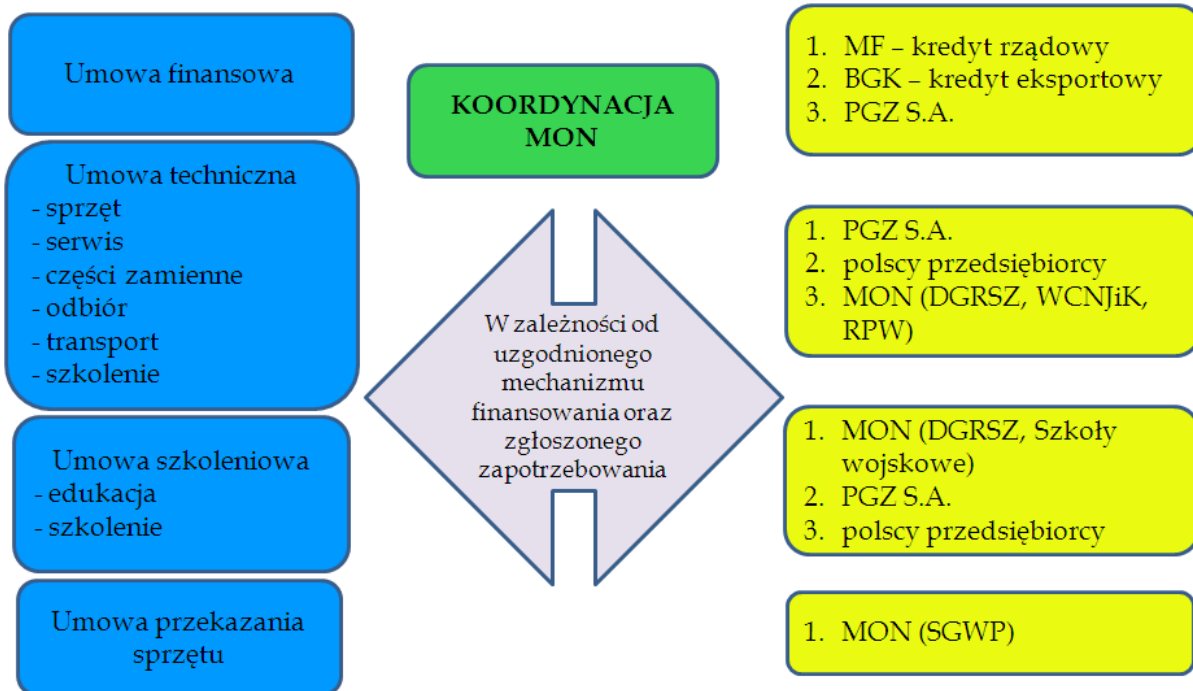
6.1. Ministerstwo Obrony Narodowej

Zakłada się, że w ramach Programu ReSAP Ministerstwo Obrony Narodowej będzie koordynatorem działań strony polskiej w kontaktach z przedstawicielami państw V4+ w zakresie zbierania informacji, przygotowania ofert, negocjowania warunków umów i podpisywania umów: finansowych, technicznych (dostawa sprzętu, serwisowanie, części zamienne, odbiór i transport), szkoleniowych (edukacja, szkolenie) oraz innych, jak np. dotyczących przekazania sprzętu wojskowego.



Działania Ministerstwa Obrony Narodowej będą obejmowały przygotowywanie dla ministerstwa obrony lub rządu innego państwa, w uzgodnieniu z Ministerstwem Finansów, Ministerstwem Spraw Zagranicznych, Ministerstwem Gospodarki, Ministerstwem Skarbu Państwa, Bankiem Gospodarstwa Krajowego, Polską Grupą Zbrojeniową S.A. z siedzibą w Radomiu, krajowym przemysłem oraz SZ RP, propozycji ofert zawierających:

- właściwy katalog proponowanego sprzętu, terminarz dostaw oraz możliwe formy płatności,
- możliwości odsprzedaży lub bezpłatnego przekazania z zasobów SZ RP sprzętu wojskowego,
- kształcenie w krajowych uczelniach wojskowych, centrach i ośrodkach szkolenia.



Dlatego też, podstawowym warunkiem udanego wdrożenia Programu ReSAP jest:

- 1) upoważnienie Ministra Obrony Narodowej do odgrywania wiodącej roli w ramach administracji rządowej w zakresie realizacji Programu ReSAP;
- 2) odpowiednie zmiany w prawie, w tym w ustawie z dnia 14 grudnia 1995 r. o urzędzie Ministra Obrony Narodowej (Dz. U. z 2013 r. poz. 189 i 852 oraz z 2014 r. poz. 932), stwarzające podstawę do zaangażowania Ministerstwa Obrony Narodowej we wsparcie promocji eksportu przemysłu sektora obronnego.

6.1.1. Edukacja i szkolenie

Zacieśnienie współpracy w zakresie edukacji wojskowej będzie w perspektywie długoterminowej skutkowało zwiększonym zaufaniem do jakości polskiego sprzętu wojskowego, a tym samym powinno przełożyć się na zwiększone zainteresowanie jego pozyskaniem. Doświadczenia wskazują, że żołnierz jest zwolennikiem i promotorem SpW, na którym został wyszkolony. Wykorzystanie tego mechanizmu pozwoli w długoterminowej perspektywie pozyskać zwolenników polskiego SpW w krajach objętych Programem ReSAP. Jako główne w tym obszarze proponuje się w ramach Programu ReSAP:

- sfinansowanie studiów i szkoleń dla żołnierzy wojsk lądowych – np. stworzenie międzynarodowej grupy szkoleniowej w Wyższej Szkole Oficerskiej Wojsk Lądowych. Pozwoli to na promocję SpW produkcji polskiej. Efektem takiego działania może być również w przyszłości łatwiejsze tworzenie pododdziałów i oddziałów międzynarodowych wyposażonych w SpW produkcji polskiej,
- zaproszenie i sfinansowanie studiów w Wyższej Szkole Oficerskiej Sił Powietrznych w Dęblinie po jednym (lub dwóch) podchorążych z Litwy, Łotwy i Estonii. Celem takiego działania może być przygotowanie pilotów z ww. krajów do tego, aby za kilka lat, po dalszym szkoleniu zaawansowanym na typie samolotu bojowego, mogli oni wziąć udział w misji Air Policing. W wymiarze politycznym Polska może zyskać większą przychylność tych krajów, co w przyszłości może skutkować tym, że kraje zdecydują się na zakup lub leasing samolotów, które mogą być serwisowane w Polsce.

Propozycje studiów i szkoleń w polskich uczelniach wojskowych powinny być również częścią oferty dla pozostałych krajów objętych Programem ReSAP. W polskim interesie jest nie tylko sprzedaż sprzętu wojskowego produkowanego w kraju, ale również to, aby kraje objęte Programem ReSAP, niezależnie od Programu pozyskiwały SpW (niekoniecznie produkcji polskiej), dla którego w Polsce istnieje baza serwisowo-remontowa. Dla mniejszych krajów sąsiadujących z Polską, mając odpowiednie moce technologiczne, możemy przedstawić korzystną ofertę w zakresie eksploatacji, utrzymania i remontów takiego SpW. Atrakcyjną ofertą dla krajów objętych Programem ReSAP jest również zaproszenie do podjęcia studiów w Akademii Marynarki Wojennej. Nawet kraje nieposiadające dostępu do morza, ze względów politycznych i prestiżowych, mogą być zainteresowane delegowaniem kilku oficerów do np. wymiany załóg, praktyk. Oferta Programu dotyczyć może również remontów i serwisowania okrętów w polskich stocznich.

Biorąc pod uwagę doświadczenia Departamentu Nauki i Szkolnictwa Wojskowego w omawianym zakresie oraz zapotrzebowanie innych państw na kształcenie w polskich uczelniach wojskowych, głównymi formami szkolenia i kształcenia dla obcokrajowców są w:

a) **Akademii Obrony Narodowej:**

- *Postgraduate Studies on Defence Policy* organizowane cyklicznie od września do końca czerwca kolejnego roku,
- *Advanced Operational Strategic Course* organizowany cyklicznie od lutego do końca czerwca każdego roku,
- *Advanced Tactical Operational Course* organizowany cyklicznie od marca do końca czerwca,

- *kurs języka polskiego* organizowany cyklicznie od października do końca czerwca kolejnego roku,
- *kursy języka angielskiego poziomu SPJ 2222 i 3333* organizowane cyklicznie od lutego do lipca oraz od września do końca stycznia kolejnego roku,

b) Wojskowej Akademii Technicznej:

- *studia* trzeciego stopnia w obszarze nauk technicznych,

c) Wojskowym Studium Nauczania Języków Obcych w Łodzi:

- *kursy języka angielskiego poziomu SPJ 2222 i 3333* organizowane cyklicznie od lutego do lipca oraz od września do końca stycznia kolejnego roku.

Odpłatność za szkolenie przedstawicieli innych armii określana będzie w umowach dwustronnych między Rządami lub Ministerstwami Obrony Narodowej obu stron oraz kontraktach szkoleniowych podpisywanych przed rozpoczęciem szkolenia, precyzujących m.in. status oficerów innych państw podczas ich pobytu na terytorium RP, sposób przeprowadzenia szkolenia oraz tryb regulowania należności. Szczegółowe warunki realizacji poszczególnych przedsięwzięć uzgadniane będą z zachowaniem zasady wzajemności, zgodnie z obowiązującymi w resorcie obrony narodowej zasadami w obszarze planowania współpracy międzynarodowej.

W przypadku braku takich umów decyzję o kształceniu podejmować będzie Minister Obrony Narodowej, zgodnie z art. 43 ust. 3 pkt 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym.

W przypadkach gdy regulacje finansowe obowiązujące w państwach kierujących na naukę w polskich uczelniach wojskowych nie zapewniają możliwości funkcjonowania studenta (słuchacza) w warunkach polskich (głównie państwa rozwijające się), istnieje możliwość przyznania takiemu studentowi (słuchaczowi) stypendium na podstawie rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 12 października 2006 r. w sprawie podejmowania i odbywania przez cudzoziemców studiów i szkoleń oraz ich uczestnictwa w badaniach naukowych i pracach rozwojowych (Dz. U. Nr 190, poz. 1406, z 2009 r. Nr 176, poz. 1365 oraz z 2015 r. poz. 1112).

Centra szkolenia podległe Dowódcy Generalnemu Rodzajów Sił Zbrojnych, z racji swojego przeznaczenia, przede wszystkim do szkolenia z budowy i użycia sprzętu wojskowego występującego na wyposażeniu SZ RP, mogą prowadzić szereg innych kursów,

jednak ich realizacja warunkowana jest posiadaniem przez stronę delegującą szkolenych takich samych typów i wersji sprzętu wojskowego.

Podział zadań szkoleniowych pomiędzy poszczególne centra szkolenia jest następujący:

- Centrum Szkolenia Wojsk Lądowych im. Hetmana Polnego Koronnego Stefana Czarnieckiego w Poznaniu – prowadzi głównie kursy przeznaczone dla żołnierzy Wojsk Pancernych i Zmechanizowanych z zakresu eksploatacji i bojowego użycia bojowych wozów piechoty, transporterów opancerzonych, czołgów oraz broni będącej na wyposażeniu indywidualnym żołnierzy (karabiny maszynowe, granatniki). Centrum jest również głównym ośrodkiem w SZ RP realizującym kursy z zakresu S.E.R.E. (Survival, Evasion, Resistance, Escape) na poziomie „C” i przygotowującym instruktorów z tego zakresu dla innych jednostek wojskowych. W CSWL realizowany jest także proces przygotowania personelu dla komórek kadrowych jednostek wojskowych SZ RP,
- Centrum Szkolenia Artylerii i Uzbrojenia im. gen. Józefa Bema w Toruniu – jest przeznaczone do szkolenia żołnierzy dla pododdziałów artylerii lufowej i raketowej. Jest również jedynym centrum realizującym kursy przygotowujące strzelców wyborowych,
- Centrum Szkolenia Wojsk Inżynieryjnych i Chemicznych im. gen. Jakuba Jasińskiego we Wrocławiu – realizuje zadania szkolenia specjalistycznego żołnierzy dla jednostek inżynieryjnych, przygotowuje specjalistów minowania i rozminowania, w tym prowadzi kursy dla patroli rozminowania improwizowanych ładunków wybuchowych (EOD). Drugim obszarem działalności Centrum jest prowadzenie szkolenia personelu obrony przed bronią masowego rażenia,
- Centrum Szkolenia Łączności i Informatyki im. gen. Helidora Cepy w Zegrzu – szkoli łącznościowców dla całych SZ RP, prowadzi kursy w zakresie łączności pola walki oraz łączności utajnionej, a także rozpoznania i zakłócania systemów łączności. Realizuje również kursy w zakresie systemów informatycznych użytkowanych w SZ RP,
- Centrum Szkolenia Sił Powietrznych im. Romualda Traugutta w Koszalinie – prowadzi szkolenie żołnierzy na potrzeby pododdziałów przeciwlotniczych wyposażonych w środki artyleryjskie i raketowe, przygotowuje specjalistów dla jednostek radiotechnicznych oraz w zakresie rozpoznania i zakłócania systemów radiolokacyjnych.

Oferta szkoleniowa w centrach i ośrodkach szkolenia na potrzeby Programu ReSAP obejmuje:

1. Centrum Szkolenia Wojsk Inżynieryjnych i Chemicznych – Kurs przeciwdziałania improwizowanym urządzeniom wybuchowym – poziom podstawowy (C-IED):
 - liczba uczestników – do 16 szkolonych,
 - czas trwania – 4 dni szkoleniowe,
 - częstotliwość – max. 2 razy w roku.
2. Centrum Szkolenia Sił Powietrznych w Koszalinie – Szkolenie podstawowe z zakresu ppzr GROM:
 - liczba uczestników – 4/8 szkolonych,
 - czas trwania – 2/4 tygodnie,
 - częstotliwość – 2–3 razy w roku.
3. Centrum Szkolenia Wojsk Lądowych w Poznaniu – Kurs S.E.R.E. (Survival, Evasion, Resistance, Escape) poziom „C”:
 - liczba uczestników – do 2 szkolonych,
 - czas trwania – 3 tygodnie,
 - częstotliwość – 2 razy w roku.
4. Centrum Szkolenia Artylerii i Uzbrojenia w Toruniu – Kurs strzelców wyborowych:
 - liczba uczestników – 2 szkolonych,
 - czas trwania – 2 miesiące,
 - częstotliwość – max. 3 razy w roku.
5. Centrum Szkolenia Łączności i Informatyki w Zegrzu – Kurs „Przepisy korespondencji według wymogów NATO”:
 - liczba uczestników – do 15 szkolonych,
 - czas trwania – 3 dni.

Koszt poszczególnych kursów będzie ustalany każdorazowo, ponieważ determinowany jest szeregiem czynników, w tym między innymi liczebnością grupy szkoleniowej, faktem prowadzenia osobnej grupy lub włączenia do składu grupy polskiej, wyborem zakwaterowania, sposobu wyżywienia, zawartych umów ze strona delegującą.

6.1.2. Promocja SZ RP i przemysłu obronnego

Organizacja, podczas międzynarodowych wystaw i salonów przemysłu obronnego, stoiska promocyjnego Ministerstwa Obrony Narodowej w bezpośrednim sąsiedztwie stoisk promocyjnych krajowych przedstawicieli sektora obronnego jest w pełni uzasadniona. Usytuowanie sektora promocyjnego Ministerstwa Obrony Narodowej w sąsiedztwie ekspozycji promujących sprzęt wojskowy krajowych producentów, będący niejednokrotnie na

wyposażeniu SZ RP, nada ekspozycji charakter narodowy, podobnie jak to jest w przypadku innych państw organizujących wspólne sektory (narodowe) podczas międzynarodowych wystaw i salonów przemysłu obronnego.

Kolorystyka ewentualnego sektora narodowego (stoisko Ministerstwa Obrony Narodowej i stoisk podmiotów sektora obronnego) powinna być w całości utrzymana w barwach narodowych, tak jak podczas organizowanych dotychczas przedsięwzięć zagranicznych (np. IDEB w Bratysławie, IDET w Brnie, IDEF w Stambule, EUROSATORY w Paryżu).

Taki sposób prezentacji nowoczesnych osiągnięć krajowych przedsiębiorstw sektora obronnego wzmocni wiarygodność polskiego przemysłu obronnego, a także zwróci uwagę delegacji zagranicznych przybyłych na spotkania z kierownictwem Ministerstwa Obrony Narodowej oraz szerokiej rzeszy gości zwiedzających międzynarodowe targi sprzętu wojskowego.

Analizując kwestię dotyczącą finansowania wspólnego stoiska Ministerstwa Obrony Narodowej i krajowych podmiotów przemysłu obronnego na międzynarodowych targach, zgodnie z dotychczasową praktyką, należy przyjąć zasadę „każdy płaci za siebie”. Tym samym oznacza to, że każdy ze współorganizatorów stoiska narodowego (MON i PPO) wnosi opłaty zgodnie z uprzednio wynegocjowanymi stawkami tak w zakresie wielkości powierzchni wystawienniczej, jak i prac związanych z organizacją danego stoiska, tj. wnosi opłaty za:

- najem przydzielonej mu powierzchni wystawienniczej na podstawie wystawionej przez organizatora targów faktury,
- wykonanie projektu i zabudowy wraz z wyposażeniem stoiska wystawienniczego na podstawie wystawionej przez wykonawcę faktury.

Taki sposób prezentacji oferty eksportowej polskiego przemysłu obronnego, oprócz wzmocnienia jego wiarygodności, pomoże:

- zaktywizować środowiska polskich producentów SpW do wzięcia udziału na międzynarodowych salonach przemysłu obronnego,
- wykorzystać szeroką wiedzę przebywających na targach przedstawicieli SZ RP na temat walorów bojowych i eksploatacyjnych oferowanego SpW podczas rozmów krajowych producentów uzbrojenia z delegacjami zagranicznymi,
- ograniczyć koszty poszczególnych wystawców, związane z organizacją stoiska (możliwość wynegocjowania niższych stawek najmu powierzchni wystawienniczej).

6.1.3. Odsprzedaż lub nieodpłatne przekazywanie SpW

Przepisy ustawy z dnia 30 maja 1996 r. o gospodarowaniu niektórymi składnikami mienia Skarbu Państwa oraz o Agencji Mienia Wojskowego (Dz. U. z 2013 r. poz. 712 oraz z 2014 r. poz. 1146) wskazują, że SZ RP sprzęt wojskowy zbywają poprzez Agencję Mienia Wojskowego w drodze przetargu, z zastrzeżeniem niektórych wyłączeń. Przepis art. 4c tejże ustawy zezwala Ministrowi Obrony Narodowej, na podstawie umów międzynarodowych, przekazywać nieodpłatnie siłom zbrojnym państw będących stronami tych umów uzbrojenie i produkty podwójnego zastosowania, określone w art. 3 pkt 1 i 2⁸⁾ ustawy z dnia 29 listopada 2000 r. o obrocie z zagranicą towarami, technologiami i usługami o znaczeniu strategicznym dla bezpieczeństwa państwa, a także dla utrzymania międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa (Dz. U. z 2013 r. poz. 194).

Powyższe dotyczy sprzętu wojskowego uznanego w resorcie obrony narodowej za zbędny, podlegający rotacji lub wskazanego w odrębnej decyzji Ministra Obrony Narodowej.

Typ i ilość przekazywanego sprzętu wynikać będzie z potrzeb zgłoszonych przez poszczególne państwa i posiadanych zasobów mienia zbędnego.

Możliwości w zakresie wykorzystania sprzętu wojskowego na potrzeby realizacji Programu ReSAP będą określane na bazie dokumentów normatywnych opracowanych stosownie do przedsięwzięć ujętych w zatwierdzonej przez Szefa Sztabu Generalnego WP i pozytywnie zaakceptowanej przez Ministra Obrony Narodowej „*Koncepcji zarządzania zasadniczym sprzętem nadwyżkowym w Siłach Zbrojnych RP*”.

W aktualnie procedowanym projekcie ustawy o Agencji Mienia Wojskowego⁹⁾, która ma zastąpić ustawę o gospodarowaniu niektórymi składnikami mienia Skarbu Państwa oraz o Agencji Mienia Wojskowego, zakłada się, że Agencja Mienia Wojskowego dodatkowo uzyska uprawnienia do realizacji zadań w zakresie obrotu towarami, technologiami i usługami o znaczeniu strategicznym dla bezpieczeństwa państwa w rozumieniu ustawy z dnia 29 listopada 2000 r. o obrocie z zagranicą towarami, technologiami i usługami o znaczeniu strategicznym dla bezpieczeństwa państwa, a także dla utrzymania międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa oraz o zmianie niektórych ustaw.

Powyższe wprowadzono w związku z zakładaną realizacją przez Agencję Mienia Wojskowego zadań:

⁸⁾ 1) Produkty podwójnego zastosowania – produkty podwójnego zastosowania w rozumieniu art. 2 pkt 1 rozporządzenia nr 428/2009; 2) Uzbrojenie – broń, amunicję, materiały wybuchowe, wyroby, ich części i technologie, wskazane w wykazie określonym w przepisach wydanych na podstawie art. 6a ust. 3.

⁹⁾ Zachowane zostają przepisy zawarte w ustawie z dnia 30 maja 1996 r. o gospodarowaniu niektórymi składnikami mienia Skarbu Państwa oraz o Agencji Mienia Wojskowego dotyczące odsprzedaży oraz nieodpłatnego przekazywania mienia.

- 1) w ramach zadań własnych – na rzecz przedsiębiorców wykonujących zadania w dziedzinie obronności i bezpieczeństwa państwa;
- 2) w ramach zadań zleconych przez Ministra Obrony Narodowej lub ministra właściwego do spraw wewnętrznych, w zakresie:
 - zagospodarowywania mienia, w tym sprzętu wojskowego (policyjnego) zbędnego jednostkom organizacyjnym obu resortów i przekazanego Agencji,
 - realizacji postępowań o udzielenie zamówień na rzecz jednostek resortu obrony narodowej,
 - realizacji obrotu „towarami o znaczeniu strategicznym” na podstawie decyzji Ministra Obrony Narodowej w związku z realizacją umów międzynarodowych.

Nowo utworzona Agencja Mienia Wojskowego będzie swego rodzaju „organem wykonawczym” Ministra Obrony Narodowej w zakresie obrotu materiałami wybuchowymi, bronią, amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym. Podobne rozwiązania prawno-organizacyjne wprowadzone są w USA, Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji i Włoszech i umożliwiają aktywne uczestnictwo administracji rządowej w wspieraniu eksportu sprzętu wojskowego. Powyższe uprawnienie nie narusza obowiązków określonych w ww. ustawie z dnia 29 listopada 2000 r.

6.2. Ministerstwo Gospodarki

Ministerstwo Gospodarki będzie kontynuowało działania mające na celu promocję Marki Polskiej Gospodarki oraz polskich marek produktowych za granicą w ramach projektów dotyczących internacjonalizacji przedsiębiorstw w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (PO IR).

Informacje na temat mechanizmów wsparcia promocji udostępniane będą na bieżąco za pomocą administrowanej przez Ministerstwo Gospodarki witryny pn. Portal Promocji Eksportu (www.eksporter.gov.pl).

Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji działające na Węgrzech, w Czechach, Litwie, Bułgarii i Rumuni wspierać będą działania polskich podmiotów w zakresie eksportu wyrobów polskiego sektora obronnego. Za realizację działań Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji odpowiedzialne jest Ministerstwo Gospodarki. Jednocześnie, w uzasadnionych przypadkach, tematyka współpracy w zakresie obszaru przemysłu obronnego będzie nadal uwzględniana w trakcie bilateralnych spotkań z partnerami zagranicznymi na szczeblu Kierownictwa

Ministerstwa Gospodarki, zarówno w formie dwustronnych Komisji Mieszanych ds. Współpracy Gospodarczej, jak też konsultacji i rozmów gospodarczych.

Ponadto Ministerstwo Gospodarki oferuje przedsiębiorcom cztery instrumenty promocji eksportu finansowane ze środków krajowych realizowane jako pomoc *de minimis*, z których mogą także korzystać przedsiębiorcy z branży przemysłu obronnego. Przedsiębiorcy mogą ubiegać się o dotacje m.in.:

- na realizację branżowych projektów promocyjnych realizowanych przez grupę co najmniej czterech przedsiębiorców obejmujących co najmniej dwie formy działań promocyjnych, takich jak: pokazy, degustacje, wystawy, prezentacje, demonstracje, spotkania branżowe, konferencje prasowe, szkolenia, seminaria i warsztaty,
- na uzyskanie certyfikatu wyrobu wymaganego na rynkach zagranicznych,
- na pokrycie części kosztów związanych z organizacją przedsięwzięć promocyjnych służących podniesieniu stopnia konkurencyjności i umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorców (m.in. organizacji seminariów, konferencji, zbiorowych pokazów),
- na realizację przedsięwzięć wydawniczych promujących eksport lub sprzedaż na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej. W ramach przedsięwzięć wydawniczych dofinansowaniu podlegają publikacje o charakterze zbiorowym (np. dotyczące branży), nie zaś indywidualnym (tj. dotyczące pojedynczego przedsiębiorstwa).

6.3. Ministerstwo Spraw Zagranicznych

Ministerstwo Spraw Zagranicznych będzie wspierało polskich producentów oraz eksporterów sprzętu wojskowego poprzez prezentowanie i promowanie polskiej oferty w zakresie wyrobów obronnych w kontaktach dyplomatycznych, jak również poprzez inicjowanie i wspieranie bezpośrednich kontaktów dwustronnych z zagranicznymi podmiotami odpowiedzialnymi za politykę zbrojeniową oraz zakupy wyposażenia dla sił zbrojnych w celu rozwoju współpracy handlowej i produkcyjno-technologicznej.

W miarę możliwości Ministerstwo Spraw Zagranicznych będzie starało się włączać tematykę współpracy przemysłów obronnych w agendę rozmów w trakcie wizyt zagranicznych przedstawicieli resortu spraw zagranicznych i spotkań z delegacjami innych państw w kraju.

Kluczową rolę w implementacji Programu będą odgrywały placówki zagraniczne RP, w szczególności Wydziały Polityczno-Ekonomiczne, Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji oraz Attachaty Obrony. Informacja na temat Programu ReSAP i jego implementacji zostanie włączona w panel na temat współpracy przemysłów obronnych w trakcie corocznej narady

ambasadorów, a także do agendy ewentualnych narad regionalnych. Dodatkowo obowiązkowe szkolenia dla osób wyjeżdżających na stanowiska ds. ekonomicznych z zakresu współpracy przemysłów obronnych zostaną wzbogacone o komponent dotyczący Programu ReSAP.

Działania Ministerstwa Spraw Zagranicznych, w tym placówek zagranicznych, z zakresu promocji wyrobów polskiego sektora obronnego będą polegały w szczególności na:

- wspieraniu projektów współpracy wojskowo-technicznej,
- inicjowaniu wizyt międzypaństwowych oraz misji gospodarczych w celu wspierania kontaktów handlowych,
- analizowaniu miejscowych rynków pod kątem możliwości zbytu sprzętu wojskowego oraz uwarunkowań prawnych i finansowych mających istotne znaczenie dla postrzegania oferty polskiego przemysłu obronnego na tych rynkach,
- uczestnictwie w instytucjonalnych formach współpracy dwustronnej (grupy robocze, komisje) dotyczących produkcji oraz handlu wyrobami obronnymi,
- działaniach wspierających i promujących konkretne projekty dotyczące dostaw sprzętu wojskowego (w tym udział w imprezach wystawienniczych i towarzyszących im wydarzeniach),
- oprowie protokolarnej i medialnej wydarzeń związanych z promocją sprzętu wojskowego,
- lobbingu politycznym na rzecz polskich firm zbrojeniowych ze strony szefów placówek i personelu dyplomatycznego,
- monitorowaniu i ocenie przebiegu procesu wdrażania Programu ReSAP oraz sygnalizowaniu ewentualnych wyzwań związanych z jego implementacją.

6.4. Ministerstwo Finansów

Umożliwia stosowanie mechanizmów finansowych w ramach kredytów rządowych udzielanych rządowi innych państw z przeznaczeniem na sfinansowanie zakupów wytwarzanego w Polsce sprzętu wojskowego.

Umowy o udzielaniu kredytów rządowych zawierane będą w oparciu o przepisy ustawy z dnia 14 kwietnia 2000 r. o umowach międzynarodowych. Umowy negocjowane są w oparciu o instrukcje zatwierdzone przez Prezesa Rady Ministrów. Zgoda na zawarcie umowy wydawana jest przez Radę Ministrów w formie uchwały.

Zgodnie z procedurami zawierania umów międzynarodowych, Ministerstwo Finansów, na wniosek zainteresowanego kraju-kredytobiorcy o udzielenie takiego

finansowania skierowany do organów władzy Rzeczypospolitej Polskiej obejmujący między innymi kwotę i walutę kredytu oraz przeznaczenie i zakres finansowania dostaw, przygotowuje projekt międzyrządowej umowy kredytowej oraz instrukcję do jej negocjacji, która jest akceptowana przez Prezesa Rady Ministrów. Kolejne etapy to negocjacje zapisów umowy kredytowej i jej parafowanie, a następnie przyjęcie uchwały przez Radę Ministrów o związaniu umową i podpisanie umowy. Etap uzgadniania instrukcji negocjacyjnej oraz akceptacji przez Radę Ministrów projektu umowy w formie uchwały dopuszczającej do podpisania wymaga dodatkowo uzgodnień międzyresortowych. Ponadto ewentualna możliwość udzielenia kredytu rządowego jest uzależniona od sytuacji finansowej budżetu państwa.

W przypadku gdy udzielenie kredytu związane będzie ze znacznym obciążeniem państwa pod względem finansowym, zawarcie stosownej umowy międzynarodowej odbywać się będzie w drodze ratyfikacji, za uprzednią zgodą wyrażoną w ustawie – stosownie do przepisów Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej.

W ramach udzielanych kredytów rządowych kontrakty po stronie polskiej powinny być zawierane przez przedsiębiorców mających siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, przy czym strona polska zawsze dąży do ustalenia jak najwyższego procentowego udziału w dostawach składników polskiego pochodzenia. Ponadto, w celu zapewnienia skutecznej i rzetelnej realizacji kontraktów finansowanych polskim kredytem rządowym, Ministerstwo Finansów weryfikuje polskie przedsiębiorstwa, które zamierzają finansować swoje kontrakty w ramach kredytu, w zakresie spełnienia następujących kryteriów:

- przedsiębiorstwo powinno legitymować się doświadczeniem w realizacji projektów z danej dziedziny, potwierdzonym referencjami od zamawiających oraz posiadać stosowne pozwolenia i certyfikaty;
- przedsiębiorstwo powinno prowadzić działalność gospodarczą na terenie kraju przez okres minimum 3 lat;
- przedsiębiorstwo powinno wykazywać dodatni wynik finansowy w okresie ostatnich 3 lat, a także załączyć sprawozdania finansowe za te okresy;
- przedsiębiorstwo powinno przedstawić zaświadczenie o niezaleganiu z podatkami oraz składkami Zakładu Ubezpieczeń Społecznych.

W szczególnych przypadkach Ministerstwo Finansów, na uzasadniony wniosek przedsiębiorcy, może odstąpić od zastosowania powyższych kryteriów.

Wybór konkretnych projektów realizowanych w ramach kredytu rządowego, jak również wybór firm realizujących te projekty, dokonywany jest przez importera kraju

kredytobiorcy. Płatności z tytułu realizacji kontraktów dokonywane są ze środków budżetu państwa za pośrednictwem Banku Gospodarstwa Krajowego (upoważnionego do obsługi międzyrządowych umów kredytowych) bezpośrednio na rzecz polskich eksporterów. Wyplata dla polskiego przedsiębiorstwa następuje w złotych polskich po kursie kupna NBP obowiązującym w dniu wypłaty, na podstawie dokumentów przyjętych w kontrakcie (niezależnie od waluty kontraktu), uprzednio zaakceptowanych przez importera oraz jego bank.

Dla zwiększenia możliwości pozyskiwania przez podmioty krajowego przemysłu obronnego zamówień eksportowych, Ministerstwo Finansów – na wniosek właściwych władz kraju zainteresowanego uzyskaniem polskiego kredytu rządowego przeznaczonego na sfinansowanie zakupów wytwarzanego w Polsce SpW lub też na wniosek polskiego eksportera – będzie udzielać informacji w sprawie zainteresowania organów władzy RP możliwością finansowania dostaw w ramach polskiego kredytu rządowego. Termin ważności informacji nie powinien być dłuższy niż 6 miesięcy, a jej wystawienie i przekazanie adresatowi będzie uzależnione od uzyskania w kwestii zasadności przyznania polskiego kredytu rządowego pozytywnej opinii Ministra Gospodarki i Ministra Spraw Zagranicznych.

6.5. Ministerstwo Skarbu Państwa

Ministerstwo Skarbu Państwa będzie wspierało polskich producentów, zwłaszcza spółki z udziałem Skarbu Państwa w kontaktach dwustronnych z zagranicznymi instytucjami i podmiotami odpowiedzialnymi za politykę zbrojeniową oraz zakupy wyposażenia dla sił zbrojnych w celu rozwoju współpracy handlowej i produkcyjno-technologicznej.

Zapewni, aby pracownicy odpowiednich komórek nadzoru w ramach definiowania celów długo- i krótkookresowych dla spółek z udziałem Skarbu Państwa uwzględniali m.in. następujące kategorie:

- 1) optymalizację wyniku finansowego;
- 2) umocnienie/utrzymanie pozycji rynkowej spółki, w tym pozyskanie nowych rynków zbytu;
- 3) intensyfikację działań marketingowych, w tym promowanie spółki za pośrednictwem m.in. wystaw i targów.

W odniesieniu do Spółki Polska Grupa Zbrojeniowa S.A. z siedzibą w Radomiu – dodatkowo zaangażowanie w finansowanie wsparcia eksportu podmiotów Grupy, w tym m.in. utworzenie funduszu celowego (kapitału rezerwowego) związanego z obsługą jej uczestnictwa w Programie ReSAP.

6.6. Bank Gospodarstwa Krajowego

Realizować będzie przedsięwzięcia związane z zapewnieniem mechanizmów finansowych w ramach kredytów eksportowych i komercyjnych udzielanych przez Bank dla zagranicznych podmiotów zainteresowanych nabyciem wytwarzanego w Polsce sprzętu wojskowego.

Na potrzeby Programu ReSAP możliwe będą do wykorzystania instrumenty finansowania średnioterminowego i długoterminowego (okres kredytowania powyżej 2 lat) polskiego eksportu.

Instrumenty finansowania długoterminowego obejmują:

- kredyt dla nabywcy w ramach limitów ustalonych dla poszczególnych kredytobiorców ubezpieczony w KUKE S.A. lub/i zabezpieczony gwarancją rządową kraju dłużnika,
- kredyt dla banku nabywcy ubezpieczony w KUKE S.A. lub/i zabezpieczony gwarancją rządową kraju dłużnika,
- kredyt dla nabywcy udzielany na zasadach indywidualnej oceny kredytobiorcy ubezpieczony w KUKE S.A. lub/i zabezpieczony gwarancją rządową kraju dłużnika,
- współfinansowanie przez BGK w ramach konsorcjum banków kredytu dla nabywcy ubezpieczonego w KUKE S.A. lub/i zabezpieczony gwarancją rządową kraju dłużnika,
- refinansowanie średnioterminowego i długoterminowego kredytu dostawcy z wykorzystaniem ubezpieczenia KUKE S.A. lub/i zabezpieczony gwarancją rządową kraju dłużnika.

Dodatkowo Program BGK umożliwia udzielanie przez BGK kredytu na prefinansowanie eksportu z gwarancją KUKE S.A.

Niezależnie, w przypadku krajów ryzyka rynkowego, BGK może zaproponować klientom standardowe produkty wspierania eksportu:

- gwarancje eksportowe (przetargowe, zwrotu zaliczki, dobrego wykonania kontraktu),
- akredytywy eksportowe (potwierdzone i niepotwierdzone),
- dyskonto i postfinansowanie akredytyw eksportowych,
- inkaso eksportowe,
- wykup wierzytelności eksportowych z polisą ubezpieczeniową lub na ryzyko własne.

W ramach przyjętej strategii, BGK udziela bezpośredniego wsparcia polskim podmiotom sektora obronnego (w tym podmiotom należącym do PGZ S.A.). Współpraca ta obejmuje m.in.:

- kredyty obrotowe na finansowanie bieżącej działalności,

- poręczenia i gwarancje,
- transakcje terminowe typu forward,
- walutowe transakcje opcyjne.

6.7. Polska Grupa Zbrojeniowa S.A.

W dniu 5 grudnia 2013 r. w Krajowym Rejestrze Sądowym została zarejestrowana nowa spółka pod nazwą Polska Grupa Zbrojeniowa S.A. z siedzibą w Radomiu. Podmiot ten połączył w ramach jednej grupy część firm sektora obronnego, w tym 11 wojskowych przedsiębiorstw remontowo-produkcyjnych, Hutę Stalowa Wola S.A., Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Centrum Techniki Morskiej S.A., WSK „PZL-KALISZ” S.A., spółki¹⁰⁾ Agencji Rozwoju Przemysłu S.A. oraz spółki Polskiego Holdingu Obronnego Sp. z o.o. (dawnego Bumaru).

Głównym celem działalności PGZ S.A. jest zaspokajanie potrzeb bezpieczeństwa i obronności państwa w zakresie badań naukowych, prac rozwojowych, produkcji, serwisowania, obsługi oraz napraw sprzętu wojskowego, a także jego promocja i obrót.

Mając na względzie powyższe, przy sporządzaniu strategicznego planu wieloletniego PGZ S.A., rozważony będzie, z uwzględnieniem prowadzonej przez tę Spółkę działalności, sposób oraz zakres uczestnictwa PGZ S.A. w realizacji Programu ReSAP. Statut PGZ S.A. przewiduje, iż przyjęcie strategicznych planów wieloletnich Spółki wymaga uzyskania pozytywnej opinii Ministra Obrony Narodowej, który jako podmiot inicjujący Program ReSAP jest zainteresowany możliwie szerokim udziałem w jego realizacji PGZ S.A.

7. System monitorowania realizacji zadań

Monitoring realizacji Programu ReSAP będzie prowadzić Ministerstwo Obrony Narodowej w cyklu rocznym. W związku z tym Minister Obrony Narodowej będzie corocznie – w okresie do końca kwietnia każdego roku za ubiegły rok kalendarzowy – przedkładał Radzie Ministrów sprawozdanie z procesu wdrażania Programu ReSAP, przygotowane z wykorzystaniem informacji od organów (MSP, MON, MSZ, MF) oraz wybranych instytucji i przedsiębiorców włączonych w realizację zadań wynikających z Programu ReSAP. Informacje te obejmować będą również dane pokazujące kształtowanie się wskaźników mierzących stopień realizacji poszczególnych celów Programu ReSAP. Pierwsze sprawozdanie dla Rady Ministrów zostanie przygotowane w 2016 r. i będzie obejmowało okres od przyjęcia Programu ReSAP przez Radę Ministrów do końca 2015 r.

¹⁰⁾ W tym: Morska Stocznia Remontowa GRYFIA S.A. oraz Stocznia Remontowa NAUTA S.A.

W ramach wspomnianych wyżej sprawozdań dokonywane będą także przeglądy Programu ReSAP pod kątem jego ewentualnej aktualizacji w konsekwencji wystąpienia istotnych zmian w środowisku polityczno-wojskowym, ekonomiczno-finansowym, technologicznym i prawnym, w jakim funkcjonuje krajowy przemysł obronny.

8. Zgodność Programu ReSAP z celami Strategii

Lp.	Nazwa celu Programu	Strategia Rozwoju Systemu Bezpieczeństwa Narodowego RP 2022		Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki „Dynamiczna Polska 2020”	
		Nr celu	Priorytet i kierunek interwencji	Nr celu	Kierunek działań
1.	Zwiększenie efektywności wykorzystania mechanizmów finansowych wsparcia eksportu wytwarzanego w Polsce sprzętu wojskowego	1. Kształtowanie stabilnego międzynarodowego środowiska bezpieczeństwa w wymiarze regionalnym i globalnym	1.1.3. Pogłębianie współpracy z partnerami z Europy Wschodniej w ramach UE i NATO	4. Wzrost umiędzynarodowienia polskiej gospodarki	4.1. Wspieranie polskiego eksportu oraz polskich inwestycji za granicą
	1.2.4. Pogłębianie współpracy w formule Grupy Wyszehradzkiej				
	1.2.5. Pogłębianie współpracy w formule Współpracy Bałtyckiej				
2.	Wzmacnianie zdolności przemysłowego potencjału obronnego do wspierania obronności w państwach	2. Umocnienie zdolności państwa do obrony	2.1.1. Zapewnienie zdolności państwa do obrony oraz przeciwstawienia się agresji w ramach zobowiązań sojuszniczych		
			2.4.2. Wzmacnianie przemysłowego potencjału obronnego	1. Dostosowanie otoczenia regulacyjnego i finansowego do potrzeb innowacyjnej i efektywnej gospodarki	1.2. Koncentracja wydatków publicznych na działaniach prorozwojowych i innowacyjnych
			2.7.2. Intensyfikacja działań zmierzających do aktywnego uczestnictwa polskich ośrodków naukowych i przemysłowych w międzynarodowych programach zbrojeniowych	2. Stymulowanie innowacyjności poprzez wzrost efektywności wiedzy i pracy	2.1. Podniesienie poziomu i efektywności nauki w Polsce, wzmocnienie jej powiązań z gospodarką oraz wzrost jej międzynarodowej konkurencyjności 2.3. Wspieranie współpracy w tworzeniu i wdrażaniu innowacji

		4. Zwiększenie integracji polityk publicznych z polityką bezpieczeństwa	4.1.3. Wspieranie rozwoju infrastruktury przez sektor bezpieczeństwa		
			4.1.5. Wspieranie zatrudnienia i przeciwdziałanie bezrobociu w sektorze bezpieczeństwa		
3.	Wzmocnienie działań w obszarze promocji obronności	2. Umocnienie zdolności państwa do obrony	2.6. Skuteczna promocja obronności	4. Wzrost umiędzynarodowienia polskiej gospodarki	4.3. Promowanie gospodarki polskiej, polskich przedsiębiorstw oraz wizerunku Polski na arenie międzynarodowej
4.	Zwiększenie aktywności w obszarze międzynarodowej wojskowej współpracy dydaktycznej i szkoleniowej	4. Zwiększenie integracji polityk publicznych z polityką bezpieczeństwa	4.1.6. Podnoszenie jakości edukacji sektora bezpieczeństwa oraz integracja szkolnictwa wyższego sektora bezpieczeństwa z krajowym i europejskim systemem edukacyjnym		

9. Plan finansowy Programu ReSAP

Program ReSAP nie jest programem wieloletnim w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. z 2013 r. poz. 885, z późn. zm.).

Realizacja Programu ReSAP finansowana będzie głównie ze środków budżetowych instytucji/podmiotów wykonujących poszczególne zadania/działania:

1. Ministerstwo Finansów – kredyty rządowe do wysokości ustalonej w ustawie budżetowej na dany rok.
2. Bank Gospodarstwa Krajowego – kredyty eksportowe i komercyjne.
3. Polska Grupa Zbrojeniowa S.A. – finansowanie sprzedaży wytworzonego przez spółki Grupy sprzętu ze środków własnych, a także z innych ogólnodostępnych środków (np. z przyjętych przez rząd RP programów wspierania eksportu). Sprzedaż sprzętu może

odbywać się w formie leasingu. PGZ S.A. może udzielać kredytu kupieckiego i pożyczek na zakup sprzętu i usług.

4. Ministerstwo Finansów i KUKI S.A. – gwarancje Skarbu Państwa na zakup wyrobów lub usług w polskim przemyśle oraz gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenia eksportowe – do wysokości ustalonej w ustawie budżetowej na dany rok.
5. Ministerstwo Obrony Narodowej:
 - 5.1. Finansowanie nieodpłatnego przekazywania SpW w wysokości do 30 mln zł rocznie (bez skutków finansowych dla Ministerstwa Obrony Narodowej) – ustalone indywidualnie w zależności od zgłoszonych potrzeb przez zainteresowane państwo i posiadanych zasobów mienia zbędnego.
 - 5.2. Finansowanie edukacji i szkolenia w wysokości do 5 mln zł rocznie.
 - 5.3. Finansowanie promocji SZ RP i przemysłu w wysokości do 5 mln zł rocznie.
6. Ministerstwo Gospodarki – środki własne na funkcjonowanie placówek zagranicznych.
7. Ministerstwo Spraw Zagranicznych – środki własne na funkcjonowanie placówek zagranicznych.

Realizacja zadań i działań możliwa jest również przy wsparciu finansowym uzyskanym w ramach funduszy Unii Europejskiej.

Środki finansowe na realizację zadań objętych Programem ReSAP wydatkowane będą przez ministerstwa i inne podmioty je wykonujące.

Nie przewiduje się wydatkowania środków na ewentualne dodatkowe stanowiska dla spraw realizacji Programu ReSAP.

10. Potencjalne zagrożenie realizacji Programu ReSAP

1. Opóźnienia w realizacji zadań i działań wynikające z nieplanowanych w momencie przyjmowania Programu ReSAP reorganizacji i zmian funkcjonalnych instytucji za nie odpowiedzialnych.
2. Niewystarczające środki finansowe na realizację zadań lub działań wynikające z sytuacji finansów publicznych.

*ANALIZA SWOT UWARUNKOWAŃ DLA
Programu Wsparcia Bezpieczeństwa Regionu 2022 – ReSAP*

<p style="text-align: center;">Mocne strony (+):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ promocja relacji dwustronnych i wielostronnych z państwami regionu i zwiększenie roli Polski w regionie, dające w przyszłości uzasadnienie do posiadania pozycji lidera polityczno-wojskowego; ▪ zwiększenie zdolności obronnych V4+ w ramach NATO; ▪ wizja osiągnięcia interoperacyjności wobec potrzeb wynikających z uwarunkowań geopolitycznych; ▪ pokreślenie znaczenia promocji eksportu wyrobów w międzynarodowych zakupach UiSW; ▪ aktualna sytuacja bezpieczeństwa w regionie i zwiększanie wydatków na zbrojenia przez szereg państw. 	<p style="text-align: center;">Słabe strony (-):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ dotychczasowy słaby charakter eksportu polskich rozwiązań do państw V4+; ▪ relacje dwustronne poszczególnych państw V4+ oraz z podmiotami spoza grupy; ▪ konieczność dokonania zmian w polskim prawie (np. promocja eksportu w MON); ▪ moce przerobowe polskiego przemysłu; ▪ ceny wyrobów polskiego przemysłu; ▪ kraje planowane do objęcia Programem są obecnie w kręgu zainteresowania USA, Niemiec i Francji, które to kraje proponują im elementy uzbrojenia w drodze darowizny, leasingu lub sprzedaży; ▪ mała pula na działalność Programu.
<p style="text-align: center;">Szanse (!):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ większa synergia w osiąganiu zdolności wojskowych i przemysłowych; ▪ zwiększenie zamówień w polskim przemyśle; ▪ zmniejszenie kosztów przemysłowych związanych z kwalifikacją i certyfikacją; ▪ napływ środków na stymulację dalszych badań i prac rozwojowych; ▪ utrzymanie dobrych wskaźników społeczno-ekonomicznych dla branży zbrojeniowej; ▪ ograniczenie kosztów szkolenia wojsk w użyciu i serwisowaniu. 	<p style="text-align: center;">Zagrożenia (?):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ w dalszej perspektywie nasycenie rynków V4+; ▪ wnikliwe badanie przez KE działań eksportowo-zakupowych z prawem unijnym; ▪ konieczność udzielania transferu technologii.