



Warszawa, 28 listopada 2025 r.

Pan Andrzej Domański

Minister Finansów i Gospodarki

Przewodniczący Międzyresortowego Zespołu do spraw Rozwoju Przemysłu Obronnego

Szanowny Panie Ministrze,

w imieniu Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce (AmCham) oraz jej firm członkowskich mam zaszczyt przedstawić Panu Ministrowi stanowisko dotyczące Strategii Rozwoju Przemysłu Obronnego (dalej: SRPO).

AmCham jest organizacją zrzeszającą przedsiębiorców amerykańskich w naszym kraju, którzy stanowią jedną z największych grup inwestorów zagranicznych i ulokowali w Polsce aktywa o wartości 239 mld złotych i stworzyli 327 tysięcy miejsc pracy. Od ponad 30 lat działamy na rzecz rozwoju wzajemnych relacji gospodarczych, a naszą misją jest poprawa klimatu inwestycyjnego i promocja naszego kraju na rynku amerykańskim. Członkami AmCham są w szczególności wszyscy najwięksi inwestorzy z branży przemysłu obronnego pochodzący ze Stanów Zjednoczonych działający w Polsce, którzy w wielu segmentach rynku są globalnymi liderami i od lat stanowią grono zaufanych partnerów w rozwijaniu polskich zdolności obronnych.

AmCham wyraża jednoznaczną aprobatę wobec podjęcia przez kierowany przez Pana Ministra zespół prac nad SRPO, doceniając wysiłki zmierzające do opracowaniu kompleksowego i długoterminowego planu wyznaczającego kierunki rozwoju polskiego przemysłu obronnego. Wobec rosnącej niepewności w polityce międzynarodowej szczególnie istotne staje się strategiczne podejście do rozbudowy polskich zdolności obronnych, w tym lepsze skoordynowanie działań władz publicznych i prywatnych dostawców.

Z powyższych względów uznajemy za stosowne przedstawienie kierunkowych uwag dotyczących najważniejszych aspektów, które w naszej opinii powinny zostać objęte SRPO. Mamy nadzieję na uwzględnienie w dalszych pracach nad Strategią przedstawionego przez nas stanowiska i wyrażamy gotowość do wsparcia dalszych prac nad jej treścią.

Z poważaniem

Marta Pawlak

Dyrektorka Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce ds. prawnych i polityk publicznych

zał. nr 1 – propozycje AmCham dotyczące Strategii Rozwoju Przemysłu Obronnego

1. Wstęp

Coraz bardziej złożona i niestabilna sytuacja geopolityczna stanowi poważne zagrożenie dla bezpieczeństwa i dobrobytu Polski. Agresja Rosji wobec Ukrainy, sojusz tego kraju z coraz bardziej asertywnymi Chinami oraz działania innych agresywnych aktorów wymagają bardziej realistycznego i zdecydowanego podejścia do sfery bezpieczeństwa i rozwoju przemysłu obronnego, w tym długoterminowych inwestycji partnerów amerykańskich w Polsce.

Polska, jako kluczowy członek NATO, położony na wschodniej flance, musi nadal lokalnie rozwijać trwałe i innowacyjne zdolności przemysłowe w celu wzmocnienia suwerenności technologicznej, odporności logistycznej i interoperacyjności w ramach NATO. Wymaga to wzmocnienia przemysłu obronnego, usprawnienia planowania strategicznego i budowania odporności na kryzysy. W tym kontekście pogłębienie współpracy z partnerami strategicznymi, zwłaszcza w ramach NATO, ma większe znaczenie niż kiedykolwiek. Uważamy, że Polska powinna skupić się na wzmocnieniu swojego przemysłu obronnego, zacieśnieniu partnerstw strategicznych, zwłaszcza w wymiarze transatlantyckim oraz zapewnieniu odporności na wyzwania związane z coraz bardziej niepewną sytuacją geopolityczną. Dla amerykańskich korporacji przemysłowych oznacza to możliwość rozwijania w Polsce centrów inżynieryjnych, produkcyjnych i serwisowych, które wspierają potrzeby zarówno Polskich Sił Zbrojnych, jak i sojusznicze operacje NATO w regionie. Wymaga to wzmocnienia krajowego przemysłu obronnego, usprawnienia planowania strategicznego, budowania odporności na kryzysy oraz utrzymania atrakcyjnego, przewidywalnego środowiska regulacyjnego dla inwestorów transatlantyckich w Polsce.

Agresja Rosji wobec Ukrainy uwydatniła pilną potrzebę posiadania gotowego do użycia sprzętu obronnego w celu ochrony obywateli Polski i wzmocnienia bezpieczeństwa narodowego. W odpowiedzi Polska podjęła znaczące kroki w celu wzmocnienia swoich zdolności obronnych, w tym znacząco zwiększyła wydatki na obronność i zacieśniła współpracę zbrojeniową z sojusznikami z NATO. Doprowadziło to do bezprecedensowego wzrostu popytu, który przekształca polski rynek zbrojeniowy. Rynek ten musi sprostać bezprecedensowej presji zaspokojenia bieżących potrzeb, przy jednoczesnym planowaniu inwestycji sprzyjających długoterminowej odporności.

Amcham jednoznacznie wspiera dalszy rozwój polskich zdolności obronnych zmierzający do zapewnienia bezpieczeństwa narodowego i zwiększenia stabilności regionu. Dla amerykańskich inwestorów Polska jest jednym z najważniejszych rynków Europy Środkowo-Wschodniej oraz naturalnym miejscem lokowania centrów MRO (Maintenance, Repair, and Overhaul) i R&D. Popieramy także wysiłki Polski na rzecz budowania strategicznej autonomii w dziedzinie obronności, zwracając przy tym uwagę na konieczność zrównoważenia dążenia do niezależnych rozwiązań z potrzebą utrzymania przewagi technologicznej i efektywności operacyjnej we współpracy z sojusznikami z NATO.

Obecna sytuacja wymaga natychmiastowych rozwiązań, a Polska nie może sobie pozwolić na opóźnienia we wzmacnianiu swoich sił zbrojnych. Utrzymanie otwartości Polski i jej atrakcyjności dla inwestycji sojuszników z NATO – w szczególności amerykańskich firm już obecnych na polskim rynku, aktywnie działających i funkcjonujących w polskim ekosystemie przemysłowym – wzmocni jej odporność i zapewni dostęp do najnowocześniejszych technologii. Alternatywny model oparty na protekcjonizmie bezpośrednio wpłynąłby na osłabienie bezpieczeństwa, utratę miejsc pracy i ryzyko odpływu możliwości związanych z transferem technologii i własności intelektualnej do innych lokalizacji. Przyjmując zrównoważone podejście, Polska może osiągnąć zarówno autonomię strategiczną, jak i wykorzystać atuty swoich sojuszników i partnerów na

rynku obronnym, zapewniając jednocześnie opłacalność i przewidywalność inwestycji dla amerykańskich partnerów w tym obszarze, budujących i inwestujących w kraju w długoterminowe zaplecza produkcyjne i serwisowe

Aby polski przemysł obronny mógł się rozwijać w perspektywie długoterminowej, rząd musi wysłać silny sygnał do rynku utrzymując wysoki popyt i tworząc jasne ramy dla wzrostu. Inicjatywy takie jak wspólne programy zakupowe i zwiększenie wydatków na obronność będą zachęcać do inwestycji i sprzyjać innowacjom. Na tle tego złożonego krajobrazu wyzwań, amerykańscy inwestorzy w Polsce deklarują stałe zaangażowanie we wspieranie polskiego przemysłu obronnego i sił zbrojnych, zapewniając im dostęp do zaawansowanych technologii i zdolności niezbędnych do sprostania wyzwaniom w coraz bardziej złożonej sytuacji geopolitycznej.

2. Zapewnienie większej przewidywalności planów zakupowych Ministerstwa Obrony Narodowej oraz bardziej regularny i transparentny dialog z przemysłem zbrojeniowym

Obecnie nie istnieje oficjalny kanał komunikowania planów modernizacji technicznej Wojska Polskiego pomiędzy Ministerstwem Obrony Narodowej a potencjalnymi dostawcami. Cały czas obowiązujący Program Modernizacji Technicznej Sił Zbrojnych RP na lata 2021-2035 nie został podany do publicznej wiadomości, nawet w zakresie orientacyjnych harmonogramów pozyskania określonych zdolności. W przypadku obecnie tworzonego Programu Modernizacji Technicznej na lata 2025-2039 nieznanym jest harmonogram jego przyjęcia ani to, czy będzie zakomunikowany publicznie.

Podawanie do wiadomości izb handlowych przynajmniej orientacyjnych planów zawierających informacje nt. planowanego harmonogramu pozyskania danego rodzaju zdolności miałyby szereg zalet. Z punktu widzenia zagranicznych dostawców uzbrojenia pozwoliłoby to z wyprzedzeniem przygotować się do procedur przetargowych oraz alokować środki własne firm niezbędne do zmapowania polskiego zaplecza przemysłowego i przygotowania ambitnej oferty współpracy przemysłowej zapewniającej jak największy transfer technologii do krajowej gospodarki i maksymalną samowystarczalność Sił Zbrojnych RP w zakresie użytkowania danego systemu.

Dla amerykańskich korporacji działających w Polsce – planujących wieloletnie, kapitałochłonne inwestycje w zakłady produkcyjne, laboratoria testowe czy centra MRO – przejrzyste, średnio- i długoterminowe plany zakupowe MON są warunkiem koniecznym. Pozwalają one uzasadnić alokację globalnych środków inwestycyjnych do Polski oraz podjąć decyzje o lokowaniu tutaj kolejnych linii produkcyjnych wspierających zarówno polską, jak i sojuszniczą bazę sprzętową.

Przygotowanie szczegółowej i rzetelnej oferty współpracy przemysłowej jest dla amerykańskich firm tym trudniejsze, im większa jest niepewność co do skali i harmonogramu przyszłych zamówień, co przekłada się wprost na decyzje o ulokowaniu lub rozbudowie inwestycji w Polsce. Wymaga zaangażowania znaczących środków własnych firm o co trudno przy braku oficjalnej deklaracji ze strony zamawiającego co do planowanego pozyskania danego systemu uzbrojenia wraz z orientacyjnym choćby harmonogramem.

Kolejnym krokiem w zakresie zwiększania transparentności na linii Ministerstwo Obrony Narodowej – przemysł zbrojeniowy byłoby informowanie z wyprzedzeniem o trybie pozyskania danej zdolności wraz z kryteriami oceny ofert i wymogami dot. współpracy przemysłowej (np. jakie wagi procentowe mają zdolności danego systemu, koszty w całym cyklu życia, oferta współpracy przemysłowej etc.).

Warto również rozważyć utworzenie stałej platformy dialogu pomiędzy zamawiającym a przemysłem zbrojeniowym w postaci np. cyklicznych spotkań lub corocznej/półrocznej konferencji, na której zamawiający mógłby komunikować plany zakupowe a przedstawiciele przemysłu zadawać pytania i przedstawiać swoje stanowiska.

3. Powołanie krajowego funduszu finansującego inwestycje w nowe systemy uzbrojenia we współpracy z zagranicznymi podmiotami

Współpraca pomiędzy zagranicznymi przedsiębiorstwami zbrojeniowymi a krajowym przemysłem zbrojeniowym może polegać nie tylko na partnerstwie przemysłowym na potrzeby spełnienia wymogów offsetowych dla konkretnych zamówień, ale również na opracowywaniu zupełnie nowych rozwiązań. Obecnie nie istnieje jednak żaden mechanizm rządowy tworzący zachęty do takiej współpracy. Unijne programy takie jak SAFE lub EDF skupiają się głównie albo na wsparciu finansowym dla pozyskania istniejących systemów albo zawierają warunki de facto ograniczające konkurencję do przedsiębiorstw z Unii Europejskiej.

Rząd RP mógłby rozważyć powołanie własnego, narodowego funduszu finansującego rozwój systemów uzbrojenia dostarczających zdolności zdefiniowane przez RP. Tego typu mechanizm byłby szczególnie atrakcyjny dla globalnych firm amerykańskich, inwestujących w Polsce, które posiadają już rozbudowaną obecność przemysłową na terenie naszego kraju. Możliwość wspólnego finansowania projektów z rządowym funduszem, przy jasnych kryteriach transferu technologii i podziale ryzyka, tworzyłaby silny bodziec do inwestycji w Polsce projektów o charakterze regionalnym i paneuropejskim.

Taki fundusz mógłby ogłaszać konkursy na opracowanie systemów zapewniających dane zdolności, które byłyby otwarte na równych warunkach dla wszystkich przedsiębiorstw zagranicznych zarówno z Unii Europejskiej jak i poza niej. Wymogiem udziału w takim konkursie byłaby współpraca przemysłowa z polskim partnerem i dokonanie transferu technologii do krajowego przemysłu zapewniającego maksymalną możliwą suwerenność w zakresie produkcji, utrzymania, modernizacji i eksportu rozwiązania, które powstałoby w wyniku takiej współpracy. Wymogi przyznania finansowania przez taki fundusz powinny opierać się na kryterium rezultatu a nie sposobu jego osiągnięcia (np. wymaganej formy prawnej konsorcjum z udziałem zagranicznego partnera).

Tego typu rozwiązanie stworzyłoby zachęty finansowe dla zagranicznych przedsiębiorstw zbrojeniowych posiadających w Polsce centra inżynieryjne, laboratoria testowe, zakłady MRO czy R&D do zawiązywania współpracy z polskimi przedsiębiorstwami zbrojeniowymi i tworzenia wspólnych produktów.

4. Rozważenie modyfikacji Ustawy z dnia 26 czerwca 2014 r. o niektórych umowach zawieranych w związku z realizacją zamówień o podstawowym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa (tzw. Ustawa offsetowa) oraz zmian w szeroko rozumianym podejściu do współpracy przemysłowej przy udzielaniu zamówień zbrojeniowych zagranicznym producentom

Biorąc pod uwagę sytuację geopolityczną Polski, poziom krajowych wydatków zbrojeniowych stanowiący znaczące obciążenie budżetu państwa oraz potrzebę zapewnienia maksymalnej samowystarczalności w zakresie eksploatacji i wykorzystania systemów uzbrojenia dążenie Rządu RP do zapewnienia maksymalnego możliwego udziału krajowego przemysłu w zamówieniach zbrojeniowych jest w pełni zrozumiałe i zasługuje na pełne wsparcie.

Jednocześnie obecnie obowiązująca Ustawa offsetowa jest jedną z najbardziej restrykcyjnych regulacji tego typu w Unii Europejskiej zawężając możliwości współpracy zagranicznych dostawców uzbrojenia z krajowymi podmiotami. Mając powyższe na uwadze poddajemy pod rozważenie modyfikację Ustawy offsetowej oraz szerszej polityki współpracy przemysłowej z zagranicznymi dostawcami uzbrojenia poprzez:

- 1) Jasne i komunikowane z wyprzedzeniem definiowanie minimalnych wymogów w zakresie offsetu/współpracy przemysłowej przy przyznawaniu zamówień zagranicznym

dostawcom.

- 2) Wprowadzenie większej elastyczności w zakresie zaliczania inwestycji zagranicznych dostawców uzbrojenia w Polsce na potrzeby wymogów współpracy przemysłowej przy przyznawaniu zamówień zbrojeniowych – Rząd RP mógłby w ten sposób tworzyć zachęty dla firm zagranicznych do inwestowania w obszary dla niego priorytetowe, w tym centrów inżynieryjnych, R&D, zakładów MRO i linii produkcyjnych zlokalizowanych w Polsce przez amerykańskie korporacje przemysłu lotniczego i obronnego.
- 3) Zapewnienie zachęt finansowanych i wsparcia dla krajowej bazy przemysłowej tym samym zwiększając jej konkurencyjność i zdolność do współpracy z zagranicznymi dostawcami uzbrojenia.
- 4) Wzmocnienie krajowej bazy przemysłowej (inwestycje w wykwalifikowaną kadrę, wyposażenie zakładów, nakłady na B+R) zwiększają prawdopodobieństwo trwałego wejścia do łańcuchów dostaw zagranicznych dostawców i budują ekosystem zachęcający do dalszych inwestycji w kraju. Dla amerykańskich firm globalnych oznacza to możliwość uczynienia z Polski jednego z głównych hubów produkcyjno-serwisowych w Europie Środkowo-Wschodniej, co sprzyja długoterminowej obecności kapitału amerykańskiego i transferowi kompetencji wysokotechnologicznych do Polski. Długoterminowa współpraca krajowego przemysłu w ramach łańcucha wartości zagranicznych dostawców zapewnia większe korzyści gospodarcze ponieważ jest niezależna od przyznania bądź nie danego zamówienia, wspiera budowę krajowych zdolności przemysłowych w oderwaniu od jednego tylko produktu oraz zwiększa prawdopodobieństwo dalszych inwestycji zagranicznych w sektor.
- 5) Większą otwartość na współpracę z prywatnym przemysłem zbrojeniowym przy formułowaniu wymagań offsetowych oraz szerzej rozumianej współpracy przemysłowej. Obecne regulacje premiuje podejmowanie współpracy z państwowym przemysłem zbrojeniowym przy realizacji zobowiązań offsetowych. Większa otwartość na włączenie przedsiębiorstw prywatnych, przy zachowaniu kontroli Zamawiającego nad pozyskanymi w ten sposób zdolnościami, poszerzyłaby zakres możliwych do realizacji projektów finansowanych w ramach offsetu.

5. Stworzenie pełnych krajowych zdolności w zakresie konserwacji, napraw i remontów (*Maintenance, Repair, and Overhaul – MRO*)

Trwające w Polsce zakupy zaawansowanych platform powietrznych, w tym samolotów i śmigłowców, muszą być wspierane przez rozwój krajowych zdolności w zakresie konserwacji, napraw i remontów (MRO). Stworzenie krajowej infrastruktury MRO ma kluczowe znaczenie dla zapewnienia gotowości operacyjnej, ponieważ umożliwia skrócenie czasu realizacji, zwiększenie dostępności i niezawodności w sytuacjach kryzysowych, jednocześnie ograniczając ryzyka związane z uzależnieniem od zagranicznych obiektów, w tym ryzyko opóźnienia, wyższych kosztów i ograniczonej elastyczności w czasie wojny. Lokalne zdolności MRO wzmacniają również niezależność łańcucha dostaw poprzez zmniejszenie narażenia na globalne wąskie gardła i zapewnienie, że naprawy, modernizacje i testy są przeprowadzane pod kontrolą Polski, zwiększając w ten sposób suwerenność nad krytycznym sprzętem. Ponadto inwestowanie w krajowe zdolności MRO napędza wzrost gospodarczy poprzez tworzenie miejsc pracy wymagających wysokich kwalifikacji, sprzyjanie transferowi technologii, zatrzymywanie miliardów złotych w Polsce oraz pozycjonowanie kraju jako regionalnego lidera w dziedzinie usług lotniczych.

Polska ma strategiczną szansę na stworzenie certyfikowanej infrastruktury (MRO) w celu utrzymania własnej floty i wsparcia operacji sojuszników. Rozwijając tę zdolność, Polska może świadczyć niezbędne usługi dla samolotów NATO działających w regionie, zwiększając interoperacyjność i przechodząc od roli nabywcy technologii obronnych do roli strategicznego

dostawcy usług w ramach sojuszu. W perspektywie długoterminowej Polska mogłaby stać się certyfikowanym centrum MRO, oferującym kluczowe wsparcie dla flot NATO działających w przestrzeni powietrznej nad Morzem Bałtyckim i Morzem Czarnym. Umożliwiłoby to szybsze cykle napraw, większą dostępność misji i poprawę odporności sojuszników NATO w czasach kryzysu, umacniając rolę Polski jako kluczowego podmiotu przyczyniającego się do zwiększenia poziomu bezpieczeństwa regionalnego.

6. Zmiany w zasadach pozyskiwania sprzętu o podwójnym zastosowaniu oraz sprzętu wojskowego niebędącego uzbrojeniem:

Zasadniczym celem w ramach polityki pozyskiwania sprzętu o podwójnym zastosowaniu oraz sprzętu wojskowego niebędącego uzbrojeniem powinno być opracowanie rozwiązań prawnych i instytucjonalnych, które lepiej uwzględniałyby potrzeby uproszczenia procesu zakupowego oraz ujednolicenie typów sprzętu wykorzystywanego przez Siły Zbrojne RP.

1) System zaopatrzenia

Aktualnie dla sprzętu powszechnego użytku o podwójnym zastosowaniu oraz sprzętu wojskowego niebędącego uzbrojeniem organem planistycznym oraz koordynującym proces zaopatrzenia jest Inspektorat Wsparcia SZ w Bydgoszczy. Dostawy sprzętu są realizowane przez podległe IWsp SZ cztery regionalne bazy logistyczne zlokalizowane w Wałcu (1), Warszawie (2), Krakowie (3) i Wrocławiu (4). W procesie zaopatrzenia uczestniczą również wojskowe oddziały gospodarcze, podległe pod właściwe terytorialnie regionalne bazy logistyczne, brygady logistyczne w Opolu (10) i Bydgoszczy (1) podległe bezpośrednio pod IWsp SZ oraz znajdujące się w strukturach Sił Powietrznych bazy lotnicze, które posiadają uprawnienia oddziału gospodarczego. Nie można zapomnieć, również o rejonowych zarządach infrastruktury (RZI) i ich niebanalnej roli w dostawach omawianego sprzętu. Dziesięć rejonowych zarządów infrastruktury, podległych pod IWsp SZ realizuje dostawy sprzętu w ramach prowadzonych inwestycji, a jest to sprzęt, którego funkcjonowanie wymaga wykonania dedykowanej infrastruktury lub stanowi pierwsze wyposażenie inwestycji.

Jak łatwo zauważyć system zaopatrzenia sprzętu powszechnego użytku, podwójnego zastosowania i nie będącego uzbrojeniem jest skomplikowany i niespójny. Należy stwierdzić, że przyszły użytkownik rozumiany jako konkretna służba, praktycznie nie bierze udziału w procesie zakupu. Niespójność również objawia się zaangażowaniem baz lotniczych, które nie wchodzą w skład struktur IWsp SZ. Należy również zauważyć, że regionalne bazy logistyczne, WOG-i i brygady logistyczne wykazują bardzo niski stopień specjalizacji. Można to zauważyć w strukturze etatowej tych jednostek (specjalność SW na poszczególnym stanowisku) oraz wśród zatrudnionej kadry i pracowników wojska.

2) Ramy prawne

Obowiązująca ustawa o zamówieniach publicznych w żaden sposób nie przystaje do aktualnych potrzeb Sił Zbrojnych w obszarze pozyskiwania omawianego sprzętu. Należy stwierdzić, że nadrzędna zasada zachowania konkurencyjności oraz interpretowana bardzo szeroko zasada równego traktowania oferentów powoduje utrudnienia w realizacji dostaw oraz wprowadza skrajnie niefunkcjonalną różnorodność sprzętową w Siłach Zbrojnych, co paraliżuje system logistyczny. Aktualnie, poza umową wieloletnią, nie ma w praktyce możliwości utrzymania dostaw sprzętu określonego typu (zapewnienia jednolitości sprzętowej określonej grupy sprzętu). Narzędzie to jest, biorąc pod uwagę obecne potrzeby, niewystarczające, a zakres jego zastosowania – niejasny i zbyt wąski. Organy zamawiające interpretują odpowiednie przepisy w sposób umożliwiający skorzystanie z wydłużonego okresu obowiązywania umów wieloletnich tylko dla świadczeń powtarzających się i prac budowlanych. Pozostałe warunki dopuszczające zawieranie umów na dłuższy czas są niezwykle trudne do spełnienia w praktyce. W

szczegółności niezwykle utrudnione jest jednoznaczne wykazanie bezpośredniej korzyści finansowej zawarcia takiej umowy. Należy przy tym pamiętać, że cała odpowiedzialność za poprawność przeprowadzonej procedury przetargowej spoczywa na zamawiającym – czyli kierowniku instytucji ogłaszającej i prowadzącej postępowania przetargowe. Naturalna jest w związku z tym restrykcyjna i zawężająca wykładnia niejasnych przepisów, na podstawie których mogą zostać zawarte umowy wieloletnie, która minimalizuje ryzyko prawne po stronie zamawiającego. Biorąc pod uwagę odpowiedzialność jaką ustawa nakłada na kierownika zamawiającego, jej kluczowe dla funkcjonowania dostaw omawianej kategorii sprzętu przepisy powinny być w pełni jednoznacznie i nie pozostawiające miejsca na interpretację, a kryteria warunkujące wybory Zamawiającego powinny pozwalać na jednoznaczną ocenę zasadności ich zastosowania.

Ponadto, obowiązujące prawo zamówień publicznych nie jest skoordynowane z wewnętrznymi przepisami MON dotyczącymi polityki sprzętowej. Prawo zamówień publicznych nie dopuszcza zakupu sprzętu, który został już wprowadzony na wyposażenie Sił Zbrojnych zgodnie z obowiązującą w resorcie ON procedurą (Decyzja Nr 186/MON MINISTRA OBRONY NARODOWEJ z dnia 23 grudnia 2021 r. z późn. zm.) a pierwszy jego zakup był już zrealizowany (związany np. z rozpoczęciem modernizacji parku maszynowego) – a więc sprzętu, który już jest przez SZ RP eksploatowany. Nie ma więc realnej i zgodnej z przepisami możliwości ponownego zakupu tego samego sprzętu, który wcześniej został zakupiony w wyniku procedury przetargowej. W celu pozyskania większej liczby tego samego sprzętu procedura przetargowa musi każdorazowo zostać ogłoszona ponownie bez gwarancji, że tym razem nie doprowadzi ona do wyboru sprzętu innego typu – co często rzeczywiście ma miejsce. W odniesieniu do producentów krajowych skutkuje to tym, że nawet, gdy producent krajowy wygra pierwszy poważny przetarg to, kolejny już niekoniecznie. Gdyby istniała możliwość zakupu sprzętu, który został wprowadzony wcześniej na wyposażenie SZ zgodnie z ww. decyzją w trybie niekonkurencyjnym, dokonywany byłby zakup od konkretnego producenta. To rozwiązanie byłoby korzystne i dla producentów krajowych i dla Sił Zbrojnych, dla których nadrzędnym czynnikiem jest jednolitość sprzętowa i maksymalne ograniczenie jego typów.

Należy również stwierdzić, że istniejące Pzp praktycznie eliminuje możliwość pozyskania przez SZ RP sprzętu, który miałby być wykonany według dokumentacji udostępnionej przez wojsko – w celu ujednolicenia konkretnej grupy sprzętowej. Aktualnie jest to interpretowane jako ograniczenie konkurencji na podstawie argumentacji, zgodnie z którą w dokumentacji technicznej (projektowej) są zawarte konkretne rozwiązania techniczne, które nie są stosowane przez wszystkie mogące uczestniczyć w postępowaniu podmioty. Jest to kolejne ograniczenie dla krajowych przedsiębiorców.

Aktualne Pzp dopuszcza pewne odstępstwa od trybu konkurencyjnego przewidziane dla SZ RP, jednakże zapisy Pzp są bardzo ogólne i niejasne. Interpretacja ich jest więc niezwykle trudna, a odpowiedzialność kierownika zamawiającego za poprawność przeprowadzonej procedury przetargowej niemal zawsze prowadzi do wyboru trybu konkurencyjnego. Ponadto, Pzp nie wskazuje osoby, która jest właściwa do podjęcia decyzji o przeprowadzeniu procedury przetargowej w trybie niekonkurencyjnym.

Nie można również zapominać o nadinterpretowanej kwestii zabezpieczenia interesu skarbu państwa podczas procedur przetargowych. Przez wielu zamawiających pod tym pretekstem są nakładane na ewentualnych oferentów znaczne obciążenia finansowe w formie różnorodnych zabezpieczeń. Często jest to przyczyną rezygnacji ze złożenia oferty przez mniejszych przedsiębiorców, którzy nie mogą sobie pozwolić na takie obciążenie finansowe.

7. Infrastruktura krytyczna i telekomunikacja

Przewidywany przez Strategię kompleksowy system bezpieczeństwa narodowego powinien uwzględniać umożliwianie równoczesnego wykorzystania elementów systemu obronnego państwa i systemu zarządzania kryzysowego. Istotnym jest, że bezpieczeństwo infrastruktury

krytycznej zaczyna mieć wymiar bezpieczeństwa narodowego, a dostęp do kluczowych usług pozostaje wymiernym aspektem bezpieczeństwa narodowego i obowiązkiem państwa w stosunku do obywateli.

Obecnie problem ochrony infrastruktury krytycznej przybrał wymiar międzynarodowy. Zarówno Unia Europejska, jak i NATO starają się znaleźć rozwiązania, które mogą pomóc krajom członkowskim wzmocnić poziom tej ochrony.

W dobie postępującej globalizacji i rozwoju technologicznego poszczególne obiekty infrastruktury krytycznej są coraz bardziej współzależne nie tylko w wymiarze jednego państwa, ale i w skali regionalnej, europejskiej, a nawet światowej. Postęp technologiczny spowodował równocześnie zwiększenie podatności infrastruktury na potencjalne zagrożenia, w tym zagrożenia nowego typu związane z cyberprzestrzenią.

Strategia Rozwoju powinna zawierać założenia ścisłej współpracy administracji rządowej, samorządowej, jak i operatorów oraz właścicieli infrastruktury tak aby ochrona infrastruktury krytycznej mogła być naprawdę skuteczna. Także integracja rozwiązań cywilnych i wojskowych w obszarze ochrony infrastruktury krytycznej może skutecznie wzmocnić ochronę infrastruktury krytycznej. Podniesienie świadomości znaczenia aspektów bezpieczeństwa infrastruktury krytycznej dla bezpieczeństwa państwa wśród jej operatorów i administracji publicznej stanowi istotną szansę dla zapewnienia bezpieczeństwa państwa.

Nowoczesny przemysł obronny zależy także od technologii telekomunikacyjnych, takich jak np. sieci 5G, które są kluczowe dla komunikacji, autonomicznych systemów i rozwoju sztucznej inteligencji. Rozwój infrastruktury telekomunikacyjnej jest zatem strategicznie ważny dla przemysłu obronnego, ponieważ wpływa na zdolność do tworzenia innowacyjnych, zintegrowanych systemów dowodzenia i łączności, a także na autonomiczne systemy bojowe.

Mając na uwadze powyższe należy podkreślić, że Strategia Rozwoju Przemysłu Obronnego nie może być realizowana w oderwaniu od strategii rozwoju telekomunikacji. Technologie telekomunikacyjne są istotnym elementem wspierającym nowoczesny przemysł obronny, a ich rozwój jest strategiczną inwestycją w bezpieczeństwo i zdolności obronne państwa.

8. Współpraca transatlantycka i obecność sojusznicza

Współpraca transatlantycka stanowi fundament pokoju i stabilności, z których korzystają sojusznicy NATO od zakończenia II wojny światowej. Jednak zmiany geopolityczne, w tym coraz bardziej agresywna polityka Rosji, stanowią poważne zagrożenie dla bezpieczeństwa i stabilności regionu. Poprzez priorytetowe traktowanie partnerstwa z NATO Polska może wzmocnić swoje zdolności obronne, usprawnić działania i skutecznie reagować na bieżące wyzwania bezpieczeństwa międzynarodowego. Wzmocnienie więzi transatlantyckich pomoże Polsce stać się bezpieczniejszym, bardziej odpornym i konkurencyjnym krajem w obliczu zmieniającego się krajobrazu zagrożeń.

Zdecydowanie popieramy pogłębienie współpracy między NATO a Polską w celu zapewnienia komplementarności i budowania synergii, szczególnie w zakresie planowania rozwoju zdolności w ramach istniejących struktur, takich jak proces planowania obronnego NATO (*NATO Defence Planning Process – NDPP*). Współpraca ta ma szczególnie istotne znaczenie w obszarze innowacji, gdzie szczególnie widoczne są wyzwania związane z koordynacją, poszukiwaniem synergii i zarządzaniem ryzykiem powielania inicjatyw, takich jak Akcelerator Innowacji Obronnych dla Północnego Atlantyku (DIANA) i Fundusz Innowacji NATO. Standaryzacja, interoperacyjność i koordynacja wysiłków muszą pozostać centralnym elementem partnerstw w ramach NATO, a samo NATO musi nadal pełnić rolę globalnego lidera w wyznaczaniu standardów technologicznych i organizacyjnych.

Inwestorzy zrzeszeni w AmCham są aktywnie zaangażowani w rozwijanie powiązań

przemysłowych w ramach transatlantyckiej bazy przemysłowej i obronnej. Polska może wykorzystać te powiązania i silne partnerstwa z sojusznikami NATO, w tym ze Stanami Zjednoczonymi i Wielką Brytanią, aby zwiększyć swoją konkurencyjność przemysłową i wzmocnić swoje zdolności obronne. Współpraca transatlantycka ma zasadnicze znaczenie nie tylko dla sprostania globalnym wyzwaniom geopolitycznym, ale także dla zapewnienia Polsce długoterminowego bezpieczeństwa, odporności i przywództwa w sektorze obronnym, które powinny opierać się na trzech filarach:

- Integracji technologicznej i produkcyjnej z partnerami amerykańskimi, obejmującej transfer know-how oraz wspólne projekty badawcze w dziedzinie systemów bezzałogowych, cyberbezpieczeństwa i sprzętu logistycznego;
- Inwestycjach infrastrukturalnych finansowanych częściowo z budżetu obronnego, których celem byłoby przygotowanie zaplecza dla stałej obecności wojsk sojuszniczych;
- Stymulacji lokalnej gospodarki poprzez rozwój sieci małych i średnich przedsiębiorstw współpracujących z sektorem obronnym.

Istotnym wkładem w wykorzystanie relacji transatlantyckich i relacji z sojusznikami w NATO do budowy polskiego bezpieczeństwa jest też zabieganie o powstanie stałej infrastruktury wojskowej Stanów Zjednoczonych, która - wzorem bazy Ramstein w Niemczech - mogłaby stanowić centrum operacyjne dla sił sojuszniczych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Taka inwestycja wzmocniłaby nie tylko bezpieczeństwo kraju, lecz także rozwój gospodarczy poprzez powstanie nowych miejsc pracy, zwiększenie popytu na usługi logistyczne, transportowe i technologiczne, a także przyciągnięcie inwestycji amerykańskich i europejskich.

Budowa stałej bazy amerykańskiej w Polsce - najlepiej w południowo-wschodniej części kraju - stanowi nie tylko strategiczną inwestycję militarną, ale i długofalowe zobowiązanie sojusznicze, które umacnia pozycję Polski w strukturach NATO i Unii Europejskiej. Propozycja przeznaczenia części środków na tego typu przedsięwzięcie powinna więc stanowić istotny element narodowej strategii bezpieczeństwa i przemysłu obronnego.

Polska, wykorzystując doświadczenia państw takich jak Katar czy Niemcy, ma szansę stać się kluczowym ośrodkiem operacyjnym Stanów Zjednoczonych w regionie, jednocześnie podnosząc swój poziom technologiczny i gospodarczy. Takie podejście nie tylko umocni jej pozycję na arenie międzynarodowej, ale również zapewni trwałe fundamenty dla rozwoju rodzimego przemysłu obronnego w oparciu o kompetencje, inwestycje i współpracę z najważniejszym sojusznikiem.

9. Podsumowanie

Przyszła Strategia Rozwoju Przemysłu Obronnego w Polsce powinna priorytetowo traktować lokalny rozwój zrównoważonych i innowacyjnych zdolności przemysłowych w celu wzmocnienia suwerenności technologicznej Polski, odporności logistycznej i interoperacyjności w ramach NATO. Aby zrealizować ten cel, konieczne jest:

- 1) Zrealizowanie koncepcji otwartej autonomii strategicznej poprzez pogłębienie partnerstwa transatlantyckiego, wzmocnienie odporności technologicznej Polski oraz wspieranie tworzenia miejsc pracy w sektorze obronnym w celu wzmocnienia bezpieczeństwa narodowego i wzrostu gospodarczego; otwarta autonomia nie powinna wykluczać współpracy transatlantyckiej, zwłaszcza ramach NATO. W praktyce powinna oznaczać aktywne zapraszanie amerykańskich liderów branży obecnych i inwestujących w Polsce do rozwijania w kraju centrów projektowych, produkcyjnych, MRO i R&D.
- 2) Równoważenie potrzeb krótkoterminowych z długoterminową odpornością poprzez przyspieszenie innowacji technologicznych i zapewnienie konkurencyjności Polski na globalnym rynku obronnym;



- 3) Zapewnienie równego traktowania wszystkich przedsiębiorstw z siedzibą w Polsce, niezależnie od miejsca pochodzenia kapitału, w celu wzmocnienia bezpieczeństwa narodowego i konkurencyjności, dając amerykańskim liderom branży jasny sygnał, że mogą dalej inwestować i wprowadzać innowacje w Polsce, jednocześnie wspierając tworzenie wysoko płatnych miejsc pracy oraz rozwój eksportu zaawansowanych technologii.
- 4) Unikanie polityki protekcyjnej w celu utrzymania otwartego klimatu inwestycyjnego, przyciągania globalnych inwestycji w sektorze lotniczym, które wzmacniają polską gospodarkę i pozwalają zachować przewagę strategiczną nad przeciwnikami; polityka ta ma kluczowe znaczenie dla utrzymania dotychczasowych i pozyskania nowych inwestycji amerykańskich korporacji przemysłowych, które konkurują o alokację globalnego kapitału z innymi lokalizacjami w Europie.
- 5) Priorytetowe traktowanie tworzenia pełnych krajowych zdolności w zakresie konserwacji, napraw i remontów (MRO) w celu zapewnienia gotowości operacyjnej, niezależności łańcucha dostaw i wzrostu gospodarczego. Krajowa infrastruktura MRO umożliwi skrócenie czasu realizacji, zwiększenie dostępności misji i zmniejszenie zależności od zagranicznych centrów serwisowych, jednocześnie sprzyjając tworzeniu wysoko wykwalifikowanych miejsc pracy, transferowi technologii i pozycjonowaniu Polski jako regionalnego lidera w dziedzinie usług lotniczych;
- 6) Wspieranie rozwoju Polski jako centrum logistycznego wschodniej flanki NATO poprzez budowę certyfikowanej infrastruktury MRO do obsługi zarówno floty krajowej, jak i sojuszniczej. Wzmocni to rolę Polski jako strategicznego dostawcy usług w ramach NATO, poprawi interoperacyjność oraz zapewni szybsze cykle napraw i większą dostępność misji dla sojuszników NATO działających w przestrzeni powietrznej nad Morzem Bałtyckim i Morzem Czarnym;
- 7) Uwzględnienie potrzeb ochrony infrastruktury krytycznej i rozwoju telekomunikacji
- 8) Wykorzystanie potencjału współpracy transatlantyckiej i obecności sojuszniczej dla zwiększania ogólnego poziomu polskiego bezpieczeństwa.