



BIULETYN

Nr 34 (1010), 4 kwietnia 2013 © PISM

Redakcja: Marcin Zaborowski (redaktor naczelny) • Katarzyna Staniewska (sekretarz redakcji)
Jarosław Ćwiek-Karpowicz • Artur Gradziuk • Piotr Kościński
Roderick Parkes • Marcin Terlikowski • Beata Wojna

Zamówienia wojskowe i współpraca obronna Indii

Patryk Kugiel

Indie stały się niedawno największym importerem broni na świecie, a ich ambitny program modernizacji sił zbrojnych stwarza nowe możliwości światowym producentom uzbrojenia, pomimo nacisku na rozwój krajowego przemysłu obronnego. Rosnąca konkurencja na tym bardzo lukratywnym rynku może stanowić impuls do dalszej konsolidacji europejskiego przemysłu obronnego. Dla Polski Indie były głównym rynkiem eksportu broni, ale utrzymanie tej pozycji będzie uzależnione od modernizacji polskiego sektora obronnego, znalezienia wyspecjalizowanych nisz oraz gotowości do współpracy technologicznej z indyjskimi partnerami.

Modernizacja armii a krajowe zasoby. Indie mają trzecią najliczniejszą armię na świecie (ponad 1,2 mln żołnierzy) i zajmują siódme miejsce pod względem wydatków wojskowych. Oprócz planowanych inwestycji w wojska lądowe, siły powietrzne i marynarkę wojenną, Indie rozwijają także arsenał jądrowy i ambitny program technologii rakietowych. Mimo spowolnienia gospodarczego ostatni budżet kraju na lata 2013–2014 przewiduje wzrost wydatków na obronność o 5,3%, do 37,7 mld dol. (w porównaniu do wzrostu o 17,6% i 11,6% w poprzednich dwóch budżetach), w tym największa część jest przeznaczona na zakupy uzbrojenia (42%). Według zatwierdzonego w 2012 r. tajnego długoterminowego planu do roku 2027 oraz planu obronności na lata 2012–2017 Indie mogą przeznaczyć ponad 100 mld dol. na modernizację uzbrojenia w ciągu najbliższych 5–10 lat. Co zrozumiałe, starają się wykorzystać te wydatki jako okazję do rozwoju krajowego przemysłu obronnego i własnej bazy technologicznej.

Dzisiaj przemysł obronny Indii składa się z 8 rządowych konglomeratów zbrojeniowych sektora publicznego (DPSU), 39 fabryk zbrojeniowych (OFS) oraz naczelnej Organizacji ds. Badań i Rozwoju Obronności (DRDO). Zatrudnia ponad 1,4 mln pracowników, w tym około 30 tys. naukowców i inżynierów. Mimo to uznawany jest za nieefektywny, niekonkurencyjny i mało innowacyjny – chociaż realizuje podstawowe dostawy amunicji i uzbrojenia, ma poważne problemy z rozwijaniem bardziej zaawansowanych broni i technologii. Jego główne projekty, jak lekki myśliwiec Tejas lub czołg Arjun, nie wytrzymują porównania z zagranicznymi odpowiednikami, a ich produkcja przebiega z dużymi opóźnieniami i wielokrotnie przekracza oryginalny kosztorys. Dlatego też jednym z głównych celów najnowszej wersji strategii zakupów broni – Procedury zamówień obronnych (DPP), obowiązującej od stycznia 2011 r. – jest osiągnięcie znacznej samodzielności w projektowaniu, rozwoju i produkcji urządzeń, systemów uzbrojenia i platform wojskowych. Zakłada się, że realizacja strategii zmniejszy uzależnienie od importu broni z obecnych 70% do 30% w ciągu dekady.

Zagraniczne zamówienia i współpraca wojskowa. Mimo nacisku na rozwój krajowych zdolności zbrojeniowych Indie są nadal uzależnione od importu broni i w 2011 r. zastąpiły Chiny w roli największego na świecie importera uzbrojenia. Według najnowszych danych SIPRI import broni do Indii stanowił 12% światowego importu w latach 2008–2012 (15,6 mld dol.), znacznie więcej, niż wynosił udział drugiego największego importera – Chin (6%). Tradycyjną dominację na rynku uzbrojenia w Indiach zachowuje Rosja, która w ostatnich pięciu latach zaspokoila 79% zapotrzebowania Indii, a następnie w kolejności były Wielka Brytania (6%) i Uzbekistan (4%). W miarę jak Indie dążą do dywersyfikacji źródeł uzbrojenia i dostępu do najnowszych technologii, coraz więcej kupują w krajach zachodnich, np. Izraelu, USA i Francji. Wśród największych zakupów planowanych na bieżący rok znajduje się m.in. wart ponad

10 mld dol. kontrakt na dostawę 126 francuskich myśliwców Rafale, 22 śmigłowców uderzeniowych Boeing AH-64D Apache (1,2 mld dol.), 6 samolotów transportowych Airbus A330 (1 mld dol.), i 145 ultra-lekkich haubic (647 tys. dol.)

W miarę zmian w polityce obronnej Indii w swej współpracy międzynarodowej kładą większy nacisk na transfer technologii oraz wspólne badania i rozwój, zamiast zwykłego handlu bronią. Według obecnej DPP i ostatnich wytycznych offsetowych obowiązujących od sierpnia 2012 r. zagraniczni oferenci powinni przeznaczyć minimum 30% wartości kontraktu na inwestycje offsetowe, albo w formie zakupów wyposażenia obronnego czy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w indyjskim przemyśle obronnym, albo licencjonowanej produkcji w Indiach. Jak dotąd Rosja była najbardziej skłonna do wspólnych przedsięwzięć (joint ventures) i transferu technologii – wiele rodzajów rosyjskiego uzbrojenia jest od lat produkowanych w Indiach w ramach licencji (np. myśliwce SU-30MKI, czołgi T-90M), a kolejne wspólne projekty rozwoju i produkcji nowego uzbrojenia czekają na realizację (np. projekt myśliwca piątej generacji rozwijanego przez rosyjski koncern Suchoj i indyjski HAL).

Dotychczasowe korzyści z nowej polityki zamówień wojskowych są jednak bardzo ograniczone, a inwestycje zagraniczne w indyjskim sektorze obronnym w ostatniej dekadzie wynoszą jedynie 4,12 mln dol. Współpracę utrudniają skomplikowane i nieprzejrzyste procedury, limity dla inwestycji zagranicznych, obawy co do ochrony własności intelektualnej i ogromne ryzyko korupcji. Tylko w ciągu ostatnich lat kilka firm zagranicznych spotkało się z zarzutami korupcyjnymi, co może jeszcze bardziej skomplikować i opóźnić podpisanie nowych kontraktów obronnych. W wyniku ostatniej afery korupcyjnej związanej z zakupem 12 śmigłowców VVIP z AgustaWestland i Finmeccanica indyjski MON zapowiedział kolejne zmiany w DPP, aby dać większe preferencje indyjskim przedsiębiorstwom prywatnym przy wyborze dostawców dla indyjskiej armii. Jednocześnie jednak proponuje się zwiększenie limitu dla BIZ w sektorze obronnym z 26% nawet do 74%, aby przyciągnąć więcej kapitału zagranicznego i najnowsze technologie.

Możliwości dla Polski. Indie były dla Polski ważnym rynkiem eksportowym w czasie zimnej wojny – zamówiły m.in. samoloty szkoleniowe TS-11 Iskra i okręty desantowe. Chociaż przemiany geostrategiczne po 1991 r. i przekształcenia polskiego przemysłu obronnego zmniejszyły udział Polski w indyjskim imporcie, Polska była dziewiątym największym źródłem broni konwencjonalnej na ten rynek w ostatnim dwudziestolecu, a największe transfery (wozy zabezpieczenia technicznego WZT-3) nastąpiły w latach 2006 i 2007. W styczniu 2012 r. firma Bumar podpisała kontrakt na 275 mln dol. z BEML Ltd., indyjskim DPSU, na dostawę 204 wozów WZT-3, ale realizacja umowy jest niepewna wobec wątpliwości co do wyceny i harmonogramu dostaw. Polska ma jeszcze wiele do zaoferowania armii indyjskiej, zwłaszcza w dziedzinie modernizacji broni postsowieckiej, dostaw wybranych komponentów wysokiej jakości – gł. w zakresie awioniki i optoelektroniki – oraz w ramach współpracy technologicznej. Aby zbadać nowe możliwości, indyjscy partnerzy stali się ważnymi gośćmi największych polskich targów sektora obronnego w Kielcach, a delegacje z Polski regularnie odwiedzają główne targi branżowe, jak Defexpo w Delhi. Ponadto Indie zostały uznane za jeden z rynków priorytetowych na lata 2012–2014 w sektorowym programie promocji przemysłu obronnego realizowanym przez Ministerstwo Gospodarki. Współpraca wojskowa jest również ważnym tematem dialogu politycznego, m.in. w ramach spotkań Polsko-Indyjskiej Wspólnej Grupy Roboczej ds. Współpracy Wojskowo-Technicznej.

Wnioski. Wydatki wojskowe Indii – które są w trudnym położeniu, z wrogim Pakistanem na zachodzie oraz coraz silniejszymi i asertywniejszymi Chinami na północy – będą nadal rosły w najbliższych latach. Pomimo silnego nacisku na „unarodowienie” dostaw broni Indii nie dokonały ostatnio dużego postępu w tym zakresie i prawdopodobnie niewiele zmieni się w tej kwestii w najbliższej dekadzie. W rezultacie Indie pozostaną bardzo lukratywnym, ale i coraz bardziej konkurencyjnym rynkiem eksportu broni, szczególnie wobec cięć obronnych w dotkniętych kryzysem krajach Europy. To powinno zachęcać do dalszej konsolidacji sektora obronnego w UE, aby uniknąć wewnętrznej konkurencji (tak jak w przypadku rywalizacji między francuskim Rafale i europejskim Eurofighterem Typhoon) i przygotować lepszą ofertę wobec partnerów z Rosji lub USA. Europejskie firmy powinny też bardziej uwzględniać nowe procedury zamówień wojskowych w Indiach i być przygotowane do podjęcia długoterminowej współpracy z indyjskimi partnerami i transferu technologii, podobnie jak czyni to Rosja.

Dyweryfikacja dostaw broni w Indiach oferuje nowe szanse nie tylko dużym eksporterom jak USA, Francja czy Izrael, ale także mniejszym graczom, takim jak Polska. Po dziesięcioleciach handlu bronią Polska ma dobrą reputację, ale to może nie być już wystarczającym atutem na coraz bardziej wymagającym rynku indyjskim, gdzie coraz bardziej liczy się wysoka jakość broni i zaawansowanie technologii. W związku ze zmniejszaniem się w Indiach rynku uzbrojenia postradzieckiego szansa dla polskich firm leży raczej we wspólnej współpracy w dziedzinie badań i rozwoju nowych broni niż w tradycyjnej sprzedaży gotowego sprzętu. Polskie firmy mogą również poszukać nowych nisz w wyspecjalizowanych sektorach (np. awionika, optoelektronika), stać się poddostawcami komponentów dla większych wykonawców oraz nawiązać kontakty z indyjskimi firmami prywatnymi, które mogą wkrótce odegrać większą rolę w sektorze obronnym. Intensyfikacja dialogu politycznego i wojskowego, organizacja wspólnych ćwiczeń i częstsze wymiany personelu wojskowego powinny również przyczynić się do promocji polskich technologii wojskowych i umożliwienia bardziej korzystnych relacji w przyszłości.