

Jak Polska wspiera Izrael

20 lutego 2011

Handel polsko-izraelski zaczął się rozwijać jeszcze przed upadkiem żelaznej kurtyny, wraz z powstaniem Izby Handlowej Izrael–Polska w Tel Awiwie w 1988 r. Jedną z pierwszych umów o handlu i współpracy gospodarczej podpisanych przez Polskę była umowa z Izraelem z 1991 r. Pięć lat przed wejściem do NATO i tuż przed zapewnieniem sobie zakupu samolotów F-16 Polska podpisała porozumienie o współpracy wojskowej z Izraelem i zapowiedziała, że jest zainteresowana wspólnymi ćwiczeniami polskich i izraelskich pilotów.

Kolejna umowa o wolnym handlu podpisana w 1998 r. spowodowała ogromny wzrost handlu między obu krajami. [1] Zwiększył się on z 33,6 miliona dolarów w 1992 r. do 195 milionów dolarów, z czego import izraelski stanowi 165 milionów. [2] Teraz, gdy Izba Handlowa Polska – Izrael skupia 120 spółek, w tym banki i przedsiębiorstwa przemysłu zbrojeniowego, prezes Izby Henryk Lewiński oświadcza, że „Polska jest uważana w Izraelu za największego przyjaciela Izraela w Europie.” [3]

Polscy dyplomaci twierdzą, że obecnie Polska jest dla Izraela największym rynkiem inwestycyjnym w Europie. [4] W 2008 r. wartość wymiany handlowej między tymi dwoma krajami wynosiła 747 milionów dolarów i wzrosła o 56% w stosunku do 2007 r., a w 2005 r. inwestycje izraelskie wyniosły 1,5 miliarda dolarów.

Jednak według Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji ambasady RP w Tel Awiwie łącznie inwestycje kapitałów izraelskich w Polsce mogą sięgać dwóch miliardów dolarów. [5]

Dzieje się tak za sprawą licznych firm izraelskich, które ze względu na korzystniejsze stopy podatkowe są zarejestrowane w USA, Holandii bądź Luksemburgu. W 2008 r. zarówno Holandia, jak i Luksemburg znalazły się na liście Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych jako kraje posiadające

16% udziału w rynku bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce – niemal tyle samo, co największy partner handlowy Polski – Niemcy, których udział wynosi 17,05%. [6]

Obecnie działa w Polsce ponad sto przedsiębiorstw z udziałem kapitału izraelskiego i niemal dwustu izraelskich udziałowców. Do największych inwestorów izraelskich w Polsce zaliczają się przedsiębiorstwa budowlane Asthrom i BST, IT International Theatres, koncern biochemiczny Sorbit i gigant ubezpieczeniowy Link 4. Inne przedsiębiorstwa izraelskie działające w Polsce to: Yona Group, Karen GAP, ECI Telecom-Tadi Pol, Tadrian, Café Strauss, Eden – Dar Natury i Multilock. Cinema City, GTC, Plaza Centres i Ronson są obecne na warszawskiej giełdzie. [7]

WZAJEMNA MILITARYZACJA

Obok inwestycji izraelskich w przemyśle budowlanym, nieruchomościach, centrach handlowych, hotelach i na rynku produktów żywnościowych najbardziej strategiczne związki gospodarcze między Polską a Izraelem ogniskują się w dziedzinie produkcji zbrojeniowej. Przedstawiciele ambasady Izraela w Warszawie mówią, że w sferze obronności „wiele izraelskich przedsiębiorstw macierzystych inwestuje w Polskę za pośrednictwem mniejszych podwykonawców.” [8]

Strategia polega na tym, aby połączyć polską siłę roboczą z izraelskimi „mózgami” – tj. izraelską wiedzą techniczną. Polska produkcja zbrojeniowa dla koncernów izraelskich, określana przez polskich i izraelskich przywódców i przemysłowców jako „polonizacja technologii izraelskiej”, ma warunki do tego, aby stać się szybko rosnącym rynkiem dla kluczowego dla Izraela przemysłu obronnego.

Jak twierdzi izraelski minister obrony, Izrael jest trzecim co do wielkości eksporterem broni na świecie, po USA i Rosji; w latach 2000–2007 sprzedał broń o łącznej wartości 29,7 miliarda dolarów, a tylko w 2008 r. podpisał nowe kontrakty warte 6,3 miliarda dolarów. To dziesięciokrotnie więcej niż

mówią dane US Congressional Research Service, zgodnie z którymi sprzedaż ta wynosi 500 milionów rocznie. Instytucja amerykańska nie potrafi wyjaśnić tej rozbieżności. [9]

Izrael i inni międzynarodowi producenci broni czerpią korzyści z polskiego systemu offsetowego. Na mocy ustawy offsetowej z 1999 r. system ten dotuje koncerny zbrojeniowe, które wkraczają na teren przemysłu zbrojeniowego w Polsce, budują go i rozbudowują. W ramach tego systemu zagraniczni inwestorzy otrzymują z powrotem swoje pieniądze wraz z zyskami oraz mają zapewnione na przyszłość możliwości inwestycji i zyski. Za przykład może posłużyć umowa Lockheed Martin.

W 2003 r. Polska zrobiła „interes stulecia”. Dokonała historycznego zakupu, nabywając od amerykańskiego giganta zbrojeniowego Lockheed Martin czterdzieści dwa samoloty F-16. Wart trzy i pół miliarda dolarów kontrakt był jednym z największych w dziejach Polski. Niewiele osób wie, że samoloty nie miały być gotowe i nadawać się do użytku – to polscy robotnicy mieli je zbudować i zmontować. [10] W umowie przewidziano, że Lockheed i jego kontrahenci zaangażują w polskiej gospodarce kolejne sześć miliardów dolarów w postaci kredytów offsetowych lub inwestycji typu buy-back, aby zrównoważyć koszt zakupu samolotów. Lockheed zainwestował w fabryki, w których jest zatrudniona polska siła robocza i które miały wytwarzać podzespoły dla F-16 i innych samolotów Lockheed. Należąca do Pratt and Whitney fabryka w Rzeszowie miała produkować części do silników, a zakład w Krośnie – podwozia.

Dla Mac Stevensona, wiceprezesa Business Development Stevenson, było to zyskowne sprzężenie zwrotne, dzięki któremu łatwo można było nabić sobie kabzę.

O tym, że zakup F-16 był dla Polski mądrym interesem, decyduje jego specyficzny charakter. Aby pomóc [Polsce] zapłacić za samoloty, w rzeczywistości Kongres amerykański uchwalił bezprecedensowy pakiet finansowy – kredyt dla Polski w

wysokości 3,8 miliarda dolarów, który można spłacić w ciągu piętnastu lat. Ponieważ jest on oprocentowany podobnie jak kredyty komercyjne, amerykańscy płatnicy podatków nie poniosą żadnych kosztów. W ten sposób społeczeństwo amerykańskie zapewnia wzrost swojej gospodarki. [11] Rzeczywiście, Lockheed, czyniąc polski przemysł zbrojeniowy podwykonawcą za amerykańskie pieniądze publiczne, zwracane wraz z odsetkami z polskich pieniędzy publicznych, sfinansował swój własny rozwój, swoje interesy i zyski z portfeli publicznych amerykańskich i polskich podatników. To była największa umowa offsetowa, jaką kiedykolwiek zawarł Lockheed. Nic dziwnego, że Mac tak się ekscytował.

Powiedział: „Naród polski powinien czuć się dumny z tego, co będzie w stanie osiągnąć, mając ten samolot.” [12]

Jednak w wyniku polsko-amerykańsko-brytyjskiej inwazji na Irak, do której doszło zaledwie trzy lata później, zginęło wielu polskich żołnierzy, co polskiej elicie rządzącej nie przyniosło żadnego ważnego kontraktu, a w 2006 r. 80% Polaków twierdziło, że nie czuje się bezpiecznie i wskutek rosnącej roli Polski w „wojnie z terroryzmem” ma poczucie, że zagrożenie terroryzmem wzrasta. Dumy z tego, co naród polski – jak twierdził Mac – miał osiągnąć, wcale nie doświadczył. [13]

Udział w „niekończącej się wojnie” i sprzężenie zwrotne, jakie powoduje jej prowadzenie, a mianowicie wzrost ryzyka i potrzeby ochrony, to w Polsce wielki biznes.

Od 2001 r. Polska podpisała piętnaście umów offsetowych z międzynarodowymi koncernami zbrojeniowymi. W 2008 r. w Polsce w sektorze obronności zatrudnionych było 30 tysięcy osób. [14] O poczuciu braku bezpieczeństwa wśród przedsiębiorców krajowych świadczy rozwój prywatnych firm ochroniarskich. Ochrona prywatna to teraz największy przemysł w Polsce, który zatrudnia 250 tysięcy pracowników – więcej niż całe wojsko i policja łącznie. (W 2009 w Wojsku Polskim czynną służbę odbywało 95 360 żołnierzy, a w policji pracowały 103 tysiące

osób.) [15] Ochroniarze prywatni, uzbrojeni w gaz CS, paralizatory elektryczne i pałki, stopniowo przejmują rolę policji państwowej, ale nie obowiązują ich jasne i publicznie określone reguły działania ani nie ponoszą oni demokratycznej odpowiedzialności.

„POLONIZACJA” TECHNOLOGII IZRAELSKIEJ

„Kaczyńskiemu podoba się, że Izrael ma podobną wizję silnego kraju i demokracji państwowej, która kładzie duży nacisk na sprawy bezpieczeństwa” – wywiad Instytutu Spraw Publicznych, polski urzędnik, Tel Awiw, sierpień 2007 r. [16]

„Znakomicie rozwija się współpraca wojskowa, współpraca w przemyśle zbrojeniowym” – Radosław Sikorski, minister spraw zagranicznych, 2008 r. [17]

Drugą co do znaczenia umową handlową, po umowie z Lockheed, podpisaną przez Polskę w zakresie obronności, był podpisany w 2003 r. kontrakt między polskim państwowym producentem broni, firmą Bumar a izraelskim Rafaelem na przeciwpancerny system rakietowy Spike-LR. Kontrakt ten, reklamowany jako najbardziej udana polska umowa offsetowa, przewidywał produkcję i montaż rakiet i wyrzutni do 2012 r.. Do państw kupujących od Bumaru-Mesko system Spike-LR należą Malezja i Indonezja. [18]

Zakłady Metalowe Mesko, usytuowane pod samym Radomiem, nie są zwykłą polską spółką. Powstały w 1923 r. jako fabryka aluminium, podczas drugiej wojny światowej przejęły je niemieckie wojska okupacyjne i zamieniły na obóz pracy. Tysiące robotników fabrycznych stracono i zastąpiono żydowskimi niewolnikami, których zmuszono do produkcji broni dla nazistowskiego okupanta i zabito w komorach gazowych, gdy skończyła się ich ostatnia zmiana.

Zdaniem attaché wojskowego ambasady Izraela, umowa między Mesko i Rafaelem to najlepszy przykład „polonizacji technologii izraelskiej” i ostateczne odwrócenie losu. „Teraz, sześćdziesiąt lat po Holokauście, przedsiębiorstwo to dla

dobra całego świata zapewnia technologię izraelską i polską siłę roboczą.” [19]

Mieszkańcy Palestyny, Afganistanu i Papui Zachodniej widzą to inaczej.

W 2006 r. Rafael „uratował” polskich żołnierzy, gdy koncern odpowiedział na rządowy apel o pomoc w zapewnieniu lepszego uzbrojenia żołnierzom w Afganistanie. Rafael szybko podpisał umowę wartą kilka milionów dolarów i wzmocnił polski batalion o trzydzieści pojazdów. Polscy oficerowie informowali swoich kolegów w Izraelu, że wprowadzie wiele pojazdów trafiły pociski, jednak pancerze i specjalna odzież ochronna uratowały życie ich żołnierzy.

W rezultacie premier Donald Tusk powiedział izraelskiemu ministrowi Ehudowi Barakowi, że „w pewnych przypadkach Izrael traktuje Polskę lepiej niż jej przyjaciel i najważniejszy sojusznik – Stany Zjednoczone.” [20]

W 2007 r. Polska i Izrael były gotowe zwiększyć współpracę wojskową. Podczas wizyty w Izraelu polski minister obrony narodowej Aleksander Szczygło oznajmił dziennikarzom: „W ciągu minionych kilku lat Polska bez wahania reprezentowała i wyrażała interesy izraelskie w Unii Europejskiej, a tego nie należy uważać za rzecz oczywistą.” [21]

„Nagroda” dla Polski było porozumienie, w którym zapowiedziano rozszerzenie współpracy wojskowej między oboma krajami.

Być może trafnym symbolem strategicznych trójstronnych stosunków wojskowych między Polską, USA i Izraelem jest oczekiwana prezentacja pierwszego polskiego śmigłowca bojowego Black Hawk – Black Hawk S-70 – produkowanego przez koncerny Elbit Systems z Izraela, United Technologies Corps z USA i jego filię Sikorsky Aircraft Corporation. Podwykonawca koncernu Sikorsky, Polskie Zakłady Lotnicze Mielec, finalizują montaż Hawka, którego uważa się za trampolinę ku większym i lepszym kontraktom. Obecnie PZL Mielec współpracują z 23

dostawcami i podwykonawcami w Polsce – spółka przewiduje, że w dającej się przewidzieć przyszłości liczba ta ma wzrosnąć do stu. [22]

W 2009 r. spółki izraelskie zrobiły dobry interes, gdy dawne giganty przemysłu stalowego – zakłady w Stalowej Woli i Tarnowie – zamieniono w parki zbrojeniowe. Minister obrony narodowej Bogdan Klich powiedział mediom: „Interesuje nas wejście partnerów izraelskich do naszych zakładów przemysłu obronnego; «polonizacja» sprzętu produkowanego w Izraelu przede wszystkim”. Polska ambasador w Izraelu Agnieszka Magdziak-Miszewska stwierdziła: „Pracujemy nad tym, by poważny izraelski kapitał znalazł się w Polsce w obszarze wysokich technologii dla przemysłu.” [23]

Jednak te umowy to tylko wierzchołek góry lodowej. Zgodnie z zapierającym dech w piersiach polskim planem prywatyzacji na lata 2008–2011 w ramach historycznej liberalizacji sektora obronnego szesnaście państwowych przedsiębiorstw obronnych pójdzie pod młotek. W połowie 2010 r. rząd planuje niemal podwoić liczbę podwykonawców Bumaru – największej grupy krajowej w sektorze obronnym: ma ona wzrosnąć z 19 do 36. Bumar, który zajmuje się głównie systemami lądowymi (amunicja, pojazdy wojskowe, rakiety, paliwa, broń, systemy obrony przeciwlotniczej), ma roczne obroty na sumę 288 milionów dolarów – są to dane na październik 2006 r. Na największych krajowych targach przemysłu zbrojeniowego w Kielcach ówczesny wicepremier Przemysław Gosiewski powiedział dziennikarzom: „Jest dziś czas dużych, potężnych korporacji. Również Polska będzie miała takie przedsiębiorstwo.” [24]

Wojsko Polskie jest już nie tylko sojusznikiem, ale również uczestnikiem wojny z terroryzmem, toteż w ciągu minionego dziesięciolecia rząd izraelski zorganizował dla niego liczne programy szkoleniowe.

Programy te obejmują cały wachlarz szkoleń, od posługiwania się bronią zakupioną od Izraela, taką jak bezzałogowe maszyny

latające (w Akademii UAV na lotnisku Negeva Gvulota), po wspólne ćwiczenia w dziedzinie operacji antyterrorystycznych. Tuż przed inwazją na Irak polska jednostka specjalna wraz z żołnierzami amerykańskimi przechodziła szkolenie na południu Izraela, gdzie przygotowywała się do pierwszej okupacji kraju arabskiego i muzułmańskiego.

Większość ćwiczeń polsko-izraelskich odbywała się w ośrodku działań przeciwpowstańczych Adam w południowej części Izraela. To tam setki żołnierzy polskich sił specjalnych przechodzą symulację bojów w upozorowanych obozach dla uchodźców, ucząc się „metod walki z partyzantką, odbywając szkolenia dla strzelców wyborowych, szkolenia w zakresie używania psów, działań osłonowych w terenie, uczą się, jak działać, poruszać się i strzelać w takich warunkach.” [25]

Innym obszarem rozwijającej się współpracy i wzajemnych interesów jest transfer wiedzy i planowanie strategiczne. Urzędnicy izraelscy przyznają, że transfer wiedzy staje się teraz wzajemny ze względu na polskie doświadczenia okupacji Iraku i Afganistanu. Jednak pod względem doświadczeń nabytych podczas okupacji terytoriów palestyńskich w ciągu minionych sześćdziesięciu lat, ciągłych aresztowań, przeszukań, inwazji i operacji bojowych przeciwko „niekonwencjonalnemu” nieprzyjacielowi na gęsto zaludnionych terenach miejskich, stanowiących model wojny XXI wieku, Izrael jest bezkonkurencyjny.

Autor: Ewa Jasiewicz

Tłumaczenie: Katarzyna Bielińska

Fragment książki „Podpalić Gazę” (wyd. WAB)

Źródło: [Le Monde diplomatique](#)

PRZYPISY

[1] Israeli Ministry of Foreign Affairs, Israel's Free Trade Agreements.

[2] Ministry of Economy, Poland, Deputy Minister Henclewska's

visit to Izrael, czerwiec 2009. Trzeba mieć świadomość, iż w dalszym ciągu nie są to kwoty duże dla gospodarki. Na przykład w szczytowym okresie polscy pracownicy pracujący za granicą transferowali rocznie około osiem miliardów euro do Polski, a firmy europejskie z Polski wypompowywały rocznie (2007) około siedem miliardów euro tylko z tytułu dywidend z inwestycji bezpośrednich, nie mówiąc już o wymianie handlowej obciążonej wielomiliardowym deficytem.

[3] Jubileusz Izby Handlowej Polska – Izrael, Polish Market Online, 4 listopada 2008.

[4] Piotr Puchta, polski konsul z siedzibą w Ramallah, prywatna rozmowa w mieście Gaza, marzec 2009. Puchta jest obecnie polskim konsulem w Egipcie.

[5] Polish Israeli Economic Relations, Polish Market Online, 26 lutego 2008.

[6] Polish Foreign Investment Information Agency 2008.

[7] Zbigniew Magdziarz, I sekretarz, kierownik Wydziału Promocji, Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Izraelu, More than Meets the Eye, Polish Market Online.

[8] Rozmowa z attaché wojskowym, Ambasada Państwa Izrael, Warszawa, 7 października 2009.

[9] Ran Daoni, Globes, 6 października 2009.

[10] United States Diplomatic Mission to Warsaw, Press Release, Poland US, Fly High with the F-16, 11 lutego 2003.

[11] Tamże.

[12] Tamże.

[13] Janusz Adamczak, Poland's Engagement on the Global War on Terrorism: Strategic Level and Policy Implications, Polish Army, marzec 2007. Dane z Centrum Badań Opinii Społecznej

(CBOS), <http://www.cbos.pl>.

[14] Ministerstwo Obrony Narodowej, e-mail do autorki, 12 października 2009.

[15] Strony internetowe polskiego Ministerstwa Obrony Narodowej.

[16] Lena Kolarska-Bobińska, Magdalena Mughrabi, New EU Member States' Policy Towards the Israeli-Palestine Conflict: The Case of Poland, Instytut Spraw Publicznych 2009.

[17] Radosław Sikorski, Special Relations, Polish Market Online, 26 lutego 2008.

[18] New Export Offer, Polish Market Online, 11 sierpnia 2008.

[19] Urzędnik Ambasady Państwa Izrael, Warszawa, 7 października 2009; patrz strona internetowa Mesko.

[20] Yossi Melman, Brothers in Arms, „Ha'aretz”, 10 kwietnia 2008.

[21] Yossi Melman, Poland Interested in Training its Air Force Pilots in Izrael, „Ha'aretz”, 29 marca 2007.

[22] „Final Assembly for S-70i™ BLACK HAWK Helicopter Begins at Mielec”, Sikorsky – A United Technologies Company, Press Release, 1 września 2009 r.

[23] Klich, Izraelskie firmy zbrojeniowe zainteresowane współpracą z Polską, 2 czerwca 2009.

[24] XV MSP0 otwarty, Altair, 3 września 2007.

[25] Urzędnik Ambasady Państwa Izrael, Warszawa, 7 października 2009.