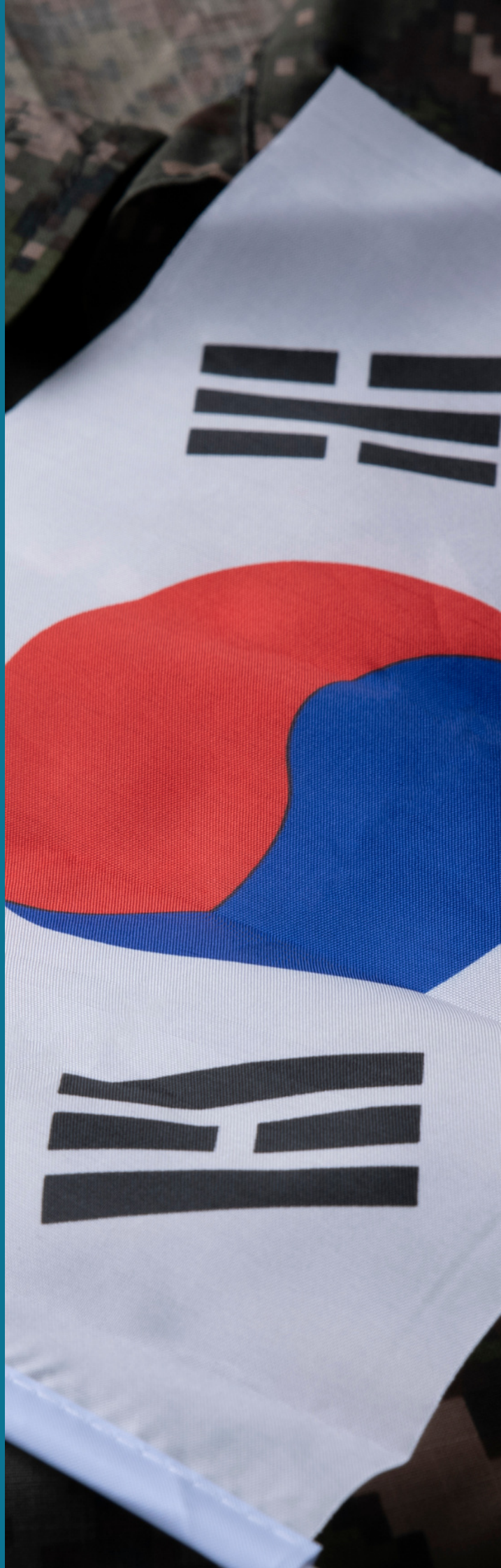


**Korea
Południowa
– wschodząca
potęga
zbrojeniowa**



© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, styczeń, 2026

Spis treści

Koreańska droga do sukcesu w przemyśle obronnym.....	3
Kontrakty zbrojeniowe – jakie ważne lekcje płyną z doświadczenia Korei?.....	5
Przewagi konkurencyjne koreańskiego przemysłu zbrojeniowego w świecie zachodnim	8
Współpraca z Polską.....	10
Korea Południowa – konkurencja i szansa na kooperację dla polskiego przemysłu.....	11

Korea Południowa – wschodząca potęga zbrojeniowa

W ostatnich latach kraje Europy Północnej i Środkowo-Wschodniej stały się ważnymi klientami południowokoreańskiego przemysłu zbrojeniowego. Spośród tej grupy na czoło wybija się Polska. Jakie są przesłanki do kupowania południowokoreańskiej broni oraz perspektywy rozwijania dwustronnej współpracy?

Koreańska droga do sukcesu w przemyśle obronnym

Korea Południowa szturmem wdarła się na globalny rynek uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Według danych Sztokholmskiego Międzynarodowego Instytutu Badań nad Pokojem (SIPRI) w latach 2010–2014 Korea Południowa odpowiadała ledwie za 0,9 proc. globalnych transferów uzbrojenia. W latach 2015–2019 było to już 2,1 proc., a w okresie 2020–2024 2,2 proc., co dało solidną pozycję 10. największego eksportera broni na świecie.

Wzrost sprzedaży oznaczał też umacnianie się pozycji południowokoreańskich koncernów. Według regularnie aktualizowanego zestawienia 100 największych firm zbrojeniowych świata przygotowywanego przez amerykański serwis [Defense News](#) grupa przemysłowa Hanwha znalazła się na 22. miejscu, LIG Nex1 na 53., lotniczy konglomerat KAI na 62., a Hyundai Rotem – na 67. miejscu. Dla porównania, jedynym polskim podmiotem uwzględnionym w rankingu jest PGZ z 54. lokatą.

Zasadne jest zatem pytanie, jak wyglądała **koreańska droga do sukcesu**. Wszystko zaczęło się jeszcze w latach 70., gdy krajem rządził generał Park Chung-hee, uznawany za ojca południowokoreańskiego cudu gospodarczego. Uznano, że nie można polegać wyłącznie na imporcie uzbrojenia i trzeba stworzyć własny przemysł obronny. Wymagało to dużych inwestycji w przemysł ciężki. Większość zakładów przemysłowych zbudowanych podczas japońskiej okupacji Korei (1910–1945) po drugiej wojnie światowej znalazła się na Północy, czyli tam, gdzie znajdowały się główne złoża surowców. W tym czasie Korea Północna była w porównaniu do Południa potęgą przemysłową.

Konieczne więc stały się **duże nakłady sił i środków, a także odpowiednia polityka**. Seul postawił na taktykę drobnych kroków. Zaczęto od **licencyjnej produkcji mniej zaawansowanego amerykańskiego uzbrojenia** i budowy prostych, niedużych okrętów własnej konstrukcji. Z czasem – z pomocą Stanów Zjednoczonych – zaczęto projektować i wytwarzać bardziej zaawansowany sprzęt. Ideą, stojącą za rozwojem własnego przemysłu obronnego była możliwość odcięcia państwa od sojuszników i dostaw morskich.

Dzięki tej konsekwentnej polityce pod koniec lat 80. do służby wszedł **czołg podstawowy typu 88**, później przemianowany na **K1**. Amerykańskie wsparcie było wyraźnie widoczne – wóz wygląda jak pomniejszony M1 Abrams. Z kolei w roku 1989 uruchomiono **licencyjną produkcję zachodnioniemieckich śmigłowców MBB BO-105 i MBB/Kawasaki BK-117**.

Następna dekada to czas bardziej ambitnych projektów. Pozyskano **licencję na produkcję myśliwców F-16**. Południowokoreańskie linie produkcyjne opuściło 140 samolotów oznaczonych KF-16. Na początku naszego stulecia zakupiono większe i bardziej złożone F-15.

Kolejnym ważnym elementem sukcesu, poza determinacją w długofalowy rozwój własnego przemysłu zbrojeniowego, były **umowy kompensacyjne** przy zakupie obcego – w tym wypadku amerykańskiego – uzbrojenia. Dzięki dobrze wynegocjowanemu offsetowi finalny montaż samolotów był prowadzony w Korei, a lokalny przemysł wyprodukował 40 proc. elementów konstrukcji, w tym skrzydła i awionikę.

Kontrakty zbrojeniowe – jakie ważne lekcje płyną z doświadczenia Korei?

Jeszcze w trakcie negocjacji w sprawie kupna licencji na produkcję F-16 uświadomiono sobie konieczność pozyskania samolotów do szkolenia ich przyszłych pilotów. Uznano, że lokalny przemysł poradzi sobie ze stworzeniem takiej maszyny. Prace trwały dekadę.

W rezultacie azjatyckiego kryzysu finansowego końca lat 90. doszło do **konsolidacji południowokoreańskiego przemysłu lotniczego**. Samsung Aerospace, Daewoo Heavy Industries (dział lotniczo-kosmiczny) i Hyundai Space and Aircraft powołały pod egidą rządu **Korean Aerospace Industries (KAI)**. Ostatecznym efektem ich prac stał się samolot szkolenia zaawansowanego **T-50 Golden Eagle**. Produkcja seryjna ruszyła w 2005 r., a równocześnie z nią – intensywna kampania promocyjna na rynkach zagranicznych. W celu zwiększenia szans powodzenia eksportu opracowano wersję [szkolno-bojową TA-50 oraz bojową FA-50](#).

Golden Eagle już stał się hitem eksportowym. Największym użytkownikiem pozostają siły powietrzne Republiki Korei, ale wśród klientów znalazły się też m.in. Irak, Filipiny, Tajlandia i Polska (patrz tabela: Użytkownicy samolotów rodziny T-50).

Użytkownicy samolotów rodziny T-50		
Państwo	Liczba zamówionych samolotów/wersja	Łączny koszt (mln USD)
Filipiny	24 FA-50PH	1100
Indonezja	22 T-50i	640
Korea Południowa	50 T-50; 10 T-50B; 22 TA-50; 60 FA-50	~ 5000 (razem z B+R)
Irak	24 T-50IQ	1100
Malezja	18 FA-50M	920
Polska	12 FA-50GF; 36 FA-50PL	2800
Tajlandia	14 T-50TH	370

Przygotowano na podstawie danych IISS (International Institute for Strategic Studies, Londyn, Zjednoczone Królestwo)

Program T-50 okazał się ważną lekcją także pod innym względem. W samolocie montowana jest amerykańska elektronika, co uniemożliwia sprzedaż bez zgody Waszyngtonu. Tym sposobem zablokowany został kontrakt z Uzbekistanem.

Koreańczycy zintensyfikowali więc prace nad krajowymi systemami elektronicznymi, szczególnie radarami. Sprawa była tym ważniejsza, że ruszył już ambitny program rodzimego wielozadaniowego samolotu bojowego następnej generacji KF-21 Boramae. Dzięki partnerstwu z izraelskim Elbitem i rządową Agencją Rozwoju Obronności już w 2020 r. Hanwha Systems mogło przedstawić własny radar z aktywnym skanowaniem elektronicznym (Active Electronically Scanned Array).

Nie był to pierwszy taki przypadek. W Seulu dobrze zdawano sobie sprawę z ryzyka uzależnienia od jednego dostawcy, nawet jeżeli jest on najbliższym sojusznikiem. Już w latach 90. zaczęto nawiązywać współpracę z kolejnymi

partnerami. W przypadku broni pancernej i przemysłu lotniczego były to państwa europejskie, a w przypadku pocisków raketowych Rosja, która wówczas sprzedawała swoje technologie wojskowe wielu państwom. Ten ostatni kontrakt miał charakter czysto komercyjny.

Kolejnym hitem eksportowym stała się **haubica samobieżna K9 Thunder**. Jej historia jest momentami podobna do dziejów samolotu T-50. Opracowana z myślą o zastąpieniu amerykańskich M109, pierwszy sukces eksportowy świętowała w 2014 r., gdy wygrała przetarg w **Indiach**. W kolejnych latach przysły sukcesy w **Finlandii** i **Estonii**. Jednak prawdziwy worek z zamówieniami rozwiązał się po napaści Rosji na Ukrainę w 2022 r. K9 oprócz **Polski** zamówiły m.in. **Australia**, **Norwegia** i **Rumunia** (patrz tabela Zamówienia haubic samobieżnych K9).

Zamówienia haubic samobieżnych K9		
Państwo	Liczba pojazdów/wersja	Łączny koszt (mln USD)
Australia	30 AS9 Huntsman	730
Egipt	216 K9A1EGY	1650
Estonia	36 K9EST Kõu	~142
Finlandia	96 K9FIN Moukari	351
Indie	200 K9 Vajra-T	1795
Korea Południowa	1240 K9/K9A1	nn
Norwegia	52 K9 VIDAR	704
Polska	212 K9A1+152 K9PL	2670+2600
Rumunia	54 K9 Tunet	1020
Wietnam	20 K9A1	300

Przygotowano na podstawie danych IISS (International Institute for Strategic Studies, Londyn, Zjednoczone Królestwo)

Ważną cezurą był 2020 r. K9 napędzane są niemieckimi silnikami wysokoprężnymi MT 881Ka-500. Przez to Berlin był w stanie [zablokować](#)

[sprzedaż](#) około dwudziestu haubic do Zjednoczonych Emiratów Arabskich, zaangażowanych w trwającą jeszcze wówczas saudyjską interwencję w Jemenie. W Korei ruszyły więc prace nad własną jednostką napędową i już od 2024 r. K9 oferowane są z koreańskimi dieslami STX SMV1000. Nacisk na zastosowanie rodzimego silnika był też przyczyną przedłużenia prac nad projektem czołgu podstawowego K2 Black Panther.

Nie wszystkie przeszkody udało się jednak pokonać. Próby opracowania rodzimego układu przeniesienia napędu nie przyniosły do tej pory rezultatu i K2 są „skazane” na przekładnię niemieckiej firmy Renk.

Przewagi konkurencyjne koreańskiego przemysłu zbrojeniowego w świecie zachodnim

Zaletą południowokoreańskiego przemysłu zbrojeniowego są jego **zdolności produkcyjne**, unikalne wśród sojuszników USA. Sąsiedztwo z Koreańską Republiką Ludowo-Demokratyczną, z którą Republika Korei jest formalnie w stanie wojny, wymusza utrzymywanie licznych i dobrze wyposażonych sił zbrojnych. Południowokoreańskiego wojska nie dotknęły więc redukcje, tak powszechne w Europie po zakończeniu zimnej wojny. **Duże zamówienia ze strony ministerstwa obrony** – samych K9 zamówiono ponad 1300 – pozwoliły utrzymać odpowiednie moce produkcyjne.

W przypadku Europy najlepszym punktem odniesienia są Niemcy. Bezpośrednim odpowiednikiem i konkurentem koreańskiej K9 jest niemiecka haubica PzH2000. Tych ostatnich wyprodukowano ok. 380, a na przestrzeni ostatnich dwóch dekad niemal wszystkie kontrakty eksportowe realizowano z zasobów magazynowych Bundeswehry. Nowe haubice wyprodukowano jedynie dla Węgier.

Skąpe zamówienia przełożyły się to na zdolność do realizowania dostaw. Między podpisaniem kontraktu a dostarczeniem ostatniej PzH2000 dla Chorwacji upłynęły dwa lata. W przypadku Litwy zajęło to siedem lat. W pierwszym przypadku chodziło o dostarczenie 16 haubic, w drugim – 21 sztuk. W obu przypadkach dostawy opierały się o sprzęt używany, przechowywany w magazynach.

Dla porównania, Polska podpisała pierwszy kontrakt na dostawę koreańskich czołgów K2 i haubic K9 w sierpniu 2022 r. Pierwsze dostawy, z zasobów południowokoreańskiego wojska, zostały dostarczone w grudniu tego samego roku.

Z rozbudowanej bazy przemysłowej wynika możliwość szybkiej realizacji dostaw, która jest kluczowa, gdy klient jest pod presją czasu. To ważny atut w rękach Korei Południowej, zwłaszcza gdy europejski przemysł zbrojeniowy dopiero odbudowuje swoje zdolności. Przykładowo, dostawa zaledwie 54 czołgów Leopard 2A7 dla Węgier rozłożona została na lata 2026–2031. Dla porównania, w trakcie zimnej wojny KMW produkowało rocznie 300 Leopardów 2.

Kolejnym atutem południowokoreańskiego przemysłu zbrojeniowego jest relatywnie wysoka **skłonność do transferu technologii**. Szlaki przecierała na początku obecnego stulecia Turcja. Czołg Altay to wersja K2, natomiast armatohaubica K9 po kilku drobnych zmianach przeistoczyła się w T-155 Firtina. Turcja może swobodnie eksportować oba typy wozów bojowych.

Tutaj pojawia się istotne ostrzeżenie dla ewentualnych polskich ambicji eksportowych. W przypadku Turcji na jaw wychodzą bowiem wszelkie problemy, z jakimi muszą borykać się państwa usiłujące rozwijać swój przemysł zbrojeniowy i wchodzić na międzynarodowy rynek. Firtina do tej

pory nie zdobyła żadnego kontraktu eksportowego, chociaż jej produkcja ruszyła w 2004 r. Z kolei Altay borykał się z kolejnymi opóźnieniami i chociaż w 2019 r. [Katar zamówił](#) setkę tych czołgów, to produkcja na potrzeby tureckiego wojska ruszyła dopiero w 2025 r.

Otwartość Korei na współpracę ma też polski wątek. Prace nad krajowym podwoziem UPG-NG zakończyły się fiaskiem, a problemy z nim związane wpłynęły na znaczne opóźnienie programu haubicy samobieżnej Krab. W rezultacie zaczęto rozważać pozyskanie zagranicznego podwozia. Strona koreańska wykazała największą elastyczność w negocjacjach i w grudniu 2014 r. podpisano z Samsung Techwin (obecnie Hanwha Techwin) umowę na dostawę 36 podwozi K9 oraz transfer technologii. Kolejne 84 podwozia zostały wyprodukowane w Polsce na licencji.

Współpraca z Polską

Po 2022 r. południowokoreański przemysł zbrojeniowy wyrósł na jednego z głównych dostawców Wojska Polskiego. Oprócz haubic samobieżnych K9 i samolotów FA-50 należy wymienić jeszcze czołgi K2 i artyleryjskie systemy rakietowe K239 Chunmoo.

Działania te nie odbywały się w próżni. Już w trakcie ubiegłej dekady Korea Południowa stała się jednym z **ważniejszych inwestorów zagranicznych w Polsce**, w takich sektorach jak np. [elektromobilność](#). Nawiązano też wspomniane już partnerstwo między Hanwha Techwin a Hutą Stalowa Wola w zakresie produkcji armatohaubic Krab. Powstał więc solidny fundament do dalszego rozwoju współpracy i budowy partnerstwa strategicznego.

Strona koreańska tradycyjnie wykazała duże przyzwolenie na transfer technologii. Oprócz K9, w Polsce uruchomiona ma zostać **produkcja**

licencyjna czołgów K2 (Bumar-Łabędy), pocisków raketowych CGR-080 do systemu K239 Chunmoo. Umowy obejmują także możliwość integracji polskich technologii i rozwiązań. W Polsce prowadzone będą **naprawy i remonty samolotów FA-50** (podmiot odpowiedzialny WZL-2 w Bydgoszczy, część Polskiej Grupy Zbrojeniowej).

Polskie firmy zbrojeniowe dostają zastrzyk technologii i inwestycji, południowokoreańskie zdobywają przyczółek w Europie. Strona koreańska nie ukrywa, że widzi w Polsce **pierwszy rynek w Europie i będzie starać się o kolejne zamówienia w Unii Europejskiej**, stając „ramię w ramię” z przemysłami zbrojeniowymi Francji i Niemiec.

Zacieśnianie partnerstw z koreańskimi podmiotami powinno spowodować, że Polska może stać się najpierw logistycznym hubem serwisowym dla europejskich użytkowników południowokoreańskiego sprzętu, a potem również partnerem w rozwoju jego modernizowanych wersji.

Korea Południowa – konkurencja i szansa na kooperację dla polskiego przemysłu

Obecnie nie widać strukturalnych źródeł napięcia między firmami z Polski i Korei Południowej. **Polskie i południowokoreańskie firmy wydają się dobrze uzupełniać i odnosić obopólne korzyści.** Z obu stron padają zapewnienia o woli dalszego zacieśniania współpracy i zaangażowaniu się we wspólne projekty badawczo-rozwojowe.

Jednocześnie otwierają się liczne pola współpracy. Najprostszym rozwiązaniem dla polskich MŚP w zakresie kooperacji jest **włączenie się w łańcuchy dostaw tworzone przez PGZ i Grupę WB**, także przy obsłudze rynków zagranicznych. Trzeba pamiętać, że południowokoreański przemysł

zbrojeniowy jest zdominowany przez duże konglomeraty, zarówno prywatne, jak i państwowe, którym łatwiej zawierać umowy z podobnymi podmiotami międzynarodowymi.

Nie oznacza to, że polskie firmy ze wspomnianych już branż, jak i szeroko rozumianej branży bezpieczeństwa i przemysłu obronnego, nie mają możliwości nawiązania bezpośredniej współpracy z koreańskimi partnerami. Istotnymi barierami oprócz różnic kulturowych mogą być restrykcyjne standardy technologiczne i przepisy dotyczące certyfikacji produktów oraz skomplikowane procedury przetargowe.

Jak w każdym nowym partnerstwie, obie strony mogą mieć wątpliwości co do intencji czy wiarygodności partnera. W Polsce pojawiają się **obawy** o nadmierne uzależnienie od jednego dostawcy i wątpliwości, jak w praktyce będą wyglądać transfer technologii i dalsza współpraca.

Z kolei strona koreańska [wyraża obawy](#) innego rodzaju. Kwestie podnoszone w tamtejszych mediach to **wyśrubowane harmonogramy dostaw** oraz **źródła sfinansowania** polskich zakupów. Nawet kredyt strony koreańskiej nie pozwoli na pokrycie wszystkich kosztów dostaw.

Największe wątpliwości budzą jednak obecnie **zmiany polityczne i regulacyjne**. Z polskiej strony jest nią zamiar uniezależnienia się od zagranicznych dostawców. Nowe programy i narzędzia uruchomione przez Unię Europejską – takie jak [SAFE Europe](#) i [ReArm Europe](#) – kładą nacisk na to, by państwa członkowskie kupowały broń w Europie. Seul nie ma narzędzi wpływu, by skłaniać do dopuszczania swoich przedsiębiorstw na specjalnych warunkach w UE.

Paradoksalnie te nowe zapisy tworzą dodatkową motywację dla firm koreańskich, by poszukiwać kooperantów w Polsce. Odpowiedzią może

być dalsze zacieśnianie współpracy z lokalnymi partnerami. **Polskie firmy powinny w szczególności szukać swoich szans jako:**

- 1) **dostawcy podzespołów i półproduktów** w takich sektorach jak produkcja amunicji, systemów bezzałogowych, pojazdów;
- 2) **dostawcy usług w zakresie cyberbezpieczeństwa** (także osłony systemów uzbrojenia pod tym względem);
- 3) **dostawcy usług serwisowych i remontowych;**
- 4) **dystrybutorzy produktów** południowokoreańskiego przemysłu zbrojeniowego.

W poszukiwaniu kontaktów z koreańskimi firmami istnieje możliwość skorzystania z pomocy instytucji publicznych. Po stronie koreańskiej pomoc może nawiązanie kontaktów z izbami handlowymi, jak np. KOTRA (Koreańska Agencja Promocji Handlu i Inwestycji) po stronie koreańskiej oraz PAIH po stronie polskiej.

Istotną okazję do nawiązania kontaktów daje też udział w **targach branżowych**. W koreańskim przypadku ważne imprezy to ADEX i **Seoul International Aerospace & Defense Exhibition**.

Korea Południowa jest dobrym wzorem do naśladowania dla Polski. Lata konsekwentnej i racjonalnej polityki doprowadziły do sytuacji, w której Republika Korei jest w stanie samodzielnie pokryć większość potrzeb swoich sił zbrojnych i zdobyć pewną pozycję na światowych rynkach. Dzięki temu jej **baza przemysłowa** pozwala na eksport systemów do innych państw, a ponieważ Polska jest **jednym z najważniejszych rynków eksportowych**, nasi przedsiębiorcy mogą zająć istotną rolę jako partnerzy na rynku europejskim i globalnym.

Materiał został przygotowany we współpracy z Fundacją Instytut Studiów Azjatyckich i Globalnych im. Michała Boyma.

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

www.trade.gov.pl



**Polska Agencja
Inwestycji i Handlu**
Grupa PFR