

**Nowa potęga
na rynku
zbrojeniowym.
Chińskie firmy
zdobywają jego
kolejne segmenty**



© 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, marzec, 2026

Spis treści

Reformy rynkowe i modernizacja przemysłu zbrojeniowego	3
Wyjście na rynki międzynarodowe	4
Bezzałogowe statki powietrzne – chiński hit eksportowy	6
Chiny coraz częściej wypierają Rosję	7
Kto kupuje chińskie uzbrojenie?	8
Spada udział chińskiego eksportu w globalnych zakupach zbrojeniowych	10
Co to oznacza dla polskich producentów?	11
Szukając polskich szans w Azji	11
Potencjał współpracy czy ryzyko?	12
Polski a chiński przemysł zbrojeniowy	13

Nowa potęga na rynku zbrojeniowym.

Chińskie firmy zdobywają jego kolejne segmenty

Przez dekady Chiny były dostawcą głównie tanich kopii radzieckiego uzbrojenia. W ciągu ostatnich dwudziestu lat firmy z Państwa Środka dokonały technologicznego skoku. Obecnie zdobywają nowe segmenty rynku i nowych klientów. Co z tego wynika dla polskiej branży zbrojeniowej?

Reformy rynkowe i modernizacja przemysłu zbrojeniowego

Modernizacja sił zbrojnych była jednym z czterech głównych celów wskazanych przez Deng Xiaopinga, gdy pod koniec lat 70. rozpoczynał proces reform. Początkowo jednak potrzeby wojska znalazły się daleko za produkcją przemysłową, nauką i szkolnictwem oraz rolnictwem. Zdaniem przywództwa partyjnego najpierw należało stworzyć odpowiednio zaawansowane zaplecze naukowo-badawcze i produkcyjne.

W latach 90. i wczesnych dwutysięcznych dla Chin głównym źródłem nowoczesnego sprzętu wojskowego była Rosja. Państwo Środka kupowało tam niemal wszystko, koncentrując się na dziedzinach, w których rodzimy przemysł był najbardziej zapóźniony. Na czele znalazły się nowoczesne samoloty bojowe, systemy przeciwlotnicze i okręty wojenne.

Często nabywano licencję, jak w przypadku myśliwców Su-30, które dały początek rodzinie J-11/J-16. Równie często drogą inżynierii odwrotnej (ang. reverse engineering) kopiowano i rozwijano rosyjskie uzbrojenie. Tym sposobem system przeciwlotniczy dalekiego zasięgu S-300W wyewoluował w HQ-9, a system krótkiego zasięgu Tor-M1 - w HQ-17. Było to przyczyną tarć w relacjach z Moskwą, ta jednak w czasach kryzysu państwa nie mogła sobie pozwolić na zbyt ostre reakcje.

Była też inna droga. Chiny miały zlecać rosyjskim biurom konstrukcyjnym opracowanie konkretnych systemów. Według niepotwierdzonych informacji, tak właśnie miał powstać J-20, pierwszy chiński myśliwiec piątej generacji, co można stwierdzić na podstawie obserwacji podobieństw wizualnych i aerodynamicznych z MiG-1.44. Kontrakt miał pozwolić przetrwać trudne czasy moskiewskiemu biur konstrukcyjnemu Mikojana. Podobnie powstać mógł bojowy wóz piechoty ZBD-04. Strona rosyjska zaprzecza takim twierdzeniom. Kolejnym sposobem było kupowanie pełnej dokumentacji technicznej i bezpośrednie zatrudnianie dawnych radzieckich specjalistów.

Wyjście na rynki międzynarodowe

W ten sposób powoli chiński przemysł zbrojeniowy wprowadzał do swojej oferty coraz nowocześniejsze systemy. W pierwszej kolejności trafiały one oczywiście na wyposażenie Chińskiej Armii Ludowo-Wyzwoleńczej, ale z czasem pojawiły się też wersje eksportowe. Chińskie firmy zaczęły nawet oferować sprzęt od samego początku rozwijany z myślą o eksporcie, jak opracowany wspólnie z Pakistanem myśliwiec JF-17.

Na początku trzeba było jednak zmierzyć się z istotnym problemem. Już w czasach zimnej wojny Chiny zdobyły liczne grono użytkowników swojego uzbrojenia. Były to jednak stosunkowo ubogie państwa Azji i Afryki,

jak Kambodża, Bangladesz, Zimbabwe, Rwanda, Etiopia czy Gabon. Wraz z unowocześnianiem oferty pojawiły się obawy, czy dotychczasowi klienci będą mogli sobie pozwolić na kupno bardziej zaawansowanych – a przez to droższych – systemów. Pekin odpowiedział ofertą korzystnych kredytów, a z pomocą przyszły również zachodzące zmiany geopolityczne i technologiczne.

Prawdziwy przełom nastąpił w 2013 r. Wówczas to FD-2000, eksportowa wersja HQ-9, zwyciężył w tureckim przetargu na system przeciwlotniczy dalekiego zasięgu. Choć do transakcji ostatecznie nie doszło, decyzja Ankary stała się symbolem zmian na mapie świata przemysłu wojskowego: chiński system zwyciężył w konkursie organizowanym przez kraj NATO.

Kolejny przełom międzynarodowi obserwatorzy zauważyli w 2015 r. Sztokholmski Międzynarodowy Instytut Badań nad Pokojem (SIPRI) w swoim raporcie na temat globalnego handlu uzbrojeniem w latach 2010–2014 stwierdził, że Chiny stały się trzecim największym eksporterem broni na świecie. Pierwsze miejsce zajęły Stany Zjednoczone, drugie Rosja, jednak znacznie bardziej istotny był fakt przegonienia przez ChRL Niemiec i Francji. Wzrost chińskiego udziału w rynku w okresie 2010–2014 odbył się bowiem głównie kosztem tych dwóch państw europejskich.

Chińskie firmy zaczęły też pojawiać się na szczytach zestawień największych koncernów zbrojeniowych świata. Według rankingu przygotowywanego przez serwis Defense News koncern stoczniowy CSSC zajmuje obecnie 8. miejsce na tej liście. Zawdzięcza to dużym kontraktom z Pakistanem, Tajlandią, Sri Lanką i Malezją.

W drugiej dziesiątce znalazły się kolejne dwie grupy, specjalizujące się w sprzęcie dla wojsk lądowych. NORINCO i CSGC zajęły odpowiednio 11. i 12. miejsce. Z braku jednoznacznych i przejrzystych danych, SIPRI zaleca jednak cały czas traktować informacje na temat chińskiego przemysłu zbrojeniowego z dużą ostrożnością.

Bezzałogowe statki powietrzne – chiński hit eksportowy

W ubiegłej dekadzie siły zbrojne na całym świecie zaczęły coraz bardziej interesować się systemami bezzałogowymi, w tym głównie UAV (dronami powietrznymi). Pekin dobrze wykorzystał swoją szansę na tym nowym polu o stosunkowo niewielkiej konkurencji.

Przyczyny sukcesów w branży bezzałogowców są dobrze znane. Rosja nie mogła zaoferować nic podobnego, a chińskie drony są zwyczajnie tańsze od amerykańskich. Oprócz tego Chiny były w stanie zaproponować dostępny kredyt i nie stawiały wymagań politycznych.

Na korzyść strony chińskiej działały również zdolności przemysłu cywilnego, który zdobywał coraz bardziej dominującą pozycję jako dostawca cywilnych UAV oraz części do nich. Tylko jedna firma, DJI z Shenzhen, wedle MIT Technology Review miała ponad 90 proc. globalnego rynku dronów dostępnych dla indywidualnych konsumentów.

Prawdziwym hitem eksportowym stały się podobne do amerykańskiego Predatora maszyny rodzin Wing Loong i CH. Zdobyły zamówienia z około dwudziestu państw. Wśród nowych klientów chińskiej branży zbrojeniowej znalazły się wówczas kraje Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej (*patrz tab. Użytkownicy chińskich wojskowych bezpilotowych aparatów latających*).

Użytkownicy chińskich wojskowych bezpilotowych aparatów latających (wybór)	
Państwo	Typ
Algieria	CH-3, CH-4, Wing Loong II, WJ-700
Arabia Saudyjska	Wing Loong-10B, TB-01
Etiopia	CH-4, Wing Loong
Indonezja	CH-4B
Kazachstan	Wing Loong
Maroko	Wing Loong II
Nigeria	CH-4B, Wing Loong II
Serbia	CH-92
Turkmenistan	CH-3A, WJ-600
Uzbekistan	Wing Loong
ZEA	Wing Loong II

Źródło: IISS (International Institute for Strategic Studies, Londyn, Zjednoczone Królestwo)

Chiny coraz częściej wypierają Rosję

Chiny, niegdyś jeden z najważniejszych klientów Federacji Rosyjskiej, w coraz większym stopniu zaczęły polegać na produktach własnego przemysłu zbrojeniowego. Symptomatyczny był tutaj kontrakt na kupno przez Chiny rosyjskich myśliwców Su-35S. Po długich i żmudnych negocjacjach gdy dostawy wreszcie ruszyły, w chińskich mediach państwowych pojawiły się sugestie, że Su-35 to ostatni rosyjski samolot bojowy, który został kupiony przez Pekin. Od tej pory Państwo Środka miało być samowystarczalne.

Pełnoskalowa wojna w Ukrainie miała z punktu widzenia Pekinu wiele istotnych konsekwencji. Dotychczasowi użytkownicy rosyjskiej broni znaleźli się w trudnej sytuacji, bowiem dostawy stały się mniej pewne. Zamówienia ze strony klientów eksportowych, chociaż dochodowe, zeszły na

dalszy plan – dla Moskwy priorytetem stało się własne wojsko. Ponadto już w 2023 r. japoński magazyn Nikkei Asia zaobserwował zastanawiający trend. W co najmniej dwóch przypadkach zidentyfikowano prawdopodobny reimport do Rosji uzbrojenia własnej produkcji, wcześniej sprzedanego innym państwom.

Co więcej, brak zdecydowanego zwycięstwa rosyjskich sił zbrojnych w walce z pozornie słabszym przeciwnikiem zaczął podważać wiarę dotychczasowych klientów w jakość rosyjskiego uzbrojenia.

Wizerunek rosyjskiego uzbrojenia jako oferującego dobrą jakość za przystępną cenę został więc poważnie nadszarpnięty. Na rynku powstała luka, której jednak nie mogli wypełnić amerykańscy i europejscy producenci. Rosyjską broń kupują przede wszystkim państwa, które ze względów politycznych lub finansowych nie mogą albo też nie chcą zbroić się na Zachodzie. W takiej sytuacji najlepszym rozwiązaniem dla ówczesnych klientów Rosji stały się Chiny.

Kto kupuje chińskie uzbrojenie?

Wśród stałych klientów chińskiej branży zbrojeniowej są państwa politycznie związane z Pekinem, jak Mjanma i Kambodża. Szczególnym przypadkiem przez lata był Pakistan, uważany przez dekady za sojusznika USA. W kalkulacjach Islamabadu kluczowym czynnikiem nie są w tym przypadku stosunki z Waszyngtonem, lecz napięte relacje z New Delhi. Indie to potencjalny konkurent polityczny, łączący Pakistan i Chiny.

Grono sprzymierzeńców i partnerów Stanów Zjednoczonych kupujących chińską broń jednak stale rośnie. W tej grupie znalazły się Maroko, Egipt, Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie i Tajlandia.

Wszystkie te państwa były w czasach zimnej wojny w orbicie wpływów Waszyngtonu. Wspólnym mianownikiem jest dla nich dywersyfikacja dostawców i przystępne ceny.

Kolejną grupę stanowią tradycyjni klienci z Afryki tacy jak Etiopia, Rwanda, Angola. Wreszcie państwa, będące przez dekady wiernymi użytkownikami rosyjskiego sprzętu, związane politycznie z Moskwą a nawet uznawane przez nią za część własnej strefy wpływów. W skład tej grupy wchodzi Algieria, Azerbejdżan, kraje Azji Centralnej, a w Europie – Serbia.

Głównym problemem w oszacowaniu skali chińskiego eksportu jest brak weryfikowalnych danych. Pekin najczęściej nie ujawnia wartości zawieranych kontraktów, a szacunki oparte o ilość sprzedanych egzemplarzy są obarczone sporym marginesem błędu, gdyż jedynie z trudnością pozwalają określić długoletnią wartość kontraktu związaną z usługami posprzedażowymi.

Kierunki eksportu chińskiego uzbrojenia wojsk lądowych (wybór)		
Państwo	Typ	Rodzaj
Algieria	PLZ-45 SR-5 SM-4 SH-4	haubica samobieżna kal. 155 mm samobieżna wieloprowadnicowa wyrzutnia rakietowa moździerz samobieżny kal. 120 mm haubica samobieżna kal 122 mm
Angola	PTL-02 WZ-551	kołowy wóz wsparcia kołowy transporter opancerzony
Arabia Saudyjska	PLZ-45	haubica samobieżna kal. 155 mm
Etiopia	SH-15	haubica samobieżna kal. 155 mm
Katar	BP-12A	taktyczny pocisk balistyczny

Źródło: IISS (International Institute for Strategic Studies, Londyn, Zjednoczone Królestwo)

Kierunki eksportu chińskiego uzbrojenia wojsk lądowych (wybór)		
Państwo	Typ	Rodzaj
Maroko	VT-1A PL-9C Sky Dragon 50	czołg podstawowy system plot. krótkiego zasięgu system plot. średniego zasięgu
Nigeria	ST-1	kołowy wóz wsparcia
Serbia	FK-3 HQ-17AE TTDR HMY3	system plot. średniego zasięgu system plot. krótkiego zasięgu radar dalekiego zasięgu ciężarówka terenowa 8×8
Tajlandia	VT-4 VN-1	czołg podstawowy bojowy wóz piechoty
Wenezuela	VN-16	czołg pływający

Źródło: IISS (International Institute for Strategic Studies, Londyn, Zjednoczone Królestwo)

Spada udział chińskiego eksportu w globalnych zakupach zbrojeniowych

Naciski administracji Trumpa na sojuszników, by kupowali amerykańską broń, odbiły się także na Chinach. Według danych sztokholmskiego SIPRI wartość eksportu chińskiej broni w 2019 r. wyniosła 1,5 mld dolarów, w 2020 r. spadła do 704 mln, by w kolejnych dwóch latach odbić się i ponownie wzrosnąć – do 1,46 miliarda w 2021 r. i 2 miliardów w roku następnym.

Gdy jednak przeanalizować trendy w perspektywie pięcioletniej okazuje się, że udział chińskich firm w globalnym rynku uzbrojenia spada. W latach 2015–2019 chiński udział w eksporcie wynosił 6,2 proc., w latach 2020–2024 5,9 proc., liczonych według ilości sprzedanego sprzętu.

Spadek udziału nie oznacza malejącej liczby chętnych na broń „made in China”. Statystyki zmieniły się, gdy po rosyjskiej inwazji na Ukrainę europejskie państwa NATO zaczęły się zbroić, kupując droższe systemy spoza Chin. Globalne „ciastko” wydatków zbrojeniowych znacznie się więc

powiększyło. Skala obrotów nadal pozostaje jednak mniejsza niż w końcowym okresie zimnej wojny.

Co to oznacza dla polskich producentów?

Czy ekspansja chińskich firm zbrojeniowych to wyzwanie dla polskich firm? Polska mogła rywalizować o ten sam segment rynku – użytkowników radzieckiego sprzętu, chcących prowadzić modernizację posiadanego parku maszynowego z pominięciem Moskwy. W praktyce jednak po roku 1989 polski eksport uzbrojenia przeżył zapaść. Według danych SIPRI pod koniec lat 80. Polska odpowiadała za ok. 0,5 proc globalnego eksportu uzbrojenia, w latach 2015–2019 już tylko za 0,05 proc.

Zmiana nadeszła wraz z wybuchem pełnoskalowej wojny rosyjsko-ukraińskiej. Lata 2020–2024 to wzrost o 4031 proc., zdobycie 13. miejsca i pełnego 1 proc. udziału w globalnym rynku. Za skokowy wzrost polskiego eksportu uzbrojenia w kalkulacjach SIPRI odpowiada pomoc wojskowa dla Ukrainy, gdzie trafiło 95 proc. sprzętu. Na kolejnych miejscach znalazły się Szwecja (1,4 proc.) i Estonia (0,9 proc.).

Szukając polskich szans w Azji

Obecnie polska broń trafia przede wszystkim do Ukrainy i krajów NATO, a więc państw, które z dużym prawdopodobieństwem nie będą zaopatrywać się w chińską broń. Na tych rynkach polskie i chińskie przedsiębiorstwa nie stanowią dla siebie konkurencji.

Jak wygląda sytuacja poza obszarem euroatlantyckim? W Azji istotnymi odbiorcami polskiego sprzętu są Filipiny, Wietnam i Pakistan. Sztandarowym przykładem są dostawy śmigłowców S-70i Black Hawk, eksportowej wersji

amerykańskiego śmigłowca UH-60M Black Hawk, produkowanej przez polską spółkę PZL Mielec, należącą do Lockheed Martin. Manila zamówiła łącznie 32 sztuki S-70i za ok. 624 mln dolarów. Filipiny to sojusznik Stanów Zjednoczonych, zmagający się z chińską asertywnością na Morzu Południowochińskim.

Z kolei Wietnam jest klasycznym przykładem państwa, które stara się przełamać niemal całkowitą zależność od rosyjskiej broni. Chiny ze względu na zadawnione spory polityczne i graniczne nie wchodzi w grę jako istotny dostawca uzbrojenia. Do tej pory spośród państw szeroko rozumianego Zachodu największe sukcesy na kierunku wietnamskim osiągnął Izrael. Ze względu na swoje dążenie do dywersyfikacji, Wietnam jawi się jako potencjalnie obiecujący kierunek dla polskich firm, jednocześnie nie narażając ich na bezpośrednią chińską konkurencję.

Kolejny ciekawy przypadek to Pakistan. Mimo ścisłych związków z Pekinem, Islamabad nie chce popadać w pełną zależność. Tworzy to pewną niszę, którą mogą wykorzystać polscy przedsiębiorcy. Podobnie wygląda sytuacja m.in. z Arabią Saudyjską i Rwandą. Już obecnie dostawy dla tych czterech państw obejmują – według informacji udostępnianych przez MSZ – różne komponenty, w tym lotnicze części zamienne.

Potencjał współpracy czy ryzyko?

W obecnej sytuacji geopolitycznej, gdy Chiny są głównym partnerem Rosji i rywalem Stanów Zjednoczonych, wszelka współpraca w branży stricte zbrojeniowej wydaje się bardzo ryzykowna. Z drugiej strony trudno uniknąć importu wielu komponentów chińskiej produkcji od bawełny strzelniczej po tanie silniki elektryczne. Tworzy to niebezpieczną zależność.

Jednak największe ryzyko ze strony Chin dla polskiego przemysłu zbrojeniowego nadchodzi z zupełnie innej strony. Jest nim chińska dominacja w metalach ziem rzadkich, zarówno ich wydobyciu, jak i przetwarzaniu. Chińskie ministerstwo handlu ogłosiło 9 października nowe regulacje w tej dziedzinie. Od 1 grudnia 2025 r. podmioty zagraniczne, których produkty zawierają ponad 0,1 proc. materiałów pochodzących z Chin lub są wytwarzane przy użyciu technologii wykorzystujących metale ziem rzadkich pochodzących z Chin muszą uzyskać od Pekinu zgodę na sprzedaż swojego produktu. Jeśli produkt ma zastosowanie wojskowe lub podwójne (ang. dual-use, militarno-cywilne), albo docelowym odbiorcą jest firma z chińskiej czarnej listy, nie dostanie licencji. Dotyczy to nie tylko przedsiębiorstw amerykańskich, ale wszystkich zagranicznych.

To potężne narzędzie, pozwalające nie tylko na eliminację z rynku konkurencji. Poprzez kontrolę przemysłu metali ziem rzadkich, Chiny mogą spowolnić programy zbrojeniowe sojuszników USA, w tym Polski.

Polski a chiński przemysł zbrojeniowy

Po stronie polskiej wykształciły się dwa główne podmioty: PGZ oferująca asortyment od śmigłowców przez pojazdy i wozy bojowe po okręty, oraz WB Group, która koncentruje się na systemach bezzałogowych i elektronice.

W Chinach natomiast istnieje grupa państwowych korporacji takich jak NORINCO (wozy bojowe, artyleria, broń strzelecka), AVIC (samoloty, śmigłowce, drony) i CETC (elektronika, cyberbezpieczeństwo). Chińskie korporacje, chociaż są w podmiotami państwowymi, zażarcie między sobą rywalizują. Władze z jednej strony zachęcają do rywalizacji, z drugiej starają się koordynować działania firm i zapewniają im szerokie

wsparcie. Z punktu widzenia polskich firm współpraca z nimi jest ryzykowna w związku z relacjami chińsko-amerykańskimi i chińsko-rosyjskimi.

Osobną grupę wyzwań dla polskich firm z sektora stanowią podmioty takie jak DJI, które są firmami prywatnymi o unikalnych rozwiązaniach, lecz według władz USA blisko współpracującymi z chińskim wojskiem. Uznanie przez Waszyngton DJI za "chińskie przedsiębiorstwo wojskowe" (ang. Chinese military entity) i umieszczenie spółki na "czarnej liście" jest niezwykle ważne z polskiego punktu widzenia. W praktyce uniemożliwia mu współpracę z amerykańskimi instytucjami federalnymi. Dotychczas nie blokuje to kooperacji z podmiotami prywatnymi, ale ją utrudnia ze względu na ryzyko reputacyjne. DJI apeluje od niekorzystnego wyroku amerykańskiego sądu pierwszej instancji w tej sprawie. Jednocześnie, mimo obiekcji zarówno Waszyngtonu, jak i Pekinu, DJI z powodzeniem zaopatruje obie strony wojny rosyjsko-ukraińskiej.

Polskie i chińskie firmy zbrojeniowe nie są dla siebie wzajemnie konkurencją na większości rynków, ponieważ o zakupach poza kwestiami technologicznymi i biznesowymi w tej branży decydują kwestie polityczne.

Kluczowym zagadnieniem, przed jakim w krótkiej i średniej perspektywie stają polskie firmy z branży zbrojeniowej i polski rząd, nie jest poszukiwanie nowych rynków zbytu. Najważniejsze obecnie jest wypracowanie spójnej polityki rozwoju przemysłu zbrojeniowego obejmującej wsparcie dla zaplecza badawczo-rozwojowego, rozbudowę mocy produkcyjnych. To ostatnie obejmuje także tworzenie „bezpiecznych od Chin” łańcuchów dostaw, zwłaszcza w dziedzinie metali ziem rzadkich, półprzewodników oraz podzespołów do produkcji bezzałogowców powietrznych (dronów).

Podobnym wyzwaniem pozostaje pozyskiwanie kluczowych surowców, takich jak bawełna strzelnicza (nitroceluloza, ang. guncotton). Tutaj Chiny są zdecydowanym liderem na rynku, dostarczając w Europie 70 proc. surowca. Wysoka jakość chińskiego produktu, wytwarzanego z bawełnianych włókien krótkich, sprawia, że jest on poszukiwany przez przemysł zbrojeniowy i trudno w krótkim czasie o jego zastąpienie.

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