

Wsparcie informacyjne wywiadu cywilnego dla przemysłu ciężkiego i energetyki PRL (1970-1990)¹

Wprowadzenie²

Definiowanie zakresu pojęciowego wywiadu naukowo-technicznego, wywiadu ekonomicznego (gospodarczego), a także różnych innych mutacji, jak wywiad

¹ Prezentowany tekst w wersji anglojęzycznej został opublikowany jako: M. Sikora, *Informational support of civilian intelligence for heavy industry (including machine industry) and the energy sector in the Polish People's Republic in the years 1970–1990*, „Studia Historiae Oeconomicae” (UAM) 2018, no. 36, p. 143–173.

² Niniejsze studium przypadku stanowi część większego projektu o temacie „Wywiad naukowo-techniczny (WNT) MSW PRL: funkcja, organizacja, efektywność”, realizowanego od 2011 r. w ramach Centralnego Projektu Badawczego w Instytucie Pamięci Narodowej, a od 2018 r. w ramach Projektu Sonata-13 Narodowego Centrum Nauki w Uniwersytecie Jagiellońskim (2017/26/D/HS3/00250). Dotychczas ukazało się drukiem kilkanaście przyczynków, zaś kilka kolejnych znajduje się w wydawnictwach. M.in.: M. Sikora, *Magia systemów sterowania, czyli profesor Węgrzyn, Francuzi i (kontr)wywiad PRL 1958–1976* [w:] *Granice kompromisu. Naukowcy wobec aparatu władzy ludowej*, red. P. Franaszek, s. 292–328; *idem*, *Wywiad MSW PRL jako instrument przelamywania embarga i śledzenia globalnych trendów w mikroelektronice 1971–1990*, „Studia Polityczne” (ISP PAN) 2015, nr 4 (40), s. 55–98; *idem*, *Pro publico bono? Wywiad w służbie przemysłu farmaceutycznego PRL 1973–1989. Szkic problemu*, Szczecin 2015, s. 597–631; *idem*, „Terapia czarnorynkowa”. *Pomoc wywiadu MSW dla branży farmaceutycznej i biotechnologicznej w PRL 1960–1990*, „Kwartalnik Historii Nauki i Techniki” (IHN PAN) 2017, nr 4, s. 65–104; *idem*, *Intelligence-interchange in the area of Science and Technology between Poland and Soviet Union, 1986–1990* [w:] *Technology in Times of Transition. 41 ICOHTEC Symposium 2014*, red. E. Helerea, M. Cionca, M. Ivănoiu, Brasov 2014, s. 97–106; *idem*, *Współpraca Departamentu I MSW z Hauptverwaltung Aufklärung MfS w zakresie tajnego pozyskiwania nowych technologii dla gospodarki PRL i NRD w latach 1980–1990*, „Pamięć i Sprawiedliwość” 2017, nr 2 (29); *idem*, *Wirtschaftliche Innovation durch Spionage. Forschung, Entwicklung und der Geheimdienst in der Volksrepublik Polen 1970–1990*, „Jahrbücher für Geschichte Osteuropas” 2014, Jg 62, Heft 4, s. 564–590. Ukazany w nich został m.in. stan badań nad problematyką WNT podczas zimnej wojny, w związku z czym autor czuje się zwolniony z konieczności szczegółowego omawiania go po raz kolejny. Podobnie rzecz się ma ze źródłami prymarnymi służącymi poznaniu pracy wywiadu w zakresie gospodarki, nauki i techniki, których charakterystyki autor już dokonywał. Źródłami tymi są przede wszystkim dokumenty wytworzone przez komórki organizacyjne Departamentu I MSW PRL w latach 1950–1990.

finansowy czy handlowy, stanowi przedmiot zainteresowania teoretyków nauk o bezpieczeństwie i wywiadzie (*intelligence and security studies*)³.

Tematyka WNT została dostrzeżona przez polskich naukowców wraz z częściowym otwarciem archiwów byłych służb specjalnych PRL w latach dziewięćdziesiątych i późniejszych⁴. Za prekursorów badania dokumentów MSW pod kątem pracy wywiadu naukowo-technicznego (i ekonomicznego) uznać należałoby też Andrzeja Paczkowskiego⁵ oraz Witolda Bagińskiego⁶.

Zainteresowanie badaczy zajmujących się stykiem historii wywiadu i problematyki ekonomicznej koncentrowało się dotychczas na radzieckim WNT, co umożliwił wyciek wrażliwych danych z radzieckich służb specjalnych w okresie zimnej wojny i w późniejszych latach⁷. Analogiczne dokumenty z tamtych czasów dotyczące służb specjalnych NATO, które bez wątpienia również prowadziły rozpoznanie na kierunku naukowo-technicznym i makroekonomicznym, są wciąż objęte klauzulą tajności⁸.

Na temat niebagatelnego znaczenia WNT dla gospodarki ZSRR pisano od lat siedemdziesiątych w krajach zachodnioeuropejskich i w USA. W wyniku potężnej afery szpiegowskiej z początku lat osiemdziesiątych wywiad francuski (i w rezultacie współpracy także amerykański) uzyskał bezsprzeczne dowody głębokiej penetracji instytucji gospodarczych oraz przedsiębiorstw strefy Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) przez radziecki cywilny wywiad zagraniczny KGB i jego wojskowy analog GRU⁹. Amerykańskie think-tanki zaczęły wówczas analizować dane CIA i opracowały pierwsze szacunki na temat korzyści ekonomicznych płynących dla ZSRR z uprawiania szpiegostwa naukowego, technicznego i ekonomicznego. Dane te zostały uszczegółowione za sprawą kolejnych zdrad oficerów KGB i GRU albo w wyniku działań

³ M. Minkina, *Sztuka wywiadu w państwie współczesnym*, Warszawa 2014; J. Larecki, *Wielki leksykon służb specjalnych świata. Organizacje wywiadu, kontrwywiadu, policji politycznych świata, terminologia profesjonalna i żargon operacyjny*, Warszawa 2007; B. Martinet, Y.M. Marti, *Wywiad gospodarczy. Pozyskiwanie i ochrona informacji*, tłum. K. Bolesta-Kukulka, Warszawa 1999; Ju.F. Katorin, Je.W. Kurienkow, A.W. Lysow, A.N. Ostapienko, *Bolszaja encyklopedia promyślnego szpionaża*, Sankt-Pietierburg 2000.

⁴ Z. Siemiątkowski, *Wywiad a władza. Wywiad cywilny PRL w systemie sprawowania władzy*, Warszawa 2009.

⁵ A. Paczkowski, *Rezydentura wywiadu MSW w Ministerstwie Przemysłu Maszynowego (1971–1983)* [w:] „*Budujemy socjalizm...*”. *Materiały pokonferencyjne*, red. R. Klementowski, S. Ligarski, Warszawa 2010.

⁶ W. Bagiński, *Wkład wywiadu gospodarczego w rozwój przemysłowy w dekadzie Edwarda Gierka* [w:] *Dekada Gierka. Wnioski dla obecnego okresu modernizacji Polski*, red. K. Rybiński, Warszawa 2011.

⁷ Ch. Andrew, W. Mitrochin, *Archiwum Mitrochina. KGB w Europie i na Zachodzie*, tłum. M.M. Brzeska, R. Brzeski, Warszawa 2001.

⁸ Niektóre aspekty amerykańskich przedsięwzięć zostały omówione na podstawie częściowo od-tajnionych dokumentów: P. Maddrell, *Spying on Science: Western Intelligence in Divided Germany 1945–1961*, Oxford 2006.

⁹ S. Czertoprud, *Nauczno-technическая разведка от Ленина до Горбачова*, Moskwa 2002.

kontrwywiadów państw NATO¹⁰. Współcześnie, dzięki udostępnieniu badaczom archiwów byłych służ specjalnych państw Układu Warszawskiego, wiemy, że WNT był organiczną częścią aparatu bezpieczeństwa wszystkich członków tej organizacji, przy czym szczególną skutecznością wykazywał się wywiad NRD¹¹.

Oprócz pracy na rzecz gospodarek cywilnych segmenty WNT krajów satelickich wprzęgnięte zostały w koordynowany przez Moskwę proceder nielegalnego transferu technologii podwójnego zastosowania objętych embargiem na teren RWPG¹². Szczelność systemu embarga to z kolei odrębny obszar zainteresowania historyków. Przelomowe prace na temat mechanizmów obejmowania restrykcjami handlowymi towarów (surowców, podzespołów, urządzeń) oraz wiedzy technicznej (dokumentacji technologicznej, eksploatacyjnej, patentów, wzorów użytkowych etc.) powstawały już w trakcie zimnej wojny, jednak problem został ostatecznie podsumowany dopiero w latach dziewięćdziesiątych przez Michaela Mastanduno¹³.

Kanały wykorzystywane przez rząd PRL w celu pozyskania technologii w sposób nielegalny pozostają wprawdzie nadal w cieniu, ale szczegółowa analiza dokumentów wywiadu, zwłaszcza tych z najniższych szczebli organizacyjnych, pozwala na odkrywanie kolejnych kart skomplikowanego mechanizmu. Najpóźniej w początku lat siedemdziesiątych polski wywiad wypracował swoisty model, który następnie doskonalono.

Stosowane metody – takie jak pozyskiwanie agentów w obiektach (firmach, instytutach etc.), wprowadzanie informatorów do tych obiektów (np. stażystów i stypendystów), następnie zaś szmuglowanie wykradzonych dokumentów lub urządzeń – były zbliżone we wszystkich segmentach przemysłu i dziedzinach nauki penetrowanych przez polski wywiad za granicą. Na tych samych zasadach odbywała się też współpraca wywiadu z polskimi instytucjami (przedsiębiorstwami, ośrodkami badawczo-rozwojowymi etc.), reprezentującymi poszczególne branże. Za każdym razem stosowano się do reguł tzw. cyklu wywiadowczego, obejmującego: 1. formułowanie zapotrzebowania przez krajowe rezydentury wywiadu uplasowane w resortach branżowych, 2. operacjonalizację celów i transmisję zadań do rezydentur zagranicznych, 3. realizację zadania przez oficerów rezydentur zagranicznych i prowadzonych przez nich agentów/informatorów, 4. ewaluację wyników operacji przez krajowych specjalistów – konsultantów wywiadu.

¹⁰ B.B. Weyhrauch, *Operation Exodus: The United States Government's Program To Intercept Illegal Exports of High Technology*, „Computer/Law Journal” 1986, 203, vol. 7, article 2; F. Cain, *Computers and the Cold War: United States Restrictions on the Export of Computers to the Soviet Union and Communist China*, „Journal of Contemporary History” 2005, vol. 40 (1).

¹¹ K. Macrakis, *Seduced by Secrets. Inside the Stasi's Spy-Tech World*, Cambridge–New York 2008.

¹² L. Pawlikowicz, *Aparat centralny I. Zarządu Głównego KGB jako instrument realizacji globalnej strategii Kremla 1954–1991*, Warszawa 2013.

¹³ M. Mastanduno, *Economic Containment. CoCom and the Politics of East-West Trade*, Ithaca (New York) 1992.

Użyte w tytule pojęcie „przemysł ciężki” wymaga krótkiego uściślenia. Na przestrzeni XX w. zmieniał się jego zakres znaczeniowy, co było efektem postępu technicznego i specjalizacji w tej gałęzi przemysłu. Jej rdzeniem było i pozostało przetwórstwo żelaza i metali kolorowych (hutnictwo/metalurgia, przemysł metalowy). W zależności od przyjętych kryteriów klasyfikacji przemysł ten może jednak obejmować również branżę produkcji maszyn (obrabiarek) dla poszczególnych wyspecjalizowanych branż przemysłu maszynowego (w tym dla przemysłu stocznioowego, lotniczego i motoryzacyjnego), a także produkty tychże branż (okręty, statki powietrzne, pojazdy). W takiej szerokiej wersji pojęcie to należy rozpatrywać w kontekście tego tekstu. Uzupełnijmy jeszcze, że wśród omawianych poniżej przykładów zaangażowania wywiadu znajdują się również te dotyczące technologii wykorzystywanych w przemyśle wydobywczym (eksploatacja pokładów węgla, ropy i gazu, rud) oraz w energetyce. W końcu szczególnym przypadkiem przemysłu maszynowego (różnych jego gałęzi) jest przemysł obronny, który również zostanie sygnalnie omówiony, był bowiem ważnym „klientem” WNT.

Skonfrontowanie zaprezentowanych w niniejszym tekście informacji z dokumentami resortów branżowych jest często wyzwaniem wykraczającym poza kompetencje historyka¹⁴. Wniosek taki wypływa z kwerendy przeprowadzonej przez autora w zasobie AAN, gdzie zgromadzone są dokumenty Ministerstwa Przemysłu Maszynowego (MPM) – funkcjonującego do 1981 r., Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego (MPC) – funkcjonującego do 1981 r., Ministerstwa Górnictwa i Energetyki (1981–1987), Ministerstwa Hutnictwa i Przemysłu Maszynowego/MHiPM (1981–1987) oraz superresortu – Ministerstwa Przemysłu (1987–1990). Przede wszystkim zespoły te nie zawierają akt kancelarii tajnej, a to właśnie w tej kategorii akt należałoby szukać śladów współpracy z wywiadem. Liczne dowody tej współpracy odnajdujemy natomiast w aktach Departamentu I MSW. Są to głównie oceny nadesłanych przez wywiad materiałów – sporządzone w wymienionych powyżej resortach branżowych i podległych im ośrodkach badawczo-rozwojowych. Akta te przechowywane są w Archiwum IPN.

¹⁴ .Jedynie specjalista z szeroko pojętej branży przemysłu maszynowego mógłby zidentyfikować korelacje pomiędzy zadaniami wywiadu realizowanymi w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych a zawartością pięcioletniego planu badań naukowych i rozwoju technicznego w przemyśle maszynowym i elektrotechnicznym na lata 1971–1975, obejmującego 18 problemów węzłowych, 20 problemów resortowych oraz 46 problemów wiodących. Co do tego, że korelacje takie występowały, nie ma wątpliwości. WNT bowiem był „przedłużeniem” prac badawczo-rozwojowych w kraju. Zob. AAN, Ministerstwo Przemysłu Maszynowego, 9/1, 5-letni plan badań naukowych i rozwoju technicznego w przemyśle maszynowym i elektrotechnicznym na lata 1971–1975, Warszawa, styczeń 1970 r., całość teczek. Z kolei potencjalny rezerwuuar zadań dla wywiadu zawiera też wykaz licencji przewidzianych do nabycia i wdrożenia w latach 1971–1975 w przemyśle maszynowym i elektrotechnicznym, obejmujący niespełna 150 pozycji, głównie z krajów wysokorozwiniętych. Zob. AAN, Ministerstwo Przemysłu Maszynowego, 9/10, Wykaz ważniejszych licencji do nabycia, wdrożenia i rozwoju w latach 1971–1975, Warszawa, sierpień 1969 r., całość teczek.

Procedura włączania wywiadu do realizacji zadań dla przemysłu i zakres tematyczny współpracy

Nie wymaga chyba szerszego omówienia fakt zapaści technologicznej PRL względem Zachodu¹⁵. Warto jednak odnotować, że w latach sześćdziesiątych uwydatniła się też zaległość wobec sąsiadów z RWPG¹⁶ – NRD i Czechosłowacji, zwłaszcza w takich segmentach jak łączność telefoniczna czy dostęp społeczeństwa do sprzętu RTV i komputerów¹⁷. Nie lepiej prezentowała się sytuacja w zakresie przemysłu maszynowego. Lukę starano się zlikwidować, intensyfikując import licencji. Na przykład w latach 1959–1963, zatem w okresie krystalizowania się WNT, niezależnie od tajnych operacji, drogą jawną nabyto dla Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego (obejmującego również szeroko pojętą branżę maszynową) 36 licencji w segmentach: urządzenia energetyczne (12, w tym kotły, młyny, wentylatory, transformatory), urządzenia okrętowe (11, w tym silniki wysokoprężne, sprężarki, wirówki olejowe, turboładowarki, kompasy), urządzenia taboru kolejowego (2), przemysł hutniczy (4, w tym technologie wytwarzania aluminium, cynku i ołowiu), przemysł elektroniczny (2), urządzenia przemysłu chemicznego i spożywczego (2, dla cukrowni), pozostałe (3). Na rok 1964 planowano zaś kolejnych 18 zakupów licencyjnych, zaś na lata 1965–1970 – blisko 40 następnych¹⁸.

Niestety, PRL nie dysponowała dostateczną ilością dewiz, by zakupami licencyjnymi rekompensować braki w zakresie nowoczesnych technologii. W latach sześćdziesiątych kierownictwo państwa zaczynało w związku z tym coraz śmiejiej korzystać z tańszych metod redukcji dystansu do krajów wysokorozwiniętych, przesuując część środków (z funduszy przeznaczonych na badania i rozwój lub na import) do dyspozycji Departamentu I MSW, który podejmował się nabywania rozwiązań technologicznych (dokumentacji technicznej, patentów, wzorów użytkowych etc.) lub produktów (urządzeń, podzespołów, surowców) na czarnym rynku.

Od drugiej połowy lat sześćdziesiątych do 1987 r. zamówienia płynące z przemysłu ciężkiego, w tym maszynowego i energetyki, do wywiadu naukowo-technicznego, przechodziły każdorazowo przez jedno-, a potem kilkusobową niejawną rezydenturę WNT o kryptonimie „Sputnik” (od 1984 r. – „Polver”), uplasowaną kolejno w Ministerstwie Przemysłu Ciężkiego (do 1970 r.), następnie w Ministerstwie Przemysłu

¹⁵ Por. J. Kaliński, *Gospodarka w PRL*, Warszawa 2012; L.J. Janowski, *Bliżej centrum czy na peryferiach. Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*, Warszawa 2011; D.T. Grała, *Reformy gospodarcze w PRL (1982–1989). Próba ratowania socjalizmu*, Warszawa 2005.

¹⁶ Na temat potencjałów gospodarczych poszczególnych członków RWPG zob. np. D. Lascelles, *Comecon to 1980*, London 1976; O.N. Szirkow, *Istoriczeskij opyt sotrudnichestwa stran sowjeta ekonomiceskoi wzaimopoczzy w 1949–1991 godach*, Czerkasy 2013.

¹⁷ Por. AAN, Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego, 37/36, Kierunki rozwoju przemysłu elektrotechnicznego i teletechnicznego w latach 1964–1970, Warszawa, luty 1964 r., k. 20–35.

¹⁸ *Ibidem*, Problemy zakupu licencji dla przemysłu maszynowego i hutniczego związane z podniesieniem poziomu technicznego wyrobów oraz możliwościami wzrostu eksportu – załączniki 1, 2, 3, Warszawa, luty 1964 r., k. 4–11.

Maszynowego (do 1981 r.), w końcu zaś w Ministerstwie Hutnictwa i Przemysłu Maszynowego (do 1987 r.)¹⁹. Poszczególni oficerowie rezydentury, zatrudnieni na tzw. etatach przykryciowych (np. doradcy ministra, podsekretarza stanu, wicedyrektora departamentu etc.)²⁰, przydzieleni byli do bardziej szczegółowych tematów, wynikających z obszaru działania ww. ministerstw, np. do problematyki przemysłu zbrojeniowego lub przemysłu stoczniowego. W 1982 r. utworzono rezydenturę krajową w nowo utworzonym Ministerstwie Górnictwa i Energetyki²¹ o kryptonimie „Pasięka”²², obsadzając oficerów na etatach Departamentu Współpracy z Zagranicą.

Zapewnieniem nielegalnego (embargowego) transferu technologii z zakresu szeroko pojętego przemysłu ciężkiego i energetyki zajmował się od połowy lat pięćdziesiątych jeden z wydziałów Departamentu I (wywiad cywilny PRL). W 1958 r. dwóch pracowników wydziału oddelegowano na stanowiska przykrycia (etaty niejawne) do nowo utworzonego Komitetu Współpracy Gospodarczej i Naukowo-Technicznej. Z pozycji tej mieli zbierać dane na temat zapotrzebowania polskiego przemysłu i nauki oraz badać możliwości pozyskania wskazanych technologii w krajach zachodnich. Na 340 tematów zgłoszonych do WNT u progu lat sześćdziesiątych, a przewidzianych do realizacji w latach 1960–1963, po ok. 70 przypadło na metalurgię i na przemysł maszynowo-motoryzacyjny, zaś kilkanaście na atomistykę (ponadto 50 zadań dotyczyło elektrotechniki, a aż 130 chemii). Zarazem przeformowano zespoły terytorialne na inspektoraty branżowe, w tym trzy zajmujące się odpowiednio: energetyką jądrową, metalurgią, przemysłem maszynowo-motoryzacyjnym (dwa kolejne zajmowały się chemią i elektrotechniką)²³. Po zdradzie naczelnika Wydziału VI płk. Michała Goleniewskiego i jego dezercji na Zachód w 1961 r. praca WNT załamała się na kolejne lata.

Ponowny wzrost aktywności WNT przypada na schyłek lat sześćdziesiątych, kiedy przystąpiono do rozbudowy krajowych rezydentur wywiadu, w tym uplasowanej w Ministerstwie Przemysłu Ciężkiego. W 1973 r. w Departamencie I utworzono oddzielny, potężny, pięciowydziałowy Zarząd VII, zajmujący się wyłącznie zagadnieniem WNT. Sprawy przemysłu ciężkiego znalazły się wówczas w gestii Wydziału IV tegoż zarządu. W 1977 r. w wyniku perturbacji związanych ze zdradą jednego z ofice-

¹⁹ AIPN, 01789/211, Sprawozdania z lat 1971–1983, k. 111–192 (dokumenty rozproszone); AIPN, 02320/419, t. 1–2, Sprawozdania z lat 1982–1987 (dokumenty rozproszone).

²⁰ Etaty te były zarazem formalnie tzw. etatami niejawnymi MSW (obok etatów jawnych w centrali, tj. w Departamencie I).

²¹ W latach 1976–1981 dziedziny te były podzielone pomiędzy Ministerstwo Górnictwa oraz Ministerstwo Energetyki i Energii Atomowej. Na pewno w pierwszym, a zapewne i w drugim z wymienionych uplasowani byli oficerowie wywiadu. Ministerstwo Górnictwa i Energetyki istniało też w latach 1957–1976. Autor nie ustalił, czy wówczas wywiad posiadał w tym resorcie oficera na stanowisku przykrycia.

²² AIPN, 003171/59, t. 1, Postanowienie o założeniu teczki rezydentury, 13 IX 1982 r., k. 3.

²³ Autor pomija tutaj pierwszą fazę formowania WNT z przełomu lat czterdziestych i pięćdziesiątych z uwagi na znikome wówczas środki i personel całej tej gałęzi wywiadu. Szerzej na temat tego pierwszego okresu zob. W. Bagiński, *Wywiad cywilny Polski Ludowej w latach 1945–1961*, t. 2, Warszawa 2017, s. 267, *passim*.

rów wywiadu MSW PRL doszło do kolejnej reorganizacji, w której wyniku nadbudowa administracyjna w postaci Zarządu VII została usunięta, a podlegające mu wydziały przenieumerowane. Wydział IV otrzymał wówczas numer VII (w tej postaci pozostał do końca PRL). Inne wydziały odpowiadały za elektronikę, informatykę i łączność (VI) oraz tworzywa sztuczne, farmację i biotechnologie (V).

Począwszy od 1987 r., składane w WNT przez jednostkę przemysłową zamówienie przechodziło przez dwa stadia pośrednie – oprócz Ministerstwa Przemysłu (utworzonego właśnie w tym roku w miejsce kilku ministerstw branżowych) – wstępna weryfikacja zadań dokonywana była bowiem w łonie nowo utworzonego wówczas Wydziału IV Departamentu I (nie należy go mylić z funkcjonującym w latach 1973–1977 Wydziałem IV Zarządu VII Departamentu I), który nawiązywał do tradycji Wydziału I Zarządu VII z lat 1973–1977, zajmującego się redystrybucją zadań pomiędzy poszczególne branżowe wydziały WNT²⁴.

Procedura decyzyjna obejmująca zgłoszenie zapotrzebowania, rozpoznanie możliwości operacyjnych wywiadu i udzielenie odpowiedzi zgłaszającemu podmiotowi (zbiorczo te etapy nazywano wyłanianiem zadań) była stosunkowo krótka, zamykając się w miesiącu²⁵. Na przykład 31 marca 1989 r. podsekretarz stanu w Urzędzie Postępu Naukowo-Technicznego i Wdrożeń (UPN-TiW)²⁶ zwrócił się do MSW „z prośbą o udzielenie pomocy w uzyskaniu na drodze niejawnej kompletnego urządzenia o nazwie Magnetic Property Measurement System (MPMS)”, objętego ścisłym embargiem, w związku z jego zastosowaniami na potrzeby wojska. Pierwotnym zleciodawcą (odbiorcą) miał być Instytut Fizyki PAN, realizujący temat nadprzewodnictwa elektrycznego²⁷. Zaledwie dwa tygodnie później, 13 kwietnia 1989 r., w kartotece zadań WNT zarejestrowano zadanie nr 42/IV/89, dotyczące MPMS, z terminem realizacji przez Wydział VII Departamentu I do końca 1989 r.²⁸ Już po tygodniu, 21 kwietnia 1989 r., reprezentujący MSW gen. dyw. Władysław Pożoga odpowiadał UPN-TiW: „Posiadamy możliwość sprowadzenia do kraju w trybie specjalnym urządzenia pomiarowego własności magnetycznych MPMS dla Polskiej Akademii Nauk. Koszt urządzenia, zgodnie z otrzymaną specyfikacją, wyniesienie 200 tys. USD. Proszę Towarzysza Ministra o spowodowanie przekazania tej kwoty na konto TH Interhandel [...] Bank Handlowy SA, Departament Krajów Socjalistycznych”²⁹.

²⁴ AIPN, 02320/650, Naczelnik Wydziału IV do naczelnika Wydział VII Departamentu I, Warszawa, 1990 r., k. 39–40.

²⁵ Inna sprawa, że zgłaszający najczęściej już wcześniej kanałami mniej oficjalnymi orientowali się, co do możliwości uzyskania wsparcia ze strony MSW. To zaś tylko „między słowami” znajduje odzwierciedlenie w wytworzonych dokumentach.

²⁶ Urząd ten powstał w 1984 r. i ściśle współpracował z WNT.

²⁷ AIPN, 02320/650, Podsekretarz stanu w Urzędzie Postępu Naukowo-Technicznego i Wdrożeń do MSW, Warszawa, 31 III 1989 r., k. 443.

²⁸ *Ibidem*, Wniosek o wyrażenie zgody na realizację zadania wywiadowczego, b.d., k. 442.

²⁹ *Ibidem*, MSW do podsekretarza stanu w Urzędzie Postępu Naukowo-Technicznego, [Warszawa], 21 IV 1989 r., k. 446.

Zgodnie z definicją zaproponowaną pod koniec lat osiemdziesiątych przez naczelnika Wydziału VII ppłk. Wojciecha Bogusza w orbitę zainteresowania podlegającej mu komórki wchodziły takie segmenty jak: hutnictwo (metalurgia żelaza i stali, metalurgia metali nieżelaznych, materiały ogniotrwałe, koksownictwo, technologie energo- i materiałooszczędne), inżynieria materiałowa (kompozyty materiałowe, wybrane zagadnienia z zakresu fizyki ciała stałego, materiały amorficzne), górnictwo i energetyka (maszyny i urządzenia górnicze, zagadnienia spalania węgla, energetyka konwencjonalna), ochrona środowiska (neutralizacja gazów odlotowych z elektrowni), energetyka jądrowa (bezpieczeństwo elektrowni jądrowych, ochrona radiologiczna, wybrane zagadnienia z konstrukcji elektrowni jądrowych), przemysł maszynowy (elastyczne linie produkcyjne, przemysł lotniczy i okrętowy, obrabiarki), przemysł obronny³⁰.

Wśród zleceniodawców i zarazem odbiorców technologii zdobywanych drogą wywiadowczą w drugiej połowie osiemdziesiątych figurują takie ośrodki badawczo-rozwojowe (OBR) jak: Centrum Techniki Okrętowej (CTO) w Gdańsku, Centrum Techniki Morskiej (CTM) w Gdyni, Instytut Lotnictwa w Warszawie, Instytut Mechaniki Precyzyjnej w Warszawie, Przemysłowy Instytut Motoryzacji w Warszawie, Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego PZL w Świdniku i w Mielcu, Zakłady Metalowe „Mesko” w Skarżysku-Kamiennej, Kombinat Urządzeń Mechanicznych (BUMAR) Łabędy i inne³¹.

Na przykład polski przemysł stoczniowy zainteresowany był technologiami z zakresu konstrukcji okrętów rozpoznania radio-elektronicznego, trałowców i niszczycieli min, jednostek desantowych, łodzi ratowniczych, kutrów raketowo-artyleryjskich, a ponadto okrętów hydrograficznych³².

Znakomita ilość materiałów zdobywanych przez Wydział VII na potrzeby hutnictwa i górnictwa trafiała na Górny Śląsk, szczególnie zaś do Głównego Instytutu Górnictwa (GIG) w Katowicach, a także do Instytutu Metali Nieżelaznych oraz Instytutu Metalurgii Żelaza i Instytutu Spawalnictwa w Gliwicach.

W przeciwieństwie do branży mikroelektroniki czy biotechnologii, w których ramach polska nauka i przemysł były poważnie zapóźnione wobec krajów OECD, branża hutnicza i maszynowa (obok przemysłu spożywczego i wydobywania surowców) stanowiły stosunkowo solidny komponent polskiej gospodarki. Poziom ich rozwoju wystarczał w każdym razie do tego, by skutecznie konkurować z zachodnimi gigantami na rynkach państw rozwijających się w Ameryce Południowej, Afryce i Azji. Na przykład u progu lat osiemdziesiątych Polska otrzymała oferty inwestycji i świadczenia usług zagranicz-

³⁰ AIPN, 02271/23, Tezy do wykładu dla słuchaczy OKKW w dniu 11 IV 1989 r., Warszawa, 10 IV 1989 r., s. 45–51 (PDF).

³¹ Korespondencję z tymi podmiotami zob. w aktach sprawy krypt. „Marul” (1987–1990), prowadzonej przez Wydział IV (współpraca z przemysłem) Departamentu I (AIPN, 02320/650).

³² AIPN, 02269/13, t. 2, Centrum Techniki Morskiej do Ministerstwa Hutnictwa i Przemysłu Maszynowego, Gdańsk, 30 XII 1986 r., k. 13–15.

nych w postaci: serwisowania odlewni w Libii, huty w Iraku, elektrostalowni w Wenezueli czy też świadczenia usług w zakresie kopalnictwa i hutnictwa w Zairze³³.

Ta stosunkowo silna – na tle gałęzi innowacyjnych – pozycja przemysłu ciężkiego znajdowała też odzwierciedlenie w zadaniach formułowanych dla wywiadu. Widać to doskonale na przykładzie trzeciej kluczowej rezydentury krajowej wywiadu (po tej utworzonej w MPC i przeniesionej następnie do MPM, a także tej utworzonej na początku lat siedemdziesiątych w Ministerstwie Przemysłu Chemicznego – od 1982 r. Chemicznego i Lekkiego), o kryptonimie „Pasieka”, zorganizowanej w Ministerstwie Górnictwa i Energetyki (MGiE). Podczas rozmów pomiędzy nadzorującym WNT płk. Konradem Biczkiem a generalnym dyrektorem w MGiE płk. Walerym Kujawskim w latach 1985–1986 powracała kwestia nikłego – na tle resortów przemysłu maszynowego oraz przemysłu chemicznego – zainteresowania MGiE zgłaszaniem tematów do realizacji przez wywiad. Powodem miała być po prostu odpowiednio niewielka – gdy porównać ją z branżą elektroniki czy tworzyw sztucznych – luka technologiczna w zakresie maszyn górniczych i technologii eksploatacji węgla kamiennego. Od połowy lat siedemdziesiątych najbardziej pożądane były w resorcie górnictwa materiały dotyczące chemicznego przetwórstwa węgla, w drugiej połowie lat osiemdziesiątych znaczenia zaczęły nabierać zagadnienia kompleksowej automatyzacji wydobywania³⁴.

Zdobywanie technologii: wylanianie szczegółowych zadań, typowanie źródeł informacji

Wylanianie zadań dla WNT odbywało się na różne sposoby. Powszechne było zwłaszcza indagowanie przez centralę wywiadu placówek terenowych SB pod kątem ewentualnego występowania na ich terenie (tj. w kontrolowanych przez te jednostki operacyjnie instytutach i zakładach) zapotrzebowania na określone rozwiązania naukowe i przemysłowe³⁵. Na ogół jednak wywiad inicjował zadanie pod wpływem decyzji podjętych na szczeblu rządowym, w związku z realizacją ogólnokrajowych programów rozwojowych i produkcyjnych.

Na przykład podstawę dla zapoczątkowania w 1986 r. operacji o kryptonimie „Inżynieria” stanowiły zadania nałożone na przemysł w ramach centralnych projektów BR nr

³³ AAN, Ministerstwo Przemysłu Hutniczego, 3/85, Ramowy program eksportu osiągnięć naukowo-technicznych i usług technicznych resortu hutnictwa w latach 1981–1990, b.m., b.d., k. 70.

³⁴ AIPN, 003171/59, t. 2, Notatka służbowa, 29 III 1985 r., k. 25–27; *ibidem*, Notatka służbowa, 20 I 1986 r., k. 38–40.

³⁵ AIPN, 02320/24, t. 3, Pisma przewodnie do różnych WUSW, Warszawa, 30–31 I 1986 r., k. 43–48.

2.4 (nowe materiały), 3.6 (technologia szkła i ceramiki), 3.12 (kompozytowe tworzywa polimerowe), 6.2/6.6. (powłoki antykorozyjne i obróbka cieplna), 8.3/8.5 (elektroniczne urządzenia pomiarowe, telekomunikacja) i 8.14 (podstawy techniki laserowej)³⁶.

Uzyskane w kraju informacje miały pomóc w naprowadzeniu wywiadu na zagraniczne instytucje prowadzące badania z zakresu: materiałów kompozytowych i polimerów, materiałów amorficznych i magnetyków, materiałów ceramicznych i ogniotrwałych, węglików i proszków spiekanych, nadprzewodnictwa, optoelektroniki (głównie zastosowania wojskowe), a także podwyższania i zabezpieczania właściwości mechanicznych powierzchni (np. pokrycia antykorozyjne, azotowanie, nawęglanie etc.)³⁷.

Istotą zaangażowania wywiadu było wsparcie informacyjne dla polskich OBR włączonych w realizację wskazanych powyżej tematów. Wśród wytypowanych przez wywiad potencjalnych obiektów penetracji agenturalnej wymieniano m.in. takie instytucje jak: amerykański MIT, zachodniemieckie przedsiębiorstwa Leybold Heraeus GmbH i Vacuumschmelze GmbH, międzynarodową korporację z siedzibą w Tajlandii Allied Chemicals czy japońską firmę Nippon [Electric] Glass³⁸.

Z kolei operacja o kryptonimie „Dural” uruchomiona została w związku z zapotrzebowaniem na uzyskanie dokumentacji zgłoszonym przez Zjednoczenie Górniczo-Hutnicze Metali Nieżelaznych „Metale” oraz Zjednoczenie Maszyn Hutniczych „Hutmasz” w latach 1977–1978. Powodem obrania przez zjednoczenia trybu niejawnego były trudności z zakupem technologii na rynkach zachodnich z uwagi na zbyt wysokie ceny albo ochronę patentową. Wśród argumentów nie przywołano natomiast restrykcji embargowych, tak typowych dla branży mikroelektronicznej. Do wytypowanych wstępnie firm zaliczono amerykańskie: Kaiser Aluminium Company, ALCOA (Aluminium Company of America), Ingersoll Rand Equipment Corporation, Anaconda Copper Company, McKee Copper Company, a także kilkanaście firm z Kanady, RFN, Francji, Wielkiej Brytanii, Szwecji, Austrii, Finlandii i Japonii³⁹.

Typowanie potencjalnych osobowych źródeł informacji (w tym agentów, posiadających dostęp do zachodnich firm i instytucji) przebiegać mogło dwukierunkowo. W pierwszym przypadku to Departament I MSW zwracał się do terenowych organizacji SB z prośbą o nakierowanie na osoby mające kontakt z określonym obiektem produkcyjnym lub zagadnieniem naukowym, w drugim zaś to lokalne jednostki SB sygnalizowały centrali interesujące potencjalnie osoby. Na przykład w styczniu 1985 r. oficer WUSW w Legnicy informował naczelnika Wydziału VII, że pozostający na

³⁶ *Ibidem*, t. 1, Plan pracy zespołu inżynierii materiałowej i nowych technologii, Warszawa, 13 VIII 1988 r., k. 39–45.

³⁷ *Ibidem*, t. 1, Plan przedsięwzięć operacyjnych dot. podteczki rozpracowania obiektowego krypt. „Inżynieria”, Warszawa, 28 VIII 1984 r., k. 7–9.

³⁸ *Ibidem*, t. 1, Plan pracy zespołu inżynierii materiałowej i nowych technologii, Warszawa, 13 VIII 1988 r., k. 39–45.

³⁹ AIPN, 02320/26, t. 3, Plan dot. przedsięwzięć operacyjnych w ramach realizacji zadań z dziedziny przemysłu metali nieżelaznych, Warszawa, 24 IX 1979 r., k. 11–16.

jego kontakcie tajny współpracownik (tzw. kontakt operacyjny – KO) „planuje wyjazd do Iranu na okres jednego roku. Celem wyjazdu organizowanego przez ONZ jest nadzór nad prawidłowym funkcjonowaniem pieców płomieniowych w hucie miedzi. Hutę tę w roku 1978 wybudować mieli od podstaw Amerykanie. W wyniku nieporozumień pomiędzy Iranem i USA – wycofali swoją obsługę techniczną⁴⁰. Od tego czasu Irańczycy mają trudności w utrzymaniu prawidłowego procesu wytopu miedzi w tego typu piecach. KO [...] przez dwa lata pracował na kontrakcie w Zambii, gdzie pracował przy obsłudze pieców płomieniowych. [...] Posiadane przez KO predyspozycje, a w szczególności znajomość procesów produkcyjnych, stwarzają korzystną sytuację w zakresie ewentualnego wykorzystania go do rozpoznania technologii oraz nowatorskich rozwiązań zastosowanych przez Amerykanów. Zna bardzo dobrze j. angielski. Jest pozytywnie ustosunkowany do naszego resortu”⁴¹.

Większość informatorów podczas pobytu za granicą prowadzona była z pozycji rezydentur wywiadu, uplasowanych w ambasadach, konsulatach i biurach radców handlowych PRL. Oficerowie rezydentury otrzymywali zadania w formie zaszyfrowanych depeesz⁴².

Prawdopodobieństwo agenturalnego spenetrowania zachodniego przedsiębiorstwa wzrastało znacząco w momencie, gdy firma taka nawiązywała trwałą współpracę ze stroną polską, zawierając kontrakty lub rozwijając kontakty kadrowe (np. wymiana stażystów). W latach osiemdziesiątych dodatkową platformą, z której przenikać można było do ośrodków zachodnich, stały się przedsiębiorstwa polonijno-zagraniczne⁴³. Wykorzystując PPZ, udało się np. przeniknąć do francuskich przedsiębiorstw Société Nouvelle de Métallisation Industries (SNMI) oraz SKM Kremlin. O tym pierwszym czytamy w jednym z raportów jednostki terenowej MSW dla Wydziału VII: „Stosowane przez tę firmę technologie zwiększają walory użytkowe i wytrzymałościowe pokrywanych części oraz dają znaczne oszczędności surowcowe. [...] Znaczna część technologii SNMI jest wykorzystywana w przemyśle zbrojeniowym w urządzeniach pracujących przy dużych przyspieszeniach, szybkości oraz zmianach ciśnienia”⁴⁴. Na temat drugiej firmy oraz rozwijanej przez nią technologii o podwójnym zastosowaniu czytamy zaś w jednej z depeesz Wydziału VII: „przesyłam w załączniku opis technologii regeneracji i uszlachetniania luf czołgowych stosowanych we Francji [...]. Nadmieniam, że urządzenia wykorzystywane w tej technologii pozostają w dyspozycji

⁴⁰ Chodzi o tzw. kryzys irański z lat 1979–1981, kiedy to irańska szyicka Gwardia Rewolucyjna wtargnęła na teren ambasady USA po obaleniu szacha Mohammada Rezy Pahlawiego. Szerzej zob. A. Krasnowolska, *Historia Iranu*, Wrocław 2010.

⁴¹ AIPN, 02320/26, t. 1, WUSW w Legnicy do naczelnika Wydziału [VII] Departamentu I MSW w Warszawie, Legnica, 24 I 1985, k. 127.

⁴² *Ibidem*, t. 2, Instrukcja nr 06/U/81, Sztokholm, 16 IX 1981 r., k. 68–69.

⁴³ Więcej zob. M. Sikora, *Koncesjonowany kapitalizm. Służba Bezpieczeństwa MSW a „spółki polonijne” w PRL (1976–1989)*, „Dzieje Najnowsze” (IH PAN) 2013, R. XLV, nr 2, s. 125–146.

⁴⁴ AIPN, 02320/24, t. 2, Naczelnik Wydziału II WUSW w Łodzi do naczelnika Wydziału [VII] Departamentu I MSW, Łódź, 5 I 1988 r., k. 121–122.

przedsiębiorstwa polonijno-zagranicznego zatrudniającego nasze źródło. Zainteresowanie naszego źródła wobec pracowników francuskiej firmy stosującej wymienioną technologię jest naturalne, ponieważ podobną technologię wykorzystuje się do regeneracji elementów hydrauliki siłowej również w zastosowaniu cywilnym⁴⁵.

Niezależnie od prowadzenia zwerbowanych za granicą agentów lub przejętych z krajowych jednostek SB tajnych współpracowników i kontaktów operacyjnych oficerowie rezydentur przystępowali do zbierania materiałów, chociażby nawiązując kontakty z lokalnymi przedsiębiorcami z pozycji Biura Rady Handlowego (BRH). Odwiedzali też konferencje i sympozja naukowe poświęcone interesującej wywiad problematyce. Uzyskiwane informacje przekazywano na bieżąco do warszawskiej centrali.

Na przykład oficer rezydentury londyńskiej raportował wiosną 1983 r., odnosząc się do utrzymującej się sprzedaży przez USA nadwyżek cyny i w efekcie gwałtownego spadku cen tego surowca na rynkach światowych: „Na przełomie marca i kwietnia w Londynie powstało stowarzyszenie producentów cyny (ATPC). Będzie ono uzupełnieniem i wsparciem dla istniejącej międzynarodowej rady cynowej (MRC). [...] System głosowania i udziału finansowego oparty został o procentowe udziały w produkcji cyny: Malezja – 34,84, Indonezja – 20,50, Tajlandia – 18,39, Boliwia – 16,10, Australia – 7,4, Nigeria – 1,39, Zair – 1,37 [...]. Malezja deklaruje, że nie zamierza przekształcać ATPC w kartel działający na zasadach OPEC. Ocenia się, że nowa organizacja będzie skutecznie ochraniała poziom cen. Narasta konflikt między Indonezją a Malezją. Indonezja dążyć będzie do wzrostu swojego eksportu, przewiduje, że w latach dziewięćdziesiątych wyprzedzi Malezję⁴⁶. Dzisiaj zauważyć możemy, że prognoza ta, na skutek niespodziewanej eskalacji wpływów gospodarki chińskiej od lat dziewięćdziesiątych, nie sprawdziła się⁴⁷.

Pomoc w negocjacjach handlowych

Prócz zdobywania konkretnych technologii istotną funkcją WNT było również wspieranie polskiego stanowiska w negocjacjach z partnerami zagranicznymi w związku z akcjami przetargowymi. Dowodów na sukcesy w tego typu operacjach dostarcza korespondencja MSW z Ministerstwem Współpracy Gospodarczej z Zagranicą (MWGzZ), oraz sprawozdanie wywiadu dla szefostwa resortu MSW.

⁴⁵ *Ibidem*, t. 2, Zastępca naczelnika Wydziału II WUSW w Łodzi do naczelnika Wydziału [VII] Departamentu I MSW, Łódź, 17 X 1988 r., k. 131.

⁴⁶ AIPN, 02320/26, t. 2, Szyfrogram nr 2713 z Londynu, nadany 8 kwietnia, wpłynął 11 IV 1983 r., k. 137–138.

⁴⁷ Por. U.S. Geological Survey, Mineral Commodity Summaries, styczeń 2015 r., <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/tin/mcs-2015-tin.pdf>, dostęp 11 VIII 2015 r.

W sprawozdaniu rezydentury o kryptonimie „Sputnik” (Ministerstwo Przemysłu Maszynowego) za 1971 r. czytamy np.: „Najbardziej wymiernymi finansowo korzyściami były te, których dostarczyły materiały dot. toczonych negocjacji licencyjnych. I tak materiały w zakresie negocjacji na temat autobusu, ściernic, samochodu małolitrażowego⁴⁸, elementów półprzewodnikowych itp. dostarczyły m.in. możliwość obniżenia cen o dziesiątki milionów dolarów. Dla przykładu sama tylko znajomość faktu kalkulacji zysku przez firmę Fiat pozwoliła na jego zniwelowanie, a tym samym oszczędności dla państwa rzędu 9 mln dolarów”⁴⁹.

W styczniu 1989 r. dyrektor naczelny Zjednoczenia Przemysłu Lotniczego PEZETEL Warszawa pisał do podsekretarza stanu w MWGzZ, dokąd wcześniej materiały przesłało MSW: „Dokumenty przekazane nam przez Towarzysza Ministra okazały się bardzo pomocnym materiałem do prowadzenia negocjacji z firmą Vayudoot – Indie. [...] Materiały cenowe okazały się najbardziej przydatne dla określenia wymiaru zaoferowanych przez nas cen, co pomogło nam stwierdzić, że nasze propozycje są optymalne; dopuszczony przez kontrahenta limit cen na poziomie ca \$ 1,5 mln za samolot An-28⁵⁰ przekracza niemal dwukrotnie naszą cenę zerową, co przy zakładanym wymiarze kontraktu na 30 sztuk tych samolotów może dać nadwyżkę uzysku dewizowego nad cenę fabryczną w łącznej wysokości \$ 15–20 mln”⁵¹.

Przykładem znaczenia informacji wywiadowczej dla państwa polskiego może być ostrzeżenie wystosowane przez szefostwo WUSW w Legnicy do naczelnika Wydziału VII, zapewne z intencją przekazania informacji do organów decyzyjnych w rządzie: „W Zarządzie Kombinatu Górniczo-Hutniczego Miedzi w Lubinie zapowiedział wizytę [...] ambasador Zairu. Z nieoficjalnych informacji wynika, że przyjazd jego ma być związany z ewentualnym, planowanym przez stronę zairską, kontraktem na budowę kopalni i huty w tym państwie. Ma to być przejęcie prac budowlanych, pozostawionych przez Japończyków [...]. Rezygnacja Japończyków spowodowana była niewypłacalnością Zairu. W związku z powyższym uprzejmie proszę, aby w miarę posiadanych możliwości problem pogłębić, by przy podpisywaniu ewentualnej umowy nie ponieść strat. Pobyt ww. zabezpieczony będzie operacyjnie, o wynikach zawiadomię pisemnie”⁵².

W połowie lat osiemdziesiątych wywiad zaangażowany został na rzecz wsparcia polskich kontaktów gospodarczych z Indiami⁵³. W marcu 1985 r. zawarto bowiem

⁴⁸ Chodzi o Fiata 126p.

⁴⁹ AIPN, 01789/211, Sprawozdanie zespołu za rok 1971, Warszawa, 5 I 1972 r., k. 108.

⁵⁰ Samoloty te wytwarzane były w Mielcu (kadłub) i Rzeszowie (silnik).

⁵¹ AIPN, 02320/650, PEZETEL do podsekretarza stanu w Ministerstwie Współpracy Gospodarczej z Zagranicą, Warszawa, [13 I 1989 r.], k. 179.

⁵² AIPN, 02320/26, t. 2, Starszy inspektor przy zastępcy szefa WUSW ds. SB w Legnicy do naczelnika Wydziału [VII] Departamentu I MSW w Warszawie, Legnica, 23 VIII 1983 r., k. 42.

⁵³ O Indiach w połowie lat osiemdziesiątych – sytuacji politycznej, ekonomicznej i relacjach międzynarodowych zob. K. Iwanek, A. Burakowski, *Indie. Od kolonii do mocarstwa 1857–2013*, Warszawa 2013.

kontrakt pomiędzy Hindustan Copper Limited Calcuta a CHZ Impexmetal, dotyczący modernizacji i rozbudowy zakładów przedsiębiorstwa Khetri Copper Complex (KCC) w Radżastanie. Wartość kontraktu wynosiła 600 tys. USD, z czego na transfer technologii (konwertorownie kamieni miedziowych, rafinacja miedzi) przypadało 400 tys., zaś pozostałe 200 tys. to przede wszystkim usługi i szkolenie personelu HCL w Polsce. Wykonawcą zlecenia był KGHM Lubin⁵⁴ oraz Biuro Projektów Przemysłu Metali Nieżelaznych „Bipromet” w Katowicach. Strona polska przewidywała, że wobec różnych trudności po stronie kontrahenta (powolne tempo zamawiania maszyn, niska wydajność pracy Hindusów, brak środków finansowych i in.) realizacja zlecenia może trwać do 1988 r. Mimo tych niedogodności rząd PRL zainteresowany był zwycięstwem w przetargu na drugi etap rozbudowy KCC, postrzegając Indie jako perspektywiczny rynek dla polskich technologii, doradztwa i usług.

W jednej z ekspertyz wywiadu czytamy: „Obecne zapotrzebowanie na miedź w Indiach wynosi ok. 80 000 ton rocznie i planuje się, że w latach 1989–1990 zapotrzebowanie to wzrośnie do ok. 145 000 ton/rok. Produkcja krajowa miedzi pokrywa obecnie ok. 40 proc. zapotrzebowania. W celu zmniejszenia rozbieżności między zapotrzebowaniem a krajową produkcją planuje się zwiększenie poziomu produkcji do 85 tys. ton rocznie”⁵⁵.

Prognozy

W połowie lat siedemdziesiątych w Wydziale IV Zarządu VII (por. wyżej) przystąpiono do kompleksowego gromadzenia materiałów analitycznych dotyczących różnych aspektów energetyki jądrowej na świecie. Sprawa bez wątpienia była pokłosiem wdrożenia w PRL inwestycji budowy elektrowni atomowej (m.in. w Żarnowcu) i podjęcia przez ekipę I sekretarza Edwarda Gierka próby zdywersyfikowania źródeł energii dla polskiej gospodarki.

W związku z powyższym oficerowie wywiadu zainicjowali m.in. rozmowy z pracownikami Instytutu Badań Jądrowych w Świerku i Instytutu Fizyki Jądrowej w Krakowie. Celem było uzyskanie kontaktu z osobami wyjeżdżającymi na staże i stypendia do zachodnich ośrodków badań atomowych. Zasadność podjęcia operacji na tym kierunku uzasadniano następująco: „Biorąc pod uwagę całokształt rozwoju sytuacji paliwowo-energetycznej w świecie, a mianowicie olbrzymi wzrost zapotrzebowania na paliwa płynne i gazowe, których źródła zostaną prawdopodobnie wyczerpane na początku następnego wieku, można postawić tezę, że perspektywiczny rozwój ener-

⁵⁴ Szerzej na temat KGHM w tamtych czasach zob. J. Paździora, *Polska Miedź 1945–2010*, Wrocław 2011.

⁵⁵ AIPN, 02320/26, t. 1, Informacja dot. hut miedzi w Indiach, b.d., k. 117.

getyki w szerszym pojęciu będzie opierał się na węglu i energii jądrowej”⁵⁶. Szczególną uwagę skierowano na ośrodek badawczy Kernforschungsanlage (KFA) w Jülich i elektrownię atomową w Kalkar (RFN). Wywiad planował ponadto rozpoznanie firm amerykańskich, angielskich i francuskich, takich jak Westinghouse, Babcock-Wilcox, Électricité de France, a także *last but not least* – Międzynarodowej Agencji Energii Atomowej⁵⁷.

Analityczne podejście do globalnych rynków odnajdujemy również w aktach rozpracowania obiektowego o kryptonimie „Maszyneria”, stanowiącego sprawę-matkę zadań realizowanych dla poszczególnych branż sektora maszynowego w PRL, jak przemysł stoczniowy, lotniczy i motoryzacyjny. Na temat tego pierwszego WNT raportowało, powołując się na źródła w Ministerstwie Handlu Zagranicznego (MHZ) i Impexmetal: „Recesja w światowych przewozach morskich jest najgłębszą w ciągu ostatnich 20 lat. Odbija się ona ujemnie również na polskim przemyśle okrętowym. Spadek zapotrzebowania na nowy tonaż dotyczy głównie zbiornikowców, gdzie zmniejszenie popytu na ropę z Zatoki Perskiej spowodowało wzrost tonażu zbiornikowców na uwięzi oraz rynku masowców. Sytuacja ta powoduje zmniejszenie zainteresowania armatorów zakupem nowych jednostek, jak również wycofanie się z już zawartych kontraktów. Wykorzystując opóźnienia polskich stocznii w budowie statków przekraczające dopuszczalną granicę (180 dni), armatorzy odступują od odbioru statków bez płacenia odszkodowania”⁵⁸.

Na wagę problemu wskazują kwoty zagrożonych kontraktów zawarte w analizie wywiadu: w latach 1982–1984 Stocznia im. Komuny Paryskiej w Gdyni dostarczyć miała armatorowi zachodniemieckiemu jedenaście tzw. semi-pojemnikowców (obecnie określane jako semi-kontenerowce) typu B-181, których wartość wynosiła ok. 14 mln USD za sztukę. Opóźnienia w realizacji istniały także w stosunku do zleceń od armatora szwajcarskiego na dwa masowce typu B-517 (w sumie 27 mln USD) oraz liberyjskiego – na dwa zbiornikowce typu B-555 (w sumie 35 mln USD)⁵⁹.

Największym wyzwaniem dla polskiego przemysłu stoczniowego były wręcz dumpingowe ceny oferowane przez kwitnące stocznie regionu dalekowschodniego: „Dla przykładu cena »Centromoru« [zajmującego się eksportem polskich okrętów – M.S.] na celulozowiec dla Brazylii wynosi 34 mln dol. USA (bez dźwigów), podczas gdy stocznia japońska oferuje taką jednostkę z dźwigami za 22 mln dol. USA, a stocznia koreańska ok. 17 mln dol. USA (bez dźwigów), tj. 50 proc. ceny polskiej”⁶⁰.

⁵⁶ AIPN, 01592/295, Analiza sytuacji w problematyce energetyki jądrowej w aspekcie obiektów rozpracowania i zainteresowania, Warszawa, 20 II 1976 r., s. 10–20 (PDF).

⁵⁷ *Ibidem*.

⁵⁸ AIPN, 02320/529, Ważniejsze problemy występujące we współpracy w obszarze krajów kapitalistycznych w wybranych branżach i z niektórymi firmami i ugrupowaniami przemysłowymi, b.m., b.d., k. 4–11.

⁵⁹ *Ibidem*.

⁶⁰ *Ibidem*.

Wywiad zbierał też na bieżąco informacje o głównych kontrahentach polskiego przemysłu motoryzacyjnego. O koncernie Renault (sprawa krypt. „Karoča”), wykonującym kontrakt licencyjny na autobus Berliet z 1972 r., raportowano m.in.: „Firma zrealizowała dotychczas jedynie ok. 30 proc. swoich zobowiązań w zakresie zakupów kompensacyjnych w Polsce – pozostało jeszcze ok. 42 mln \$ do zakupu przez RVI [Renault Vehicle Industry]”. W wywiadzie powątpiewano jednak w szczerość francuskiego partnera, który poprosił wprawdzie o przedłużenie ważności kontraktu z 1982 do 1985 r., jednocześnie jednak – o czym wywiad dowiedział się własnymi kanałami – Renault ograniczył swoje zaangażowanie w segmencie autobusów, w związku z czym także data 1985 r. mogła być terminem nierealnym dla pełnego zrealizowania offsetu⁶¹.

Z kolei na temat drugiego strategicznego partnera – firmy Fiat (sprawa krypt. „Landara”) – notowano: „W porozumieniu [o współpracy z 1979 r. na lata 1979–1990 – M.S.] ustalono wartość eksportu i importu w omawianym okresie – 856 mln \$ po każdej stronie. Jednak z uwagi na zaniechanie obecnie [tj. w 1982 r. – M.S.] przez stronę polską realizacji szeregu tematów objętych porozumieniem (montaż samochodów »Panda«, produkcja silników 1600–2000 dm³, produkcja zmodernizowanych »Tarpanów«) zakupy strony polskiej w okresie 1979 – I półrocze 1982 wyniosły znacznie mniej niż zakładano (180 zamiast 316 mln \$), a eksport naszych samochodów »126« w ramach tego porozumienia osiągnął do końca czerwca br. [1982 r. – M.S.] ok. 262 mln \$, co oznacza nadwyżkę na naszą korzyść w kwocie ponad 80 mln \$”⁶². Nierównowagę tę Fiat postrzegał jako zagrożenie dla kontynuacji eksportu „Maluchów” do Włoch. Ponadto Włosi – meldował wywiad – są zainteresowani zwiększeniem sprzedaży „Pandy” na własnym rynku, co utrudnia im zakontraktowany import polskich „Maluchów”, których cena *notabene* była zbyt wysoka, jak na prezentowany poziom technologii⁶³.

Niepokojące, w opinii wywiadu, informacje napływały też z amerykańsko-angielskiej firmy International Harvester Company, od której w 1972 r. PRL zakupiła licencję na ciągniki gąsienicowe (TD-15C i TD-25E), półgąsienicowe i maszyny oraz urządzenia do robót budowlanych, drogowych i melioracyjnych. Produkcję uruchomiono w 1973 r. w Hucie Stalowa Wola. Do połowy 1982 r. Polska wyeksportowała do USA maszyny o łącznej wartości prawie 24 mln USD. Jednak po wprowadzeniu stanu wojennego oraz zastosowaniu przez administrację USA sankcji embargowych firma IHC zaczęła opóźniać wysyłanie do Polski elementów kooperacyjnych, uniemożliwiając terminowy montaż urządzeń. Przy tym wywiad sugerował, że embargo było tylko pretekstem dla władz IHC i w rzeczywistości nie wpłynęło na możliwość kontaktów handlowych Polski z tą firmą, która popadła w kłopoty finansowe: „Wg posiadanych przez nas informacji, koncernowi jako całości grozi bankructwo. Dążąc do złagodzenia trudności finansowych, IHC zamierza m.in. zlikwidować u sie-

⁶¹ *Ibidem.*

⁶² *Ibidem.*

⁶³ *Ibidem.*

bie dział maszyn budowlanych, sprzedając go dotychczas nierozpoznanej przez nas firmie z RFN. [...] Realizacja tego zamierzenia może postawić partnera polskiego współpracującego z działem maszyn budowlanych w bardzo trudnej sytuacji, gdzie prawa i obowiązki licencjodawcy przeszłyby z IHC na inną firmę z innego terenu”⁶⁴.

Inną operacją, w której ramach wywiad wykonywał raczej pracę analityczną, zamiast dokonywać konkretnych zakupów czarnorynkowych, było przedsięwzięcie o kryptonimie „Exxon”. W toku tej operacji realizowano w latach 1983–1987/1988 dwa zadania dla Ministerstwa Górnictwa i Energetyki. Przedmiot zainteresowania miał w tym wypadku znaczenie strategiczne dla państwa, nie ograniczając się do modernizacji tej czy innej gałęzi produkcji. Załączone do akt sprawy analizy pochodzą od pracowników wywiadu oraz konsultantów MSW, zatrudnionych na co dzień w Instytucie Górnictwa Naftowego i Gazownictwa w Krakowie, w Głównym Biurze Studiów i Projektów Przeróbki Węgla „Separator” w Katowicach, w końcu zaś w Polskim Górnictwie Naftowym i Gazownictwie (PGNiG). Część analiz uzyskana została od Wydziału VIII MSW (wywiad ekonomiczny). Operacja „Exxon” zorientowana była na stosunkowo rozległą problematykę podstaw surowcowych polskiej energetyki, ze szczególnym uwzględnieniem technologii zastępowania węgla kamiennego gazem ziemnym. Jednym z realizowanych zadań był temat „technologia procesu zgazowania węgla na gaz wysokokaloryczny, syntezowy i niskokaloryczny, opałowy lub niskokaloryczny dla elektrowni parowo-gazowych”⁶⁵.

Wśród podmiotów dysponujących pożądaną technologią wytypowanych wstępnie przez Instytut Górnictwa Naftowego i Gazownictwa (IGNiG) znajdowały się: brytyjskie British Gas Corporation, British Coal Board, niemieckie Deutsche Shell AG, Rheinische Braunkohlen AG, Saarbergwerke AG oraz amerykański Exxon⁶⁶. Zarówno IGNiG, jak i „Separator” były usatysfakcjonowane uzyskanymi od wywiadu – *via* MGiE – materiałami, uznając je za pomocne w realizacji naukowego programu badawczo-rozwojowego PR-1 „Kompleksowe przetwórstwo węgla”⁶⁷.

Na uwagę zasługuje wątek współpracy z Wydziałem VIII (wywiad gospodarczy). W styczniu 1989 r. wydział ten przekazał do Wydziału VII kopie trzech analiz (sporządzonych przez jedno ze swoich źródeł) dotyczących: zagospodarowania dużych zasobów gazu ziemnego w Polsce, wydobycia i produkcji helu w Polsce i na świecie, a także warunków otrzymania pożyczki od Banku Światowego⁶⁸ na rozwój eksploatacji złóż gazu ziemnego w Polsce⁶⁹. Wydźwięk wszystkich analiz był dość jednoznaczny

⁶⁴ *Ibidem*.

⁶⁵ AIPN, 02320/369, Wniosek o wyrażenie zgody na realizację zadania wywiadowczego, Warszawa, 23 III 1983 r., k. 2.

⁶⁶ *Ibidem*, Wniosek o uzyskanie dokumentów w trybie niejawnym, Kraków, 24 I 1982 r., k. 12.

⁶⁷ *Ibidem*, Meldunek o realizacji zadania wywiadowczego, Warszawa, 5 XII 1988 r., k. 8, *passim*.

⁶⁸ Polska należała do niego w latach 1944–1950, następnie wycofała się, a powróciła w 1986 r.

⁶⁹ AIPN, 02320/369, Zastępca naczelnika Wydziału VIII Departamentu I do naczelnika Wydziału VII Departamentu I, wraz załącznikami, Warszawa, 20 I 1989 r., k. 265–276.

– postulowano w nich zwiększenie wydobycia gazu ziemnego w Polsce, a także wykorzystanie znaczących pokładów helu, w celu ekspansji na rynki światowe, na których notowano dynamiczny wzrost konsumpcji tego ostatniego surowca. Przytaczane przez konsultanta Wydziału VIII dane wskazywał na istnienie w Polsce pokładów gazu ziemnego o wielkości od ok. 150–200 mld m³ (udokumentowane) do nawet 650–1000 mld m³ (perspektywiczne). Uwzględniając ten potencjał, specjalista sugerował przynajmniej częściową konwersję elektrowni węglowych na elektrownie gazowe wraz z zastosowaniem technologii tzw. cyklu kombinowanego (hybrydowego), funkcjonującego na bazie turbin gazowych i parowych (napędzanych spalinami tych pierwszych). Wśród korzyści autor analizy wyliczał m.in.: wzrost energooszczędności i efektywności produkcji energii elektrycznej, odciążenie taboru kolejowego (wykorzystywanego do transportu węgla), zmniejszenie kosztów inwestycyjnych i tym samym ryzyka finansowego inwestycji, zmniejszenie emisji CO i CO₂ do atmosfery, zamortyzowanie kapitałochłonnego wydobycia węgla kamiennego z coraz trudniej dostępnych pokładów, wykorzystanie w przemyśle rolno-spożywczym azotu, uzyskanego w drodze odazotowania gazu, oraz *last but not least* – zredukowanie importu gazu ziemnego (dodajmy – sprowadzanego wówczas z ZSRR). Dodatkowym atutem była też możliwość uzyskania wsparcia finansowego z Banku Światowego w formie pożyczki w wysokości ok. 150 mln USD⁷⁰, choć być może akurat ta propozycja, w kontekście zadłużenia PRL, sięgającego wówczas ponad 30 mld USD, nie była realna⁷¹.

W ciągu dosłownie kilku dni od wpłynięcia przytoczone powyżej analizy zostały skonsultowane przez oficerów Wydziału VII z wysoko postawionymi źródłami z PGNiG, gdzie – co ciekawe – oceniano je jako „bezsensowne” i pozbawione realnych podstaw (jak argumentowano, technologia turbiny gazowej znajdowała się w skali świata na etapie konstrukcji prototypowych), krytykując niemal każdą konkluzję w nich zawartą. W notatce sporządzonej przez oficera Wydziału VII po spotkaniu ze źródłem weryfikującym analizę otrzymaną z Wydziału VIII czytamy też: „Wysuniętą w opracowaniu koncepcję rezygnacji z importu gazu z ZSRR [...] ocenił [informatorem – M.S.] jako myśl sabotażową”. Ostatecznie oficer stwierdził, że analiza „nie kwalifikuje się do opracowania informacji dla ekonomicznego kierownictwa [państwa]”⁷².

Weryfikacja informacji agenturalnych lub innych uzyskanych drogą nieoficjalną była raczej normą. Nierzadko też zdarzać się musiało, że otrzymany przez wywiad ekspertyzy były sprzeczne. W sporządzonej przez konsultanta MSW opinii dotyczącej „opisu technologii obróbki luf czołgowych”, który został wcześniej pozyskany przez polski wywiad od swojego agenta, czytamy: „Przedłożone do wglądu opracowanie jest

⁷⁰ *Ibidem*.

⁷¹ Szerzej zob.: I. Zloch-Christy, *Debt problems of Eastern Europe*, New York–New Rochelle–Melbourne–Sydney 2011.

⁷² AIPN, 02320/369, Notatka dot. uwag do opracowania *Zagospodarowanie dużych zasobów gazu ziemnego w Polsce*, Warszawa, 7 II 1989 r., k. 278–280.

wg mnie mało precyzyjnym tłumaczeniem na język polski [...]. Tłumaczenia dokonała z pewnością osoba merytorycznie niekompetentna (użyta terminologia, styl)⁷³. Inny konsultant MSW podkreślał jednak, że „materiał stanowi bardzo cenne źródło informacji dla I[nstytutu] M[echaniki] P[recyzyjnej], który zajmuje się ww. tematyką⁷⁴”.

Przedmiotem analiz, oprócz samych technologii w ujęciu globalnym, byli także poszczególni dysponenci tych technologii wraz z ich planami badawczo-rozwojowymi i strategią marketingową. Jesienią 1988 r. oficer rezydentury w Brukseli notował na temat firmy SABCA (Sociétés Anonyme Belge de Constructions Aéronautiques⁷⁵), która opracowała system termicznego przetwarzania obrazu dla urządzeń celowniczych czołgów „Leopard A1”: „Belgia podobnie jak inne kraje zachodnie zakłada, że w przypadku wybuchu wojny między Wschodem i Zachodem jako pierwsza zostanie użyta broń konwencjonalna, nie karabiny, lecz czołgi, którym SABCA poświęca wiele prac związanych z ich modernizacją. [...] Nowe wyposażenie »Leopard 1« jest wynikiem ponad 28-letnich prac naukowych SABCI [...]. Na początku lat siedemdziesiątych Belgia, dzięki pracom SABCI, jako pierwsza w świecie wyposażyła swoje czołgi w najnowocześniejszy system strzelniczy. Systemy te natychmiast zostały zakupione przez Australię i Kanadę, które zgodziły się na zakup »Leopardów 1« pod warunkiem, że będą one wyposażone w systemy strzelnicze SABCI. [...] Prowadzone w ciągu ostatnich dwóch lat badania doprowadziły do zbudowania najnowocześniejszego systemu celowania, który z dniem 1 X br. wchodzi na wyposażenie czołgów »Leopard 1«. Nowy system SABCI pozwala na wykrywanie i identyfikację rozmiarów czołgu lub helikoptera z odległości kilku kilometrów, niezależnie od ich ukrycia lub warunków atmosferycznych⁷⁶”.

Najbardziej zaawansowaną formą analiz były opracowania ogarniające cały potencjał produkcyjny określonego państwa w danej dziedzinie. Próbką tego typu holistycznego podejścia zawarta została w notatce rezydentury wywiadu w Madrycie z 1988 r. Analiza na 14 stronach obejmowała całość prac badawczo-rozwojowych prowadzonych przez ośrodki hiszpańskie w zakresie nowych materiałów⁷⁷.

Jeszcze innym rodzajem ekspertyz wywiadu były syntezy o wymiarze globalnym, zorientowane na określone branże lub koncerny. W latach osiemdziesiątych na potrzeby Huty „Katowice” wywiad przystąpił do kompleksowej analizy światowych rynków stali⁷⁸, w tym rozpoznania takich producentów jak: Krupp, Voest Alpine, Schloemann Siemag, Mannesman Demag i Babcock⁷⁹.

⁷³ AIPN, 02320/24, t. 2, Opinia, Warszawa, 24 X 1988 r., k. 132–134.

⁷⁴ *Ibidem*, [Opinia], Warszawa, 27 XII 1988 r., k. 135.

⁷⁵ Obecnie części grupy kapitałowej Dassault.

⁷⁶ AIPN, 02320/24, t. 1, Notatka dot. nowego systemu celowania skonstruowanego przez SABCA, Bruksela, 24 X 1988 r., k. 56–57.

⁷⁷ AIPN, 02320/24, t. 2, Notatka dot. inżynierii materiałowej w Hiszpanii, Madryt, 5 VIII 1988 r., k. 217–220; *ibidem*, Notatka informacyjna, Madryt, 4 VIII 1988 r., k. 221–230.

⁷⁸ AIPN, 02320/626, Notatka informacyjna, Warszawa, 11 VIII 1988 r., k. 166–169.

⁷⁹ *Ibidem*, Informacja dot. przebiegu i aktualnego stanu zaawansowania akcji ofertowej na dostawę dwóch maszyn COS i wykańczalni wlewków dla Huty „Katowice”, Katowice, 17 VI 1988 r., k. 139–141.

Ewaluacja informacji wywiadowczej i wyniki WNT

Ocena materiałów dostarczonych przez wywiad była trudna już w chwili ich zdobycia, zaś współcześnie zadanie to wydaje się niewykonalne. Z uwagi na to, że oceny dokonywali wykwalifikowani specjaliści w wiodących ośrodkach BR PRL, nie zaś funkcjonariusze wywiadu (choć ci również niejednokrotnie posiadali kwalifikacje zawodowe w zakresie inżynierii), ocenom tym wypada ufać. W każdym razie nie ma alternatywy. Oceny były sporządzane często po wielu miesiącach od dostarczenia przez wywiad dokumentów i były wynikiem pracy zespołowej, co zwiększało ich wiarygodność. W sytuacjach gdy w WNT zamawiano konkretną technologię, oceny te były z pewnością bardziej miarodajne, niż wówczas, gdy WNT dostarczał materiały informacyjne na zasadzie pracy bieżącej. W pierwszym przypadku często chodziło bowiem o duże pieniądze, które właściwy resort refundował wywiadowi. Czynił to dopiero po uzyskaniu oceny od specjalistów, że zamawiana technologia jest zgodna pod względem parametrów i wydajności z tą, która stanowiła przedmiot niejawnego zamówienia. W przypadku dokumentów przekazywanych na zasadach rutynowych i niepowiązanych z konkretnymi programami BR oceny były bardziej kurtuazyjne niż merytoryczne. Nieprecyzyjność w ocenie materiałów i ich wykorzystania dostrzegł sam minister górnictwa i energetyki. W marcu 1985 r. na jego biurko spłynął raport ze współpracy z MSW za rok 1984, w którym enumeratywnie wymieniono technologie, opisując krótko charakter uzyskanych dokumentów oraz ich znaczenie. Wyraźnie poirytowany minister Czesław Piotrowski, *notabene* generał dywizji, pisał w swoich uwagach do poszczególnych punktów komentarze w następującym stylu: „Jakie efekty? Co dalej?”⁸⁰. Technologie były bowiem ciekawe, lecz nie o to przecież chodziło, by sprowadzać technologie ciekawe, tylko takie, które są potrzebne i możliwe do wdrożenia w otoczeniu technologicznym PRL.

Równie ważne jak zdobycie materiału było jego właściwe zaadresowanie, tj. skierowanie do tej instytucji państwowej, która realizowała dany temat. Nie zawsze bowiem istniał konkretny zleceniodawca – część informacji uzyskiwał wywiad przy okazji realizacji innych zadań. W 1987 r. przekazano np. polskim odbiorcom cztery pakiety dokumentów, na które wprawdzie nie zgłaszano zapotrzebowania, ale które z różnych powodów były interesujące, jak np. instrukcja obsługi czołgu Chieftain, stanowiącego podstawowy czołg pola walki dla armii brytyjskiej (od lat osiemdziesiątych był zastępowany czołgiem Challenger), czy instrukcja obsługi opancerzonego pojazdu zwiadowczego Fox (FV721 Combat Vehicle Reconnaissance Wheeled)⁸¹.

⁸⁰ AIPN, 003171/59, t. 1, Uwagi ministra Czesława Piotrowskiego do informacji o współpracy z resortem spraw wewnętrznych w 1984 r., b.d., k. 22–23.

⁸¹ AIPN, 02320/650, Zadania zrealizowane przez Wydział VII Departamentu I MSW w 1987 r., k. 14–16.

Innym zaś razem uzyskane informacje nie odpowiadały zleceniodawcy, lecz mogły mieć znaczenie dla innego podmiotu. Na przykład te same odbitki kserograficzne czasopism dotyczące myśliwca F-16 General Dynamics w adaptacji japońskiej (FS-X) spotkały się z innym przyjęciem w Instytucie Lotnictwa i w PZL Mielec. Umiarkowany w ocenie specjalista IL pisał: „Dwa spośród tych [trzech] czasopism prenumeruje biblioteka ILOT. [...] W sumie cały materiał pod względem informacyjnym jest interesujący, chociaż dla prac prowadzonych w ILOT. jest mało przydatny”⁸². Tymczasem w trzykrotnie obszerniejszej, choć być może nie do końca szczerej, odpowiedzi z Mielca czytamy m.in.: „Bardzo dziękujemy za przekazane materiały, które są bardzo przydatne, ponieważ wynikają z nich podstawowe wiadomości o finansowaniu programu. [...] Z powyższego wynika, że samolot FS-X budowany na bazie amerykańskiego F-16 jest znacznie droższy od ekwiwalentnego MiG-29 (35,4 mln USD wobec ok. 20 mln USD, które należy skorygować wg aktualnych przeliczników rublowych)”⁸³.

Z uwagi na dystans technologiczny dzielący kraje RWPG od strefy OECD niektóre rozwiązania były niejako zbyt zaawansowane, by implementować je w polskim przemyśle. Z pewnością miało to miejsce w branży mikroelektroniki i informatyki, zdarzało się jednak również w pozostałych segmentach, w tym w zbrojeniowym, który na tle produkcji cywilnej potrafił być wciąż konkurencyjny w stosunku do Zachodu. Na przykład w opinii sporządzonej w Kombinacie Urządzeń Mechanicznych (BUMAR) Łabędy, w związku z otrzymanym pakietem dokumentacji na temat pojazdu oznaczonego jako MBT (Main Battle Tank), stanowiącego eksportową kompilację czołgu Leopard A1 i A2, konstatowano: „Przedstawione wyżej lepsze lub inne rozwiązania bezsprzecznie wyprzedzają posiadane i stosowane u nas rozwiązania, lecz ich zastosowanie w naszych pojazdach ograniczają co najmniej 3 przyczyny: wprowadzenie ich do naszych pojazdów stanowiłoby pogwałcenie zasad zamienności wśród sprzętu w Układzie Warszawskim; brak dokumentacji konstrukcyjnej-wykonawczej lub wzorów przemysłowych, które umożliwiłyby odtworzenie dokumentacji konstrukcyjnej-wykonawczej; brak krajowych elementów elektroniki, a więc konieczność uzależnienia się od importu z II obszaru płatniczego”⁸⁴.

Przyglądnijmy się nieco statystyce. Jak wynika z zachowanych niemal w komplecie sprawozdań WNT przygotowywanych dla szefostwa MSW w latach 1971–1989, rocznie do fabryk i OBR związanych z przemysłem ciężkim i energetyką trafiało kilkadziesiąt (a nawet sto kilkadziesiąt) rozwiązań o różnym stopniu zaawansowania projektowego (od materiałów studialnych przez dokumentację eksploatacyjną określonych wyrobów po dokumentację technologiczną całych linii produkcyjnych, gotowych do wdrożenia). Głównymi beneficjentami były: Zjednoczenie Przemysłu

⁸² *Ibidem*, Instytut Lotnictwa do Ministerstwa Przemysłu, 28 III 1990 r., k. 380.

⁸³ *Ibidem*, WSK PZL Mielec do Ministerstwa Przemysłu, 8 III 1990 r., k. 376–377.

⁸⁴ *Ibidem*, Kombinat Urządzeń Mechanicznych BUMAR Łabędy do Ministerstwa Przemysłu, Gliwice, 30 XI 1988 r., k. 152–154.

Obrabiarek i Narzędzi PONAR, Zjednoczenie Przemysłu Maszyn Budowlanych BUMAR, Zjednoczenie Przemysłu Motoryzacyjnego POLMO.

Nie sposób wskazać, jakie kwoty środków finansowych (a także materiałów i „osobolat”) zaoszczędzono dzięki kradzieży własności intelektualnej w dziedzinie nauk podstawowych i prac BR prowadzonych na rzecz przemysłu ciężkiego i energetyki. Stosunkowo najbardziej wymierne dane zachowały się w odniesieniu do branży farmaceutycznej i biotechnologicznej, które autor badał w ramach odrębnych studiów (zob. przypis 2). Według szacunkowych danych operacje wywiadu pomagały zaoszczędzić tam kwoty rzędu 5–15 proc. rocznych wydatków inwestycyjnych. Oszczędności w dziedzinie mikroelektroniki i informatyki były o tyle niewymierne, że technologie zdobywane przez wywiad nie mogły być w ogóle nabyte kanałami oficjalnymi z uwagi na embargo. Tym samym już tylko udany zakup na „czarnym rynku” (i po cenach niekiedy dużo wyższych niż oficjalne) postrzegano w Warszawie jako sukces (na temat efektów pracy WNT w tej branży przemysłu zob. również przyczynki autora podane w przypisie 2).

Analizując sprawozdania w zakresie przemysłu ciężkiego, które bynajmniej nie zawierają szczegółowych kalkulacji, a jedynie egzemplifikacje, ocenić można, że spektakularne sukcesy, generujące oszczędności rzędu kilku dziesiątków milionów dolarów, zdarzały się rzadko, tj. raz na kilka lat.

Na przykład gdy w 1985 r. pomyślnie sprowadzono do kraju dokumentację technologiczną produkcji blach transformatorowych typu Hi-B, nabytą za kwotę 100 tys. USD, w związku z zamówieniem z Huty im. Lenina w Krakowie, w raporcie WNT stwierdzono: „Ocenia się, że koszt zakupu licencji wyniósłby 3–5 mln dol. USA. Wdrożenie ww. technologii umożliwi wyeliminowanie importu [blach trafo] o wartości ok. 10 mln dol. rocznie i blach prądnicowych o wartości ok. 50 mln dol. USA rocznie. Dalsze wymierne efekty ekonomiczne związane będą z ew. eksportem wysokojakościowych wyrobów (transformatorów nowej generacji) oraz zmniejszeniem strat energii w gospodarce narodowej”⁸⁵.

Do resortu górnictwa i energetyki przekazywano średnio ok. 100 pakietów dokumentacji. Również w tym przypadku jedynie niektóre rozwiązania owocowały znaczącym skokiem jakościowym i ewentualnie dużymi oszczędnościami płynącymi z ograniczenia własnych prac BR lub ze zwiększenia eksportu. Na uwagę zasługują zwłaszcza materiały uzyskiwane przez wywiad w związku z prowadzonymi w kraju pracami nad upłynnieniem i zgazowaniem węgla. Część zdobytych materiałów pochodziła z renomowanej firmy zachodnioniemieckiej Koppers-Totzek, z którą PRL prowadziła negocjacje handlowe odnośnie do zakupu licencji na zgazowanie węgla⁸⁶.

⁸⁵ AIPN, 02320/419, t. 2, Informacja dla Ministra Hutnictwa i Przemysłu Maszynowego dot. rezultatów współpracy z resortem spraw wewnętrznych w 1985 r., Warszawa, 4 I 1986 r., k. 160–168.

⁸⁶ Na uwagę zasługuje kontekst międzynarodowy problematyki związanej ze zgazowaniem i upłynnieniem węgla (hydrogenizacja). Po okresie intensywnych prac nad tematem hydrogen-

Wśród innych cennych zdobyczy znalazła się kompletna dokumentacja instalacji przemysłowo-doświadczalnej do odsiarczania spalin metodą magnezytową. W raporcie dla ministra górnictwa i energetyki oficer rezydentury pisał na jej temat: „Obfitość informacji zawartych w dokumentacji sprawia, że może ona zostać bezpośrednio wykorzystana do opracowania ZTE (założeń techniczno-ekonomicznych) i PT (projektu technicznego) instalacji odsiarczania spalin tą metodą dla wskazanego bloku energetycznego, z pominięciem fazy laboratoryjnej i półtechnicznej”. I dalej: „Z dotychczasowych doświadczeń wynika, że okres badań laboratoryjnych i ułamkowo-technicznych trwa ok. 5 lat, a ich koszt wynosi nie mniej niż 50 mln zł. Koszt ewentualnego zakupu licencji w firmie zachodniej wyniósłby ok. kilkanaście milionów dolarów. Koszt użycia omawianej dokumentacji przez MGİE [tj. przez wywiad – M.S.], przekazanej do wykorzystania w pracach prowadzonych przez Zakłady Pomiarowo-Badawcze Energetyki Energopomiar, wyniósł 15 tys. dol. USA. Należy zaznaczyć, że metoda magnezytowa jest jedną z dwóch technologii odsiarczania spalin, opracowywanych w ramach programu rządowego [...] oraz w ramach współpracy naukowo-technicznej krajów członkowskich RWPG”⁸⁷.

Podsumowanie

Wywiad naukowo-techniczny PRL wspierał polski przemysł wydobywczy, energetyczny, metalurgiczny i maszynowy, wraz z zastosowaniami wojskowymi, przez cały okres PRL. Intensyfikacja współpracy z przedsiębiorstwami oraz ośrodkami badawczo-rozwojowymi przypadła na pierwszą połowę lat siedemdziesiątych i była naturalnym pokłosiem doświadczenia zdobywanego przez wywiad w poprzednich piętnastu latach. Do newralgicznych kwestii związanych z udoskonalaniem niejawnych metod

izacji prowadzonych w latach trzydziestych i czterdziestych XX w. (zwłaszcza w III Rzeszy) został on zarzucony przez wielkie koncerny z uwagi na wysokie koszty stosowania tej technologii, przy jednoczesnym dynamicznym wzroście eksploatacji złóż ropy naftowej. Dopiero kryzys paliwowy z 1973 r. i jego następstwa spowodowały ponowne zainteresowanie się upłynnianiem i zgazowaniem, głównie w USA i RFN. Prócz wspomnianego Koppersa, w prace zaangażowały się takie firmy jak Texaco czy Lurgi. W tym czasie również rząd PRL wdrożył inwestycje i zakupił technologie na potrzeby uruchomienia procesu zgazowania węgla, co było zasadne z uwagi na duże zasoby tego surowca w kraju. Tymczasem u progu lat osiemdziesiątych na Zachodzie opublikowano optymistyczne prognozy na temat perspektywicznych zasobów ropy naftowej i gazu ziemnego, co momentalnie odciągnęło uwagę tamtejszych rządów od tematu zgazowania (AIPN, 003171/59, t. 1, Informacja w sprawie zgazowania węgla w KWK „Janina” w Libiążu, Warszawa, 24 XII 1986, k. 31–39. Szerzej zob. J. Taubman, *Węgiel i alternatywne źródła energii. Prognozy na przyszłość*, Warszawa 2012).

⁸⁷ AIPN, 003171/59, t. 1, Informacja dla ministra górnictwa i energetyki gen. dyw. Czesława Piotrowskiego dot. współpracy z resortem spraw wewnętrznych w 1984 r., Warszawa, 28 III 1985 r., k. 16–21.

zdobywania technologii dla polskiego przemysłu ciężkiego i całej gospodarki należało w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych definiowanie przedmiotu zadań, tj. rodzajów technologii, które można zdobyć drogą agenturalną lub zakupić na czarnym rynku, typowanie obiektów, tj. instytucji i organizacji dysponujących pożądaną wiedzą, w końcu zaś – werbowanie osobowych źródeł informacji. Nie mniej istotnym problemem wywiadu było wypracowanie kanałów komunikacji z polskim przemysłem, który był na ogół zleceniodawcą i zarazem odbiorcą technologii, a także z polskimi OBR, których pracownicy wykorzystywani byli nie tylko do przeniknięcia w głąb struktur naukowych świata zachodniego, ale także do ewaluacji uzyskanych w trybie niejawnym dokumentów. Oprócz pozyskiwania konkretnych rozwiązań oficerowie Wydziału IV/VII WNT sporządzali analizy zorientowane na konkretne kraje lub cały świat, a także określone technologie w ujęciu globalnym, czy też na międzynarodowe korporacje będące dysponentami tych technologii. Ponadto WNT angażowany był przez rząd polski na rzecz informacyjnego wspierania central/przedsiębiorstw handlu zagranicznego oraz MSW i MHZ podczas negocjacji handlowych z zachodnimi kontrahentami.

Nie da się bezwzględnie określić rozmiaru pomocy WNT dla gospodarki, wyrażonego w kwotach pieniężnych, z uwagi na ówczesne (i współczesne) kontrowersje wokół przeliczania złotego na waluty wymienialne. Korzystając z doświadczeń zdobytych w analizie materiałów WNT dotyczących sfery mikroelektroniki i informatyki, z jednej strony, oraz biotechnologii i farmacji, z drugiej, oszacować można, że w latach siedemdziesiątych ministerstwa branżowe nadzorujące przemysł ciężki wraz z energetyką przekazały do MSW od kilkunastu do kilkudziesięciu milionów USD w celu zakupów na czarnym rynku lub wynagradzania agentów.

Efektom transakcji były trudne do oszacowania korzyści ekonomiczne, płynące z zaoszczędzania roboczogodzin w sferze BR, redukcji kapitałochłonnego importu z krajów OECD, przy jednoczesnym rozwoju eksportu, zwłaszcza do krajów RWPG. W tej akurat materii – tj. korzyści ekonomicznych – sprawozdania wywiadu dla szefostwa MSW należy czytać bardzo krytycznie. Jest bowiem ewidentne, zwłaszcza w latach osiemdziesiątych, że WNT lansował pogląd o swojej niezbędności dla gospodarki PRL, niezdolnej jakoby do funkcjonowania bez nielegalnych operacji. W jednym ze sprawozdań wywiadu czytamy na temat wynagradzania agentów: „Koszty opłaty dla specjalisty przekazującego poufnie dokumentację i *know-how* są prawie symboliczne w porównaniu do opłat przy oficjalnym zakupie licencji”⁸⁸.

W końcu podkreślić trzeba, że w latach osiemdziesiątych cele WNT były powiązane z zadaniami stawianymi przez rząd resortom, a dalej – ośrodkom badawczo-rozwojowym i biurom konstrukcyjnym w ramach centralnych projektów BR. Wywiad stał się tym samym integralnym ogniwem polskiej gospodarki.

⁸⁸ AIPN, 01789/211, Sprawozdanie Zespołu E-M z zakresu wykonywanej pracy wywiadowczej dla resortu przemysłu maszynowego w 1972 r., Warszawa, 11 I 1973 r., k. 113.

Mirosław Sikora

Information support of civilian intelligence for heavy industry and energy of the Polish People's Republic (1970-1990)

Summary

Since the 1950s the civilian intelligence of the Polish People's Republic supported Polish scientific and research centres as well as industry, by supplying them with construction and technological documentation. They also supplied them with other materials containing technical know-how, mostly from the OECD countries. The beginning of the Edward Gierek's decade in power brought structural and personnel changes in the Polish scientific and technical intelligence. Teams of officers were introduced to perform secret jobs in industry departments, including those responsible for heavy industry, machinery and energy. The intelligence broadened the scope of its help to the state economy by supplying long term predictions concerning crucial raw material markets, such as copper or coal, and other sectors like the shipbuilding industry. In addition, by recruiting informants in Western enterprises and state institutions, information was obtained that enabled Poland to negotiate better conditions when entering into multimillion-dollar contracts with partners such as Fiat and Renault. In the 1980s a crucial beneficiary of the intelligence operations was – aside from the machine tool and aviation industries – the Polish defence industry which attempted to modernise Polish army. Costs of illegal transfer of knowledge and purchases made on so called 'black market' were usually several times lower than through the official channels.

Key words: intelligence, technology, Cold War, Polish People's Republic, Council for Mutual Economic Assistance, technology transfer