

P I O T R N I S Z T O R

REKINY WOJNY

KTO NAPRAWDĘ ZARABIA

NA HANDLU POLSKĄ BRONIĄ





REKINY WOJNY

P I O T R N I S Z T O R

REKINY WOJNY

KTO NAPRAWDĘ ZARABIA

NA HANDLU POLSKĄ BRONIĄ

FRONDA

Projekt graficzny i typograficzny okładki i środka

Fahrenheit 451

Redakcja i korekta

Maciej Cierniewski

Skład, łamanie, retusz zdjęć

TEKST Projekt

Dyrektor projektów wydawniczych

Maciej Marchewicz

Zdjęcia z archiwum Autora oraz domen publicznych z wyjątkiem:

Gene Gutowski – Robert Jaworski / FORUM

Marek Dukaczewski – Krzysztof Żuczkowski / FORUM

Andrzej Ostrowski – Radostaw Nawrocki / FORUM

ISBN 978-83-8079-428-3

Copyright © Piotr Nisztor

Copyright © for Fronda PL Sp. z o.o., Warszawa 2019

Wydawca

Frona PL, Sp. z o.o.,

ul. Łopuszańska 32

02-220 Warszawa

tel. 22 836 54 44, 877 37 35

faks 22 877 37 34

e-mail: kontakt@wydawnictwofrona.pl

www.wydawnictwofrona.pl

www.facebook.com/FronaWydawnictwo

www.twitter.com/Wyd_Frona

Spis treści



Wstęp	7
1. Egipski deal	13
1.1. Saudyjski miliarder wchodzi do Polski	20
1.2. Młody, zdolny przyszły prezes	40
1.3. Od dywanów do afery, czyli irańskie kontrakty	44
1.4. Zmiana tożsamości za... 100 tys. zachodnioniemieckich marek	52
2. Jak zarobić na wojnie	59
2.1. Ostrowski – historia prawdziwa	60
2.2. Polak z irackiego rządu	93
2.3. Czarna lista	131
3. Libański łąicznik	143
3.1. Walka o kontrakty dla NRD	145
3.2. Przyjaciel z USA	147
3.3. Miliony płynące na Gibraltar	157
3.4. Gromy dla Gruzji	163
3.5. Fundacja z Karaibów	173
3.6. Tajne negocjacje i zwrot wadium	188
3.7. Biznes na szynach. Umowa ze spółką widmo?	191
3.8. Banany, olej palmowy i czołgi Twardy	194

4. Tajemnice handlarza z Ibizy	203
4.1. Picasso z Ermitażu	204
4.2. Paryskie życie polskich imigrantów	230
4.3. Kulczyk, Nawrocki i współpraca z „eską”	237
4.4. Król życia w Bumarze	250
4.5. „Podpułkownik” z dyplomatycznym paszportem	285
4.6. Operacja „Cardon”	302
5. Indyjskie deale z „królem cygar”	317
5.1. Dwóch pośredników	333
Postscriptum	345
Indeks	351

Wstęp

„Jedna broń przypada na 12 ludzi na planecie. Pytanie tylko... jak uzbroić pozostałych 11?” – to motto przyświeca pochodzącemu z Ukrainy Jurijowi Orłowowi, międzynarodowemu handlarzowi bronią, głównemu bohaterowi kultowego amerykańskiego filmu *Pan życia i śmierci*. W postać tę wcielił się znany hollywoodzki aktor Nicolas Cage.



LUKSUSOWE AUTA, prywatne odrzutowce, torby pełne pieniędzy, piękne kobiety i interesy z brutalnymi afrykańskimi dyktatorami to dla Orłowa chleb powszedni. Podobnie jak pranie brudnych pieniędzy czy korupcja. Nie ma dla niego żadnych granic. Gdy na jego trop wpada bezkompromisowy agent Interpolu, wydaje się, że dni handlarza bronią są policzone.

Ostatecznie jednak Orłow wychodzi z tej rozgrywki obronną ręką. Ma bardzo wpływowych protektorów. Wszystko dlatego, że światowe mocarstwa,

w tym Stany Zjednoczone, potrzebują takich ludzi jak on. Potrafiących sprawnie poruszać się poza granicami prawa, w mrokach mocno wątpliwych rządowych decyzji, o których społeczeństwo nigdy nie powinno się dowiedzieć.

Film *Pan życia i śmierci* wszedł na ekrany w 2005 roku. Miałem wówczas 21 lat. Pisałem do tygodnika „Gazeta Polska”, rozpoczynając swoją przygodę z zawodem dziennikarza śledczego. Od tego momentu minęło już 14 lat. Zdążyłem napisać setki artykułów ujawniających kulisy handlu bronią. Poznałem wielu ludzi parających się tą profesją: zaczynając od szefów firm zbrojeniowych, przez byłych lub obecnych polityków, ludzi służb specjalnych, a kończąc na osobach pokroju fikcyjnego Jurija Orłowa.

Można nazywać ich różnie: pośrednicy, konsultanci, doradcy czy agenci. Ich biografie spokojnie mogłyby posłużyć za kanwę niejednego dobrego filmu sensacyjnego. Każda z historii jest inna, mniej lub bardziej skomplikowana, ale zawsze ciekawa. Jedni wywodzą się ze środowisk politycznych, inni – z dyplomacji, a część to emerytowani pracownicy różnej maści tajnych służb. Łączy ich jednak jedno: szerokie kontakty na najwyższych rządowych szczeblach na całym świecie. „Network” (sieć kontaktów) to podstawa działalności tzw. armdealerów, czyli międzynarodowych handlarzy bronią. Ich środowisko jest bardzo wąskie i hermetyczne. Podobnie jak w każdej innej przynoszącej tak ogromne zyski branży, także i tu nie brakuje cwaniaków i naciągaczy. Są oni jednak szybko



weryfikowani. Handel bronią to bowiem nie zabawa dla grzecznych chłopców, ale brutalny biznes. Ci najbardziej skuteczni przedstawiciele tego fachu znają wszystkich ważnych i najważniejszych. Wpływowym afrykańskich watażków, latynoskich przywódców, wpadają na herbatkę do monarchów, dyskutują o interesach w obrzydliwie drogich restauracjach z arabskimi książętami czy przedstawicielami europejskich rządów. Największe zyski osiągają w czasie konfliktów zbrojnych, stąd też przyłgnęło do nich nieco pogardliwe miano „psów wojny”. Są w stanie dostarczyć wszystko. Od czołgów przez rakiety, systemy przeciwlotnicze, samoloty, śmigłowce, łodzie podwodne, wozy pancerne po karabiny. Z łatwością mogą dobroić niemal każdy kraj na świecie, bez względu na stronę konfliktu. Jednak transakcje, w których uczestniczą, wybierają bardzo starannie. Armdealerzy rzadko prowadzą je na własną rękę. Nawet ci najbardziej wpływowi wiedzą, że to zbyt duże ryzyko. Sukces, a co za tym idzie – krociowe zyski, mogą osiągnąć tylko wtedy, gdy mają ochronę lub przynajmniej autoryzację rządu liczącego się na świecie kraju. Karty na tym rynku rozdają trzy mocarstwa: Stany Zjednoczone, Chiny i Rosja. Nieco do powiedzenia mają też rządy takich krajów jak Izrael, Francja, Wielka Brytania, Niemcy, Pakistan czy Arabia Saudyjska. To w tej bardzo wąskiej grupie wskazywane są osoby, które mają zielone światło na udział w zbrojeniowych transakcjach.

Szczegóły tych operacji handlowych są najpilniej strzeżonymi tajemnicami poszczególnych rządów.

Wszystko dlatego, że dotyczą nie tylko gigantycznych pieniędzy, ale przede wszystkim bezpieczeństwa narodowego. Przy realizacji takich transakcji niezwykle ważne jest więc zachowanie pełnej dyskrecji. Stąd wiele zbrojeniowych deali nigdy nie ujrzało i pewnie nie ujrzy światła dziennego. Choć każda nawet pobieżna informacja na ten temat wzbudza wiele zamieszania. Tym bardziej gdy jest inspirowana przez konkurencję, która w ten sposób chce się zemścić za przegrany wyścig o intratny kontrakt. W takich przypadkach wybuchają wielkie międzynarodowe afery. W optymistycznej wersji scenariusza bohaterowie transakcji przez długie tygodnie znajdują się „tylko” w świetle medialnych jupiterów. W tej gorszej do akcji wkraczają także organy ścigania. Wszczynają śledztwa, a następnie zatrzymują zamieszanych w ten proceder. Wówczas rozpoczyna się niewidoczna dla oka zwykłego śmiertelnika rozgrywka między tajnymi służbami zaangażowanych w sprawę rządów. W takiej grze bezpieczeństwo może zagwarantować tylko parasol ochronny roztoczony przez silnego patrona. W przeciwnym razie armdealerzy trafiają na czarną listę i tracą jakąkolwiek szansę na przynoszący krocie biznes. Nie mówiąc już o długoletniej odsiadce w dalekich od luksusowych warunkach. Krótki pobyt za kratkami i przerwa w biznesie są czasem nieuniknione. Takie ryzyko jest wkalkulowane w tę profesję, szczególnie gdy stawka (czytaj wartość kontraktu) jest bardzo wysoka.

Z usług armdealerów od zawsze korzystają niemal wszystkie kraje chcące sprzedawać za granicą



produkowane uzbrojenie. Wyjątkiem w tej branży nie jest Polska. W niniejszej książce przybliżę Państwu sylwetki handlarzy bronią, którzy współpracowali z naszym rodzimym przemysłem zbrojeniowym, chcąc mu pomóc w zawarciu intratnego kontraktu eksportowego. Wiele z tych historii nigdy nie ujrzało światła dziennego lub tylko pobieżnie, często w tonie sensacji, było opisywanych przez polskie media. Niektóre wymagałyby drobiazgowego śledztwa prokuratorskiego, ponieważ jednoznacznie wskazują, że w Polsce nadal działa grupa osób torpedujących rozwój sektora zbrojeniowego.

Zbierając materiały do tej książki, rozmawiając w Bejrucie czy Barcelonie ze swoimi bohaterami, słuchając kolejnych opowieści o meandrach handlu bronią, cały czas zadawałem sobie jedno pytanie: czy polskie firmy zbrojeniowe, chcąc sprzedać broń do Afryki, Azji czy Ameryki Południowej, mogą zawrzeć pakt z samym diabłem, aby tylko podpisać kontrakt? Dziś wiem, że ani w Stanach Zjednoczonych, ani w Rosji czy Chinach nikt nie ma takich rozterek. Tamtejsze służby specjalne potrafią jednak zadbać, by wszystko pozostało tajemnicą, a jeśli nawet wyjdzie na jaw, rządy tych państw są w stanie skutecznie umyć od tego ręce. A jak jest w Polsce? Zapraszam w podróż...

Warszawa, 1 marca 2019 r.



Egipski deal

Koniec lat 70. Mimo że Polska Rzeczpospolita Ludowa nie wchodziła formalnie w skład Związku Sowieckiego, od zakończenia II wojny światowej była w pełni kontrolowana przez towarzyszy z Moskwy. To właśnie tam zapadały kluczowe decyzje dla polityki gospodarczej naszego kraju.

||||||||||||||||||||||||||||||||||||||||

W ŻYCIE WDRAŻAŁ JE Komitet Centralny Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej (KC PZPR), kierowany wówczas przez pochodzącego ze Śląska Edwarda Gierka. Jednym ze strategicznych sektorów PRL pozostawał niezmiennie przemysł obronny. Było to nie tylko gospodarcze koło zamachowe kraju, ale również ważny element bezpieczeństwa Układu Warszawskiego, od lat przygotowującego się do konfliktu militarnego z NATO. Margines samodzielności w tym zakresie był więc niemożliwy. Moskwa szczegółowo

nadzorowała pracę polskich zakładów. Cała produkcja specjalna – czołgów, wozów transportowych, pojazdów gaśnicowych czy broni strzeleckiej – odbywała się przecież na sowieckich licencjach. Podobnie wyglądało to w innych krajach satelickich, takich jak Bułgaria, NRD, Czechosłowacja czy Węgry. Sprzedaż sprzętu wojskowego wewnątrz Układu Warszawskiego następowała we wzajemnych rozliczeniach – barterach lub kredytach. Czasem w żywej gotówce, szczególnie w tak potrzebnych amerykańskich dolarach. Możliwości eksportowe były jednak i tak poważnie ograniczone. Formalnie na sprzedaż za granicę uzbrojenia wyprodukowanego dzięki sowieckiej myśli technicznej zgodę musiał wyrazić ZSRR. Stanowiło to poważny problem dla PRL, która po kilkuletniej gierkowskiej prosperity zaczynała pograżać się w coraz większym kryzysie gospodarczym. Zaciągnięte zobowiązania przygniatały finanse państwa. W kraju zaczynało brakować twardej waluty, co tylko pogłębiało i tak już poważny kryzys. Chcąc utrzymać produkcję specjalną, zakłady musiały płacić amerykańskimi dolarami za nabywane na Zachodzie niezbędne podzespoły. Ratunkiem na zbilansowanie rozliczeń dewizowych w tej strategicznej gałęzi gospodarki było zwiększenie eksportu sprzętu powstającego w polskich zakładach. Doskonale zdawali sobie z tego sprawę najważniejsi urzędnicy Ministerstwa Handlu Zagranicznego (MHZ)¹. Plany poprawy tej sytuacji opracowywano w kilku pokojach

¹ W latach 1974–1981 urząd ten nosił nazwę Ministerstwa Handlu Zagranicznego i Gospodarki Morskiej.



rządowego kompleksu przy ul. Wiejskiej 10 w Warszawie (dziś pod tym adresem znajduje się Kancelaria Prezydenta RP oraz Państwowa Komisja Wyborcza). To tam, kilkaset metrów od sejmowej sali obrad, znajdował się Centralny Zarząd Inżynierii (CZInż). Ta wewnętrzna komórka resortu – działająca na prawach departamentu – miała monopol na eksport produkowanego w kraju uzbrojenia. Ze względu na swój charakter cieszyła się bardzo dużą autonomią. Raporty o podejmowanych działaniach opatrzone klauzulą „ściśle tajne specjalnego znaczenia” trafiały tylko do garstki najważniejszych osób w PRL. Na tym wąskim rozdzielniku znajdowało się nazwisko wpływowego ministra obrony narodowej, gen. Wojciecha Jaruzelskiego, który potem stał się osobą numer jeden w komunistycznej Polsce – I sekretarzem KC PZPR, a dzięki wprowadzeniu stanu wojennego umocnił wpływy wojska w kraju.

Nad działalnością CZInż czuwał też Zarząd II Sztabu Generalnego Wojska Polskiego, czyli wywiad wojskowy PRL. Ta potężna służba od lat wykorzystywała go do prowadzenia działań operacyjnych. Stąd przynajmniej połowa zatrudnionych w CZInż osób była etatowymi funkcjonariuszami lub tajnymi współpracownikami Zarządu II.

Działalnością tej strategicznej komórki MHZ intensywnie interesował się również sowiecki wywiad wojskowy – GRU. Ta niecierząca się dobrą stawą wszechwładna w krajach Układu Warszawskiego służba twardo wspierała realizację wrogiej NATO doktryny wojennej ZSRR. Handel bronią był jej istotnym

elementem. GRU nie miało problemów z wpływaniem na decyzje CZInż, nie mówiąc o pozyskiwaniu informacji o jego bieżących działaniach. Sowieci spenetrowali zarówno MON Jaruzelskiego, jak i Zarząd II, który zresztą sami tworzyli. Zacieśnieniu relacji i wymianie informacji służyły kilkumiesięczne kursy, jakie w Moskwie odbywali wojskowi z PRL. Od dawna wiadomo, że w trakcie tychże kursów GRU werbowato współpracowników. Skala zjawiska oraz personalia sowieckich agentów w strukturach Ludowego Wojska Polskiego, a potem Sił Zbrojnych Rzeczypospolitej Polskiej są jednak mimo upływu lat do dziś nieznane. Moi rozmówcy wskazywali, że sensacyjne światło na tę kwestię mogłoby rzucić pełne odtajnienie materiałów zgromadzonych przez Wojskowe Służby Informacyjne przy okazji operacji o kryptonimie „Gwiazda”. Tak się pewnie jednak nigdy nie stanie, za dużo pomników mogłoby lec w gruzach.

GRU miało pełne zaufanie do Zarządu II. Od lat 60. dzięki sowieckim towarzyszom PRL-owski wywiad wojskowy budował coraz bliższe relacje z arabskimi organizacjami separatystycznymi, takimi jak np. Organizacja Wyzwolenia Palestyny (OWP). Na przetomie lat 70. i 80. przerodziło się to w konkretną współpracę. W efekcie w sprzedaży pochodzącego z Włocławka sprzętu zaczęli pomagać ścigani na całym świecie arabscy terroryści, tacy jak Monzer al-Kassar czy Abu Nidal. To główni armdealerzy mający zielone światło Moskwy do prowadzenia interesów z władzami PRL. Formalnie transakcje realizowali pracownicy CZInż,



a nad wszystkim czuwał Zarząd II. Sowieci mieli więc – przynajmniej oficjalnie – czyste ręce. Brudną robotę wykonywali ich polscy sojusznicy. W rezultacie to PRL zaczęła być bezpośrednio oskarżana na arenie międzynarodowej o wspieranie światowego terroryzmu. Dowody były bezdyskusyjne. Winowajcy krwawych zamachów w Europie używali sprzętu produkowanego w zakładach nad Wisłą. Szczegóły tej bardzo wątpliwej współpracy z terrorystami akceptowanej w pełni przez gen. Jaruzelskiego doskonale opisał dr Przemysław Gasztold w książce *Zabójcze układy: służby PRL i międzynarodowy terroryzm*.

Pod koniec lat 70. oprócz CZInż w interesy zbrojeniowe zaczął się angażować jeszcze jeden podmiot – Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego Bumar. Ten gigant zajmujący się eksportem cywilnych produktów powstających w zakładach zbrojeniowych również był naszpikowany ludźmi służb – zarówno wojskowych, jak i cywilnych. Podobnie jak CZInż rozliczano go z przychodów dewizowych. Fatalna sytuacja gospodarcza PRL zaczęła więc wzmagać rywalizację między obydwoma instytucjami. Wybuch konfliktu okazał się tylko kwestią czasu. Pretekst pojawił się bardzo szybko. Na przełomie lat 70. i 80. zakupem produkowanego w Polsce sprzętu zainteresował się Egipt. W tym czasie ten północnoafrykański kraj, rządzony przez Muhammada Anwara as-Sadata, wypowiedział posłuszeństwo Związkowi Sowieckiemu i zwrócił się ku Stanom Zjednoczonym. Mimo to Amerykanie nie zamierzali dobrać egipskiej armii, która swój potencjał opierała na

wyśtużonym sowieckim sprzęcie. Z problemu bardzo dobrze zdawał sobie sprawę prezydent Sadat. Zamierzał więc nie tylko zmodernizować posiadany sprzęt, ale również pozyskać nowy. Szczególnie zależało mu na zakupie części zamiennych, a także kilkuset sztuk nowoczesnych czotgów. Takie kontrakty byłyby dla PRL manną z nieba. Zapewniłyby potężny zastrzyk dewiz. Nie ma zatem co się dziwić, że ojcem tego sukcesu chciało tak samo zostać CZInż, jak i Bumar. Między tymi PRL-owskimi gigantami rozpoczęła się więc walka o to, kto zgarnie intratny egipski kontrakt. W archiwum Instytutu Pamięci Narodowej zachowało się wiele dokumentów opisujących kulisy tej – jak byśmy to dziś określili – wojny polsko-polskiej. Kluczową rolę odegrał w niej jeden z najpotężniejszych handlarzy bronią na świecie okresu zimnej wojny – Saudyjczyk Adnan Chaszukdzi, znany bardziej jako Adnan Khashoggi. Ten sam, który był wzorem do naśladowania dla wielu biznesmenów. Na swój sposób podziwiał go nawet późniejszy 45. prezydent Stanów Zjednoczonych, miliarder Donald Trump. To on nabył od Khashoggiego słynny – swego czasu największy na świecie – 86-metrowy jacht „Nabila” (Saudyjczyk nazwał go tak na cześć swojej córki), który zagrał w jednym z filmów o przygodach agenta brytyjskiego wywiadu Jamesa Bonda. Mimo że jego wartość szacowano na około 70 mln dolarów, Amerykanin zapłacił „tylko” 30 mln dolarów. Podobno wszystko dlatego, że saudyjski właściciel miał nóż na gardle i pilnie potrzebował gotówki. Trump chciał początkowo zachować



„Przeczytałem wszystko o Adnanie Khashoggim. To był wspaniały pośrednik i kiepski biznesmen” – stwierdził późniejszy 45. prezydent Stanów Zjednoczonych Donald Trump na łamach „Vanity Fair” w 2008 r.

oryginalną nazwę jachtu. To jednak nie spodobało się Khashoggiemu. Saudyjczyk zgodził się więc dać Trumpowi milion dolarów upustu przy całej transakcji, aby tylko zmienić nazwę. W efekcie jacht został przechrzczony na „Trump Princess”.

W 2008 r., tuż po aresztowaniu Khashoggiego w Szwajcarii, późniejszy prezydent USA w rozmowie z dziennikarzem „Vanity Fair” bardzo trafnie podsumował biznesową działalność saudyjskiego handlarza bronią: „Przeczytałem wszystko o Adnanie Khashoggiem. To był wspaniały pośrednik i kiepski biznesmen (...). Gdyby zarobione prowizje wpłacał na konto w szwajcarskim banku, do dziś byłby bogatym człowiekiem, ale on je inwestował, dokonując kiepskich wyborów”.

1.1.

Saudyjski miliarder wchodzi do Polski

Grupa Triad była globalnym graczem zajmującym się pośrednictwem biznesowym. Dzięki kontaktom posiadanym na całym świecie mogła pomóc zawrzeć niemal każdy kontrakt. Grupa powstała w latach 50. ubiegłego wieku. Założył ją Adnan Khashoggi², który już jako młody chłopak przejawiał smykałkę do biznesu. Swój pierwszy interes zrobił na pośrednictwie w zakupie amerykańskich ciężarówek dla firmy budowlanej z Arabii Saudyjskiej. Kierował nią Mohammed bin

² Adnan Khashoggi urodził się 27 lipca 1935 r. w Mekce.

Laden, ojciec Osamy, słynnego terrorysty i twórcy Al-Kaidy. To dlatego po ataku terrorystycznym z 11 września 2001 r. w amerykańskiej prasie pojawiły się spekulacje, że Khashoggi mógł przez pewien czas wspierać działalność Osamy. Wróćmy jednak do początków jego biznesowej kariery. W prowadzeniu Triad wspierali go dwaj bracia – Essam i Adil. Cała rodzina cieszyła się dużymi wpływami wśród rządzącej królestwa Saudów. Zawdzięczała je ojcu, który był nadwornym lekarzem zasiadającego w latach 1932–1953 na królewskim tronie Abd al-Aziza ibn Su’uda. To właśnie dzięki tym kontaktom Adnan Khashoggi stał się nieoficjalnym przedstawicielem królewskiej rodziny, bez którego nie można było załatwić w Arabii Saudyjskiej żadnego interesu. „Stał się łącznikiem między Wschodem a Zachodem, między starym a nowym światem” – podkreślała 11 grudnia 1986 r. telewizja ABC Network, która w wieczornym wydaniu wyemitowała wywiad Barbary Walters z legendarnym handlarzem bronią.

Każdy międzynarodowy koncern chcący zainwestować w Arabii Saudyjskiej musiał więc dogadać się z grupą Triad. W ten sposób Khashoggi zaczął zarabiać krocie na współpracy z takimi międzynarodowymi koncernami, jak Lockheed, Raytheon, British Aerospace, Philip Holzman, Fiat czy Northrop. To był jednak dopiero początek dobrej passy. Nowe możliwości otworzyła mu rosnąca rola Arabii Saudyjskiej na Bliskim Wschodzie. Khashoggi zaczął pośredniczyć w dostawach do regionu niemal każdego rodzaju sprzętu wojskowego: od czołgów przez samoloty po

systemy radarowe. Prowizje inkasował też przy okazji kontraktów budowlanych czy handlu surowcami. W rezultacie jego imperium rozrastało się bardzo szybko. Na przełomie lat 70. i 80. obejmowało blisko 40 krajów na świecie. Nie było drzwi, których nie otworzyłoby nazwisko Khashoggię. Saudyjczyk stał się niekwestionowanym liderem międzynarodowego handlu bronią, a zgromadzony majątek dawał mu status najbogatszego i najbardziej wpływowego człowieka na świecie. Pławił się w luksusie, żyjąc jak arabski książę. Media wskazywały, że rocznie na życie wydawał grubo ponad 100 mln USD. Nie licząc oczywiście kosztów związanych z zakupem jachtów, nieprzyzwoicie drogich kolejnych apartamentów czy rezydencji. Trzeba jednak pamiętać, że siła nabywczą dolara amerykańskiego była wówczas dużo większa. 100 mln USD, jakie blisko 40 lat temu wydawał Saudyjczyk, dziś byłoby sumą wielokrotnie wyższą. To dopiero pokazuje skalę rozrzutności i luksusu.

Obsługą rozległych interesów Saudyjczyka zajmowała się sieć podmiotów działających pod wspólną marką „Triad”. Jedną z takich firm była Triad America Corp zarejestrowana w połowie lat 70. w amerykańskim mieście Salt Lake City. Specjalizowała się ona w sektorze naftowym i energetycznym. W październiku 1984 r. podpisała kontrakt na udział w poszukiwaniach ropy i gazu w Sudanie. W projekt włożyła 40 mln USD. Inwestycja w ciągu kolejnych lat miała się zwrócić przynajmniej kilkukrotnie. W tym czasie prezydentem tego afrykańskiego kraju był przyjaciel Khashoggię Jaafar

Nimeiry. Ostatecznie interes nie wypalił. W kwietniu 1985 r. Nimeiry został obalony przez grupę wojskowych podczas swojego pobytu w Stanach Zjednoczonych. Schronienie znalazł w Egipcie. Miał mu w tym pomóc właśnie Khashoggi, który od czasów prezydentury Anwara as-Sadata (1970–1981) posiadał duże wpływy w tym kraju. To właśnie dzięki nim polski przemysł mógł potem liczyć na milionowe zyski.

Pieniądze i władza Saudyjczyka powodowały, że zawsze otaczał go wianuszek doradców, służących, no i pięknych kobiet. Numerem jeden przez lata pozostawała jego żona Soraya. Ta 20 lat młodsza od męża Angielka faktycznie nazywała się Sandra Daly. Imię zmieniła po przejściu na islam. Nie wiodła jednak wcale życia jak przykładowa muzulmanka. Czerpała z niego pełnymi garściami, często zdradzając męża. Zresztą Khashoggi też nie słynął z wierności. Zawsze miał pod ręką tabuny kochanek, głównie luksusowych prostytutek, o co dbali jego zaufani współpracownicy. Wśród nich istotną rolę odgrywał prywatny masażysta. Przez jakiś czas prowadził on nawet dla Khashoggiego oraz jego przyjaciół – książąt z Bliskiego Wschodu – prywatną agencję towarzyską na Riwierze Francuskiej. Zlikwidowała ją dopiero tamtejsza policja. O znaczeniu kobiet w życiu Saudyjczyka w swojej autobiografii *Od Holocaustu do Hollywood* pisał Gene Gutowski, znany producent filmowy (m.in. nagrodzonego trzema Oscarami *Pianisty* Romana Polańskiego), który przez lata należał do wąskiego grona zaufanych ludzi miliarda.

„Z pozoru pełen uroku osobistego, gościnności i charyzmy Adnan Khashoggi był bezwzględny, cynicznym manipulatorem i intrygantem; kobiety zaś były jego ulubionymi narzędziami manipulacji. Nieustrudzony uwodziciel płacił za ich wdzięki gotówką i prezentami, dlatego zawsze otaczały go tuziny dziewcząt, których przeszłość, a także terażniejszość wydawały się podejrzane. Niektóre z nich zaspokajały jego własne apetyty seksualne, inne – wśród nich żona – były prezentami dla ludzi, od których pragnął coś uzyskać. Te ostatnie musiały zawsze składać dokładne meldunki o seksualnej sprawności przydzielonych im chwilowo partnerów – jego ciekawość w tej dziedzinie nie miała granic”.

Gutowski – faktycznie Witold Bardach – urodzony 7 maja 1925 r. w żydowskiej rodzinie we Lwowie, to ważna postać naszej opowieści. Oprócz kręcenia kasowych filmów zajmował się także handlem bronią. To on pośredniczył w sprzedaży polskiego sprzętu za granicę najpierw w okresie PRL, a potem już w czasach III RP. W ten trudny biznes wprowadził go właśnie Khashoggi. Panowie poznali się w 1971 r. Nazwisko Gutowskiego było już wtedy znane w świecie filmowym, podobnie jak w biznesie jasno świeciła gwiazda opływającego w luksusy Saudyjczyka. Nie wiadomo jednak, jak faktycznie los splótł drogi tych dwóch nietuzinkowych mężczyzn. Sam Gutowski w swojej autobiografii bardzo lakonicznie, acz ze znaną sobie swadą opisał początek znajomości z miliarderem: „Kiedy się poznaliśmy, miał

jeszcze dość prowincjonalne poglądy na świat. W jego oczach – a także oczach jego krewnych i przyjaciół – byłem wytwornym światowcem, producentem filmowym, posiadającym w dodatku piękną żonę, z którą on sam i niektórzy jego arabscy przyjaciele chętnie poszliby do łóżka”.

Gutowski szybko przypadł Khashoggiemu do gustu. Połączyła ich miłość do kobiet i pieniędzy. Saudyjczyk mianował hollywoodzkiego filmowca swoim doradcą i obdarzył go pełnym zaufaniem. Gutowski mógł zatem w pełni korzystać z blasku chwały i bogactwa Saudyjczyka. Mając do niego nieograniczony dostęp, co i rusz proponował więc kolejne biznesowe przedsięwzięcia. To właśnie za jego namową Khashoggi nabył m.in. połowę udziałów w paryskim domu mody Kenzo (potem musiał jednak wycofać się z interesu ze względu na konflikt ze współnikami). Przekonał on również Saudyjczyka do rozpoczęcia współpracy z Polską, z której w 1944 r. musiał uciekać jeszcze jako młody chłopak.

Dlaczego Gutowski, już jako znany filmowiec i doradca potężnego saudyjskiego handlarza bronią, zdecydował się na powrót po 30 latach nad Wisłę? W swojej autobiografii podkreślał, że do Polski przyjechał w połowie lat 70. na zaproszenie trzy lata od siebie starszego Macieja Szczepańskiego, wpływowego prezesa Komitetu ds. Radia i Telewizji. Ten aparatczyk uchodził za jednego z najbardziej zaufanych ludzi ówczesnego człowieka numer jeden w PRL – Edwarda Gierka, I sekretarza KC PZPR. Obydwaj pochodzili



Roman Polański, reżyser m.in. obsypanego Oscarami filmu *Pianista*



Gene Gutowski, producent filmu *Pianista*

zresztą z Sosnowca³. Szczepański, 15 lat młodszy od swojego pryncypała, był specem od propagandy. Twardą ręką pilnował, aby Polskę pod przewodnictwem Gierka przedstawiano w prasie, radiu i telewizji jako jedną z największych potęg gospodarczych na świecie. Nowe inwestycje, zwiększenie wydobycia węgla kamiennego czy produkcji energii elektrycznej i stali – to tylko niektóre elementy propagandy sukcesu, współtworzonej przez Szczepańskiego. Nie miała ona, rzecz jasna, wiele wspólnego z rzeczywistością. W istocie gospodarka PRL stawała się z dnia na dzień coraz słabsza. Wszystko przez spiralę zadłużenia, w którą Gierek zaczął wpychać kraj. Kredyty zaciągane w zagranicznych bankach rosły w zatrważającym tempie. Zaczęły osiągać wartości liczone w dziesiątkach miliardów dolarów. Najgorsze jednak było to, że te astronomiczne pożyczone środki potem często trwoniono. Część przejadano lub padały one łupem wpływowych PZPR-owskich aparatczyków. Korupcja i kumoterstwo były na porządku dziennym.

Właśnie kwestia kredytów zagranicznych miała być powodem zaproszenia do Polski Gutowskiego.

„[Szczepański] miał nadzieję, że uda mu się wykorzystać mnie jako pośrednika w negocjacjach z rządem Arabii Saudyjskiej, u której rząd Polski zamierzał zaciągnąć pożyczkę w wysokości miliarda dolarów. I niemal postawił na swoim. Zacząłem spotykać się z wicepremierem Jagielskim i kilkoma ministrami, a także panem

³ Edward Gierek urodził się w Porąbce, która dopiero później stała się częścią Sosnowca.

Wołoszynem, eleganckim i wykształconym prezesem Banku Handlowego. Choć działałem samotnie i nie miałem pojęcia o świecie wielkiej finansjery, uzyskałem zgodę Saudyjczyków na proponowane przez Polaków warunki. Wciągnąłem nawet do negocjacji czołowy bank amerykański oraz firmę handlową z Pittsburgha, która miała sprzedawać polski węgiel, będący zastawem za pożyczkę. Ale w końcu negocjacje te skończyły się fiaskiem, gdyż polski rząd nie mógł spełnić wszystkich warunków stawianych przez Saudyjczyków. I dobrze się stało, gdyż ta pożyczka zwiększyłaby jeszcze bardziej polskie zadłużenie” – wspominał w swojej autobiografii Gutowski. Czas ten nie był jednak dla niego stracony. Dzięki Szczepańskiemu filmowicowi poznał niemal wszystkich prominentnych ludzi w PRL, w tym członków kierownictwa ministerstwa handlu zagranicznego i dyrektorów Bumaru. Mimo to przeprowadzający kwerendę w IPN nie odkryli żadnych materiałów na temat Gutowskiego. W archiwum Instytutu nie znaleziono nawet jednego wypisu ewidencyjnego. Ewenement jak na człowieka, który nie tylko działał w ochranianym przez PRL-owskie służby sektorze zbrojeniowym, ale również utrzymywał znakomite relacje z członkami partyjnego establishmentu, jak i przedstawicielami światowej elity. Holywoodzki filmowiec kontakty te szybko zaczął przekuwać w biznes. Pierwszym krokiem było przekonanie do współpracy z Polską Khashoggięgo. Przyszło mu to łatwo, ponieważ Saudyjczyk wiedział, że Egipt po wypowiedzeniu posłuszeństwa Sowietom

ma nóż na gardle. Moskwa w 1976 r. wprowadziła całkowite embargo na sprzedaż do tego kraju jakiegokolwiek uzbrojenia produkowanego na licencji ZSRR, a także części zamiennych. Pretekstem była odmowa spłaty 6 mld USD zadłużenia. Z dnia na dzień Egipt, całkowicie uzależniony sprzętowo od Sowietów, został odcięty od dostaw. Z kolei kraje NATO, ze Stanami Zjednoczonymi na czele, nie bardzo chciały dozbrajać niedawnego wroga. Kair radził sobie jednak, jak mógł, kupując podrabiane części zamienne z Anglii, Francji, Włoch i Hiszpanii. Problem mogły rozwiązać dostawy sprzętu z Polski.

Sprawę miał załatwić Gutowski. Saudyjczyk mianował go przedstawicielem Triad w Polsce. Filmowiec postanowił upiec dwie pieczenie przy jednym ogniu. W tym czasie dogadał się – o czym pewnie Khashoggi nie miał pojęcia – z Bumarem na dodatkowe prowizje. Umowa w tym zakresie była tajna. Gwarantowała jednak Gutowskiemu przytytuł pieniędzy nie tylko z imperium Saudyjczyka, ale również z polskiego przedsiębiorstwa.

W tym czasie gabinet dyrektora Bumaru przy ul. Marchlewskiego II w Warszawie zajmował Ryszard Mikoda (rocznik 1935). To absolwent Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (obecne Szkoła Główna Handlowa), gdzie ukończył handel zagraniczny. Do Bumaru przyszedł w 1971 r. Wcześniej przez blisko 15 lat pracował w Centrali Handlu Zagranicznego „Polimex”. We współpracy z Triad musiał więc upatrywać szansy na biznesowy sukces. Umowę z grupą saudyjskiego



miliardera kierowany przez niego Bumar podpisał w 1978 r. Zakładała ona pomoc w zawarciu lukratywnych kontraktów na dostawy sprzętu do Egiptu. Pierwsze zamówienia zaczęto realizować niespełna dwa lata później, w 1980 r. Były to głównie części zamienne do silników i sowieckich czołgów używanych przez egipskich żołnierzy. Kwoty, na które opiewały te kontrakty nie powalały, ale dobrze wróżyły na przyszłość.

W ciągu czterech lat przychody Bumaru z tytułu dostaw podzespołów do Egiptu wyniosły 120 mln USD. Z tego jednak centrala musiała wypłacić grupie Triad sówite prowizje⁴. Ile dokładnie? Z odnalezionych przeze mnie dokumentów wynika, że prowizje te dochodziły nawet do 45% kontraktu (z tego Gutowski miał zagwarantowane aż 5,5%)! To było grubo ponad 50 mln USD. Nigdzie na świecie nie praktykowano tak wysokich stawek. Prowizje na rynku wynosiły od kilku do maksymalnie 10%. Sam Bumar w kwietniu 1985 r. w piśmie do gen. Jana Zielińskiego, dyrektora generalnego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, wyjaśniał to bardzo enigmatycznie: „Płacona grupie prowizja aczkolwiek wysoka nie rzutuje na ekonomiczną stronę przedsięwzięcia, gdyż uzyskiwane ceny netto są wysokie o czym świadczyć mogą opinie i wyniki

⁴ Część produkowanego w Polsce sprzętu sprzedawano do Egiptu w ramach tzw. kontraktu hiszpańskiego. Pośredniczyło w tym powstałe w 1978 r. przedsiębiorstwo Alkantara Iberian Exports Ltd, założone przez Triad i państwowy hiszpański koncern INI (założyciel m.in. Seata i linii lotniczych Iberia). Na przełomie lat 70. i 80. kontrakty zawarte przez to przedsiębiorstwo z Egiptem opiewały na ponad 1,7 mld USD. W transakcjach pośredniczyła też filia Triad w Madrycie.

ekonomiczne eksportujących przedsiębiorstw”. Grupa Triad dbała bowiem, aby ceny za sprzedawane przez Bumar podzespoły były wyższe niż rynkowe. Przykładem były silniki produkowane w Zakładach Mechanicznych im. Marcelego Nowotki na warszawskiej Woli. Przedsiębiorstwo sprzedawało je po 16 tys. USD za sztukę. Jednak dzięki Triad udało się uzyskać znacznie wyższą cenę – 54 tys. USD. Po odliczeniu prowizji dawało to więc 35 tys. USD przychodu ze sprzedaży jednego silnika. Każda ze stron była więc zadowolona.

Tak wysokie prowizje wzbudziły jednak na szczytach PZPR sporo kontrowersji. Podejrzewano, że część z tych milionów mogła skapnąć do kieszeni przedstawicieli Bumaru lub partyjnych kacyków, sprzyjających działalności centrali. Dlatego ministerstwo handlu zagranicznego aż dwukrotnie kontrolowało rozliczenie egipskich kontraktów. Nie wiadomo, czy wykryto jakiegokolwiek nieprawidłowości. Jeśli nawet tak się stało, to wszystko musiało być zamiecione pod dywan. W dokumentach SB nie znalazłem żadnej wzmianki na ten temat.

Bumar świętował tymczasem sukces. Dostawy podzespołów do Egiptu udowodniły, że grupa Triad potrafi skutecznie pomóc w eksporcie produkowanego w Polsce sprzętu. To jedynie zaostrzyło apetyt. Nie tylko Bumaru, ale i Gutowskiego. Filmowiec chciał wywalczyć dla polskiej centrali handlu zagranicznego jeszcze większy kawałek egipskiego tortu. W końcu im bardziej intratne kontrakty zawierał Bumar, tym wyższe prowizje trafiały do jego kieszeni. Potrzebny był więc

dobry PR. Dlatego też Bumar za namową Gutowskiego na przetomie 1983 i 1984 r. przeprowadził promocyjny remont jednego egipskiego czołgu T-54, dzięki czemu podniósł jego walory o klasę wyżej – do czołgu T-55. Egipcjanie byli wniebowzięci. Zaczęli naciskać na jak najszybsze zawarcie z Bumarem kontraktu na modernizację wszystkich czołgów znajdujących się w arsenale egipskiej armii. Taki kontrakt opiewałby na, bagatela, kilkaset milionów USD. Lista życzeń Kairu była jednak dłuższa.

Rok 1984 przyniósł zatem przetom, jeśli chodzi o współpracę Bumaru z Triad. Saudyjski miliarder dostrzegł, że na prowizjach ze sprzedaży produkowanego w Polsce sprzętu może zarobić krocie. Wraz ze swoimi współpracownikami przygotował więc ofertę zawierającą pakiet kontraktów cywilno-wojskowych nie tylko w Egipcie, ale również w Maroku i Sudanie. Memorandum w tej sprawie w grudniu 1984 r. trafiło na biurko kierownictwa Bumaru. Propozycja wydawała się bardzo atrakcyjna. Wartość kontraktów szacowano na łączną kwotę 3,5 mld USD. Gdyby więc doszło do ich zawarcia, Triad skasowałaby przeszło miliard dolarów prowizji. Saudyjczyk chciał jednak przy okazji załatwić jeszcze jeden interes: zwiększyć przepustowość rurociągu naftowego biegnącego wzdłuż Kanału Sueskiego, co leżało w gestii Kairu. Co znajdowało się w ofercie złożonej Bumarowi?

Organizacja Khashoggię obiecywała pomoc w sprzedaży do Egiptu 300 sztuk czołgów T-72, a także zawarcie kontraktu na modernizację 800 starszych

maszyn, T-54 i T-55, będących w użytku tamtejszej armii. Oprócz tego dostawy miały też obejmować tysiąc pojazdów wielozadaniowych, ponad 100 tysięcy sztuk amunicji różnego typu, a także udział w budowie dwóch cementowni. Z ramienia Triad za tę część miał bezpośrednio odpowiadać gen. Sadeq, były wiceminister obrony Egiptu. Stracił on stanowisko po zakupie w Rumunii czołgów T-55, których jakość okazała się bardzo zła.

Memorandum zawierało też ofertę intratnych kontraktów w Sudanie, którym rządził zaprzyjaźniony z Khashoggim prezydent Jaafar Nimeiry. Triad chciała, aby Bumar uczestniczył w budowie transsudańskiego rurociągu o długości 1400 km. Inwestycja miała zostać sfinansowana przez spółkę, w której 50% udziałów miała grupa Triad. Kontrakt realizowała wcześniej włoska firma, ale po tym, jak na nią napadnięto na jej robotników, wycofała się z inwestycji. Już pod koniec 1984 r., gdy rozmowy były jeszcze na bardzo wstępnym etapie, w sudańskiej prasie ukazał się artykuł informujący o tym, że nowy przetarg na budowę rurociągu wygrał Bumar. Ostatecznie kilka miesięcy później, po obaleniu Nimeiry'ego, temat saudyjskiego kontraktu stał się nieaktualny. Atrakcyjnie wyglądał jednak pakiet kontraktów w Maroku. Miały one obejmować udział w budowie elektrowni wodnych, portu morskiego, a także dostawy 3 tysięcy ciężarówek. W memorandum był jednak haczyk. Triad uzależniła porozumienie o współpracy w zakresie inwestycji cywilnych od realizacji przez Bumar dostaw wojskowych do Egiptu.



Przede wszystkim chodziło o sprzedaż produkowanych nad Wisłą czołgów T-72. Wówczas pojawił się problem.

Na sukcesy eksportowe Bumaru zazdrosnym okiem spoglądał CZInż, który również miał podpisaną umowę z grupą Triad, ale nie potrafił skutecznie zaoferować żadnego sprzętu. Wojskowi zaczęli więc torpedować działania Bumaru, chcąc wyprzedzić konkurenta i zawrzeć zyskowe umowy, a jeśli to by się nie powiodło, uniemożliwić ich podpisanie. Zapewne chodziło nie tyle o chwałę i sukces, ile o milionowe prowizje z zawartych kontraktów. Wybuchła więc brutalna wewnętrzna wojna, w której nie obowiązywały żadne zasady. Polem bitew były zacisza gabinetów PRL-owskich decydentów. Po jednej stronie okopów stał CZInż, wspierany przez Zarząd II i ministerstwo handlu zagranicznego, po drugiej – Bumar, który również posiadał wpływowych protektorów, np. Zbigniewa Szałajdę, byłego ministra hutnictwa, potem zaś wicepremiera i członka KC PZPR. Co ciekawe, do udzielenia wsparcia Bumarowi miał go przekonać I sekretarz Komitetu Dzielnicowego PZPR na warszawskiej Woli – Kazimierz Wiśniewski.

Kierowana przez Ryszarda Mikodę centrala nie miała jednak łatwego zadania. W tym czasie obowiązywała uchwała Rady Ministrów z 1 czerwca 1979 r. przyznająca CZInż monopol na eksport uzbrojenia. Istniała jednak furtka dla Bumaru. W przypadku, gdy zagraniczny kontrahent byłby zainteresowany zakupem produkowanej w Polsce broni, centrala handlu



NOTATKA SŁUŻBOWA

85 78

dot: wizyty w Polsce przedstawicieli grupy TRIAD

Nawiązując do przekazanych informacji o ostatnich propozycjach Grupy Triad dot. współpracy handlowej na terenie Sudanu uprzejmie powiadamy, że przedstawiciele tej grupy wyrazili życzenie przeprowadzenia w najbliższym czasie rozmów z kierownictwami:

- Ministerstwa Handlu Zagranicznego
- Komisji Planowania przy Radzie Ministrów
- Ministerstwa Hutnictwa i Przemysłu Maszynowego
- Banku Handlowego
- Polskiej Izby Handlu Zagranicznego

Na powyższe rozmowy grupa Triad International Marketing zamierza delegować następujących swoich przedstawicieli:

- | | |
|----------------------------|------------------------------------|
| - p. Abdul Rahman El Assir | - Executive Vice President |
| - p. Rabie El Assir | - Consultant Research and analysis |
| - p. J. Edward Stebbins | - Vice President Marketing |
| - p. Mel Thompson | - Vice President Marketing - Sudan |
| - p. Mohamed Krea | - Middle East Operations |
| - p. James C. Muir | - Director and General Counsel |
| - p. Gene Gutowski | - General Consultant |

Proponowany termin rozmów: 5 - 9.11.1984r.

Przedmiotem rozmów byłyby następujące tematy:

1. Budowa ropociągu Heglig-Port Sudan o dług. ok. 1500 km, wraz z systemem zbiorników, przepompowni i terminalem.
2. Udział w programie zagospodarowania ziemi i rozwoju rolnictwa w Sudanie / roboty irygacyjne, hydrotechniczne, budowy agrokompleksów / *600 milionów do 1 miliona \$*
3. Dostawy 4-6 tyś. samochodów ciężarowych o nośności 1,5 - 5 ton. oraz innych wyrobów przemysłu elektromaszynowego / Polmot i inne phz /
4. Udział w budowie obiektów chemicznych / współpraca Polimex-Cekop
5. Sprzedaż surowców do i z Polski / z Sudanu ropa naftowa i bawełna z Polski - towary do uzgodnienia /



84/29

Grupa Triad proponuje utworzenie dla realizacji pow. przedsię-
wzięć - joint venture z Polską Stroną.
Grupa Triad pragnęłaby otworzyć również swoje biuro łącznikowe
w Polsce, które uważają za niezbędne, zwłaszcza w pierwszym
okresie swego współdziałania z polskimi instytucjami w wymienio-
nych tematach.

[Signature]
dyr Biura mgr J. Maciejewski