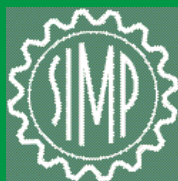


Wiadomości SIMP

INFORMATOR STOWARZYSZENIA INŻYNIERÓW I TECHNIKÓW MECHANIKÓW POLSKICH



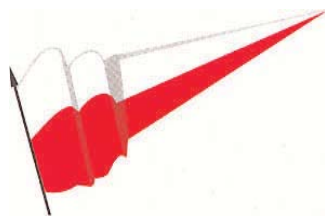
„Dewizą Stowarzyszenia jest wyteżona praca na polu techniki i wytwórczości, mająca na celu wyzyskanie bogactw przyrody ku zapewnieniu największego rozwoju gospodarczego i bezpieczeństwa Rzeczypospolitej“

(Treść zaczerpnięta ze statutu SIMP z 1926 r.)

LUTY '2008



Instytut Techniczny Wojsk Lotniczych - miejscem obrad
Ogólnopolskiej Konferencji pt.: „Ocena i propozycje doskonalenia
systemu zawierania i realizacji umów offsetowych związanych z
zakupem uzbrojenia dla Sił Zbrojnych RP
Warszawa - 29 luty 2008 r.



STOWARZYSZENIE
INŻYNIERÓW
I TECHNIKÓW
MECHANIKÓW
POLSKICH

PATRONAT MEDIALNY



ZAPROSZENIE

Polskie Lobby Przemysłowe im. Eugeniusza Kwiatkowskiego, Polska Izba Producentów na Rzecz Obronności Kraju i Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Mechaników Polskich zapraszają na Ogólnopolską Konferencję pt.:

„Ocena i propozycje doskonalenia systemu zawierania i realizacji umów offsetowych związanych z zakupem uzbrojenia dla Sił Zbrojnych RP“

która odbędzie się w piątek 29 lutego 2008 roku o godz. 10.00 w sali konferencyjnej Instytutu Technicznego Wojsk Lotniczych w Warszawie przy ul. Księcia Bolesława 6 (przedłużenie ul. Księcia Janusza na Woli - przy pętli na Kole).

W programie konferencji przewidywane są następujące wystąpienia:

1. **Prof. dr hab. Mirosław Sulek, dr Paweł Soroka:**
Realizacja umów offsetowych a polityka gospodarczo - obronna państwa.
2. **Wojciech Kade:**
Polityka offsetowa państwa - stan aktualny i perspektywy.
3. **Tomasz Hypki:**
Offset w Polsce - stracona szansa. Jak doprowadzić do zmian ?
4. **Dr Ryszard Grabowiecki**
Nowelizacja obowiązującej ustawy o umowach offsetowych niezbędnym warunkiem wspomagania przez nie polskiego przemysłu.
5. **Prof. dr hab. Stanisław Piasecki**
Propozycja zasad zawierania umów kompensacyjnych.

Uczestnicy konferencji otrzymają wydawnictwo zawierające wyżej wymienione wystąpienia. Prosimy o potwierdzenie udziału w konferencji pod tel.(022) 827- 17-68 i kom. 0603-425-568.

Z poważaniem

Koordynator
PLP

Paweł Soroka

Prezes
Polskiej Izby Producentów
na Rzecz Obronności Kraju

Sławomir Kułakowski

Prezes SIMP

Andrzej Ciszewski

Wstęp

Od połowy lat dziewięćdziesiątych, kiedy to zaczęto mówić o potrzebie zakupu dla polskiego lotnictwa wojskowego samolotu wielozadaniowego, w debacie publicznej w Polsce pojawiło się pojęcie offsetu. Stało się ono kwestią praktyczną z chwilą zawierania umów na zakup uzbrojenia dla Sił Zbrojnych, nie produkowanego przez polski przemysł obronny. Było to związane z rozpoczęciem na początku XXI wieku realizacji programu modernizacji Wojska Polskiego. Wraz z podpisaniem pierwszych umów na dostawę nowego uzbrojenia, równolegle zawarte zostały związane z nimi umowy offsetowe, nazywane również umowami kompensacyjnymi.

Najczęściej mówi się o trzech z nich, a mianowicie o umowach na zakup samolotu wielozadaniowego, kołowego transportera opancerzonego fińskiej firmy „Patria“, nazwanego ostatnio „Rosomak“, oraz przeciwpancernego pocisku raketowego „Spike“. Warto jednak pamiętać o tym, że dotąd umów tych zawarto jedenaście, a niebawem zawarte będą następne. W perspektywie najbliższych 4 - 8 lat Polska będzie musiała zakupić m.in. nowe rodzaje rakiet przeciwlotniczych, samolot szkolno-bojowy i śmigłowce dla wojska. Na ten cel znowu wydane zostaną bardzo duże

środki z budżetu państwa, które powinny zostać skompensowane ulokowaniem - przez dostawców nowego uzbrojenia - zamówień w polskim przemyśle, zwłaszcza obronnym i innymi zobowiązaniami offsetowymi.

Dlatego warto wyciągnąć wnioski z dotychczas zawartych umów offsetowych, a zwłaszcza z ich realizacji. Powszechnie uważa się, że z tym jest nienajlepiej, tym bardziej, że oczekiwania, jakie rozbudzono w związku z zawarciem tych umów, były ogromne i - jak się teraz okazuje - w dużej części nieuzasadnione. Wymaga to przeanalizowania, jakie błędy popełniono przy ich zawieraniu i co spowodowało, że trudno było wyegzekwować przyjęte przez offsetodawców zobowiązania, które zresztą często były zmieniane w trakcie realizacji umów. Taka analiza powinna mieć kompleksowy charakter i zakończona musi być konkretnymi propozycjami zmian w całym systemie zawierania i realizowania umów offsetowych w Polsce.

Jest to także celem konferencji zorganizowanej wspólnie przez Polskie Lobby Przemysłowe im. Eugeniusza Kwiatkowskiego, Polską Izbę Producentów na Rzecz Obronności Kraju i Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Mechaników Polskich.

Prof. UW. dr hab. Mirosław SUŁEK
Dr Paweł SOROKA

Realizacja umów offsetowych a polityka gospodarczo-obronna państwa

Zadaniem polityki gospodarczo-obronnej jest wykorzystanie sił ekonomicznych kraju (koalicji) na potrzeby obrony i bezpieczeństwa. Jej wysiłki idą w dwóch podstawowych kierunkach. Pierwszy związany jest z uwzględnianiem interesów obronnych w rozwoju gospodarczym, wydzieleniu części gospodarki, służącej obronności i bezpieczeństwu w sposób bezpośredni (przemysł zbrojeniowy, obronnie zorientowane badania rozwojowe i wdrożeniowe, infrastruktura obronna), drugi - z przygotowaniami mobilizacyjnymi w gospodarce i administracji państwowej.

W wyrazie praktycznym, wykorzystanie sił ekonomicznych na potrzeby obrony i bezpieczeństwa polega na produkcji dóbr i świadczeniu usług, zaakceptowanych przez strategię bezpieczeństwa czy strategię obronną. W związku z tym, że nawet duże państwa nie są w stanie zaspokoić potrzeb systemu obronnego, dochodzi do różnych form współpracy. Jedną z nich jest offset.

Offset, czyli kompensowanie zagranicznych zakupów uzbrojenia w formie bezpośredniej (czyli w przemyśle obronnym) lub pośredniej, jest specyficzną formą

współpracy, gdyż występują w niej elementy przymusu. Poza tym offset poddany jest licznym procedurom biurokratycznym, co jest zresztą cechą całego rynku obronnego. Przy dużej asymetrii sił, na dłuższą, metę strona słabsza nie ma zbyt wielkich możliwości wyegzekwowania wszystkich warunków umowy, jeśli nie są one zgodne z interesami partnera silniejszego. Wiara w to, że na silnych dostawcach da się coś wymusić graniczy niemal z naiwnością. Słusznie zresztą w Stanowisku Polskiego Lobby Przemysłowego z 4 czerwca 2007 r. napisano: „powszechnie wiadomo, że offsetodawcy niechętnie wywiązują się z podjętych zobowiązań“. Z tego powodu niektórzy znawcy spraw offsetowych zastanawiają się nad celowością stosowania offsetu jako takiego.

Konstatację tę wspierają wyniki badań. Szczególną rolę w tym względzie odgrywa obszerny (164 stron) „Studium nt. wpływu offsetu na rozwój Europejskiego Przemysłu Obronnego i Rynku“¹. Motywem do podjęcia badań nad offsetem była sytuacja związana z polityką wobec europejskiego przemysłu obronnego, ukierunkowaną na Europejski Rynek Wzbrojenia

1) Zob. Study on the effects of offsets on the Development of a European Defence Industry and Market (Final Report of 06-DIM-022), 12 July 2007 (<http://www.eda.europa.eu/documents.aspx>). W dniu 9 października 2007 r. w EDA odbyły się warsztaty offsetowe poświęcone prezentacji wyników Studium.

Obronny oraz Europejską Bazę Technologiczno-Przemysłową Sektora Obronnego. Głównym zamierzeniem studium była analiza roli offsetu w tym kontekście.

Autorzy studium przyjmują krótką definicję offsetu - jest to kompensata oferowana przez sprzedającego na rzecz kupującego. Stosowana jest w przypadku zamówień typu off-the-shelf, tzn. z przeznaczeniem dla systemów już rozwiniętych. Offset nie został zaakceptowany przez Francję i Niemcy, z kolei najmniejsze kraje uczestniczące zazwyczaj nie mają doświadczenia w tym względzie. Następnie autorzy studium przedstawiają kilka rodzajów offsetu i kilka rodzajów umów offsetowych, podkreślając, że ich wspólną cechą jest to, że są one umowami dodatkowymi w stosunku do kontraktu głównego.

Autorzy narzekają na niedostatek wiarygodnych informacji na temat europejskiego rynku wyposażenia obronnego, w szczególności dotyczących offsetu, dlatego oparli się na możliwie szerokiej bazie źródłowej. Swoje oceny oparli na kwestionariuszach, wywiadach oraz literaturze przedmiotu. Wartość umów offsetowych wśród państw uczestniczących oceniono na około 5,6 mld euro, z czego: bezpośredni - 40%, pośredni wojskowy - 35% i cywilny pośredni - 25%.²

W studium wyraża się też obawę, czy offset - czy też większość offsetu - jest spójna z art. 296 Traktatu Rzymskiego, a stąd, czy jest on w ogóle legalny?³ Analiza prawna wykonana na potrzeby Studium wskazuje, że trudno jest, ogólnie rzecz biorąc, usprawiedliwić jakikolwiek rodzaj offsetu na podstawie art. 296. Aby pozostać w zgodzie z tym artykułem, Państwa Członkowskie powinny wykazać, że offset promowałby ich podstawowe interesy w zakresie bezpieczeństwa narodowego, a nie interesy ekonomiczne. Powinny też wykazać, że offset jest niezbędny w realizacji tych podstawowych interesów bezpieczeństwa.

Równie krytyczni wobec offsetu są też inni autorzy - J. Brauer i J.P. Dunne, którzy w jednym z artykułów napisali, że w istocie nie znaleziono żadnego przypadku, w którym offset przyniósłby jednoznacznie pozytywne korzyści dla rozwoju ekonomicznego kraju. Jest ogólną zasadą, że transakcje offsetowe są bardziej kosztowne niż bezpośrednio zakupy uzbrojenia, niewiele przyczyniają się do stworzenia nowych lub utrzymania dotychczasowych miejsc pracy, nie mają żadnego wkładu do ogólnego rozwoju gospodarczego i, poza nielicznymi przypadkami, nie pomagają w zna-

czniejszych transferach technologii, nawet w ramach sektora wojskowego.⁴

Doświadczenia Polski w dziedzinie offsetu zdają się w znacznym stopniu potwierdzać te krytyczne opinie. Jak wiadomo, w ostatnich latach Polska zawarła 11 umów offsetowych w związku z zakupem nowego uzbrojenia i wyposażenia wojskowego dla Sił Zbrojnych RP, nie produkowanego przez polski przemysł obronny. Najważniejsze z nich dotyczyły zakupu samolotu wielozadaniowego F-16 dla Sił Powietrznych, samolotu transportowego „Casa“, kołowego transportera opancerzonego, nazwanego niedawno „Rosomak“ i przeciwpancernego pocisku kierowanego „Spike“. W sumie wartość tych wszystkich umów, przy uwzględnieniu mnożników, przekracza kwotę 8 mld dol. Ocena stopnia dotychczasowej realizacji zawartych umów i wynikających z nich zobowiązań, niestety, nie jest pozytywna. A przecież oczekiwania, jakie rozbudziło w związku z zawarciem tych umów, były ogromne i - jak się teraz okazuje - w dużej części niezasadnione.

Bardzo często zdarza się, że offsetodawcy wycofują się z pierwotnie przyjętych zobowiązań, a na ich miejsce proponują dla nich wygodne przedsięwzięcia, które nie odpowiadają oczekiwaniom strony polskiej i potrzebom polskiego przemysłu. W Polsce umożliwia to art.17 obowiązującej ustawy o niektórych umowach kompensacyjnych a rząd jest zbyt spolegliwy na propozycje zmian wychodzące od offsetodawców. Taka praktyka ma miejsce zwłaszcza w przypadku umowy związanej z zakupem samolotu F-16. Przy określaniu zobowiązań offsetowych prawie w ogóle nie uwzględnia się opinii i sugestii polskich przedsiębiorców, w tym - w przypadku offsetu bezpośredniego - prezesów naszych przedsiębiorstw zbrojeniowych. Realizacja zawartych umów offsetowych nie jest też podporządkowana długofalowej, całościowej wizji rozwoju polskiej gospodarki. Politycy i urzędnicy odpowiedzialni za offset zbyt łatwo zgadzają się na uproszczony, biurokratyczny sposób jego rozliczania.

Większość offsetodawców niechętnie zobowiązuje się do przekazania polskim firmom tego co najbardziej potrzebują czyli nowoczesnych technologii, a jeżeli już to czynią, to udostępnione technologie nie należą do najnowocześniejszych. Poza tym ulokowane one zostały głównie w jednej branży, a mianowicie amunicyjnej. A przecież miała to być największa korzyść dla polskich przedsiębiorstw zbrojeniowych, wynikająca z zawar-

2) Zob. tamże, s. 4.

3) Oto tekst art. 296 Traktatu Rzymskiego (dawny art. 223): 1. Postanowienia niniejszego Traktatu nie stanowią przeszkody w stosowaniu następujących reguł: a) żadne Państwo Członkowskie nie ma obowiązku udzielania informacji, których ujawnienie uznaje za sprzeczne z podstawowymi interesami jego bezpieczeństwa; b) każde Państwo Członkowskie może podejmować środki, jakie uważa za konieczne w celu ochrony podstawowych interesów jego bezpieczeństwa, a które odnoszą się do produkcji lub handlu bronią, amunicją lub materiałami wojennymi; środki takie nie mogą negatywnie wpływać na warunki konkurencji na wspólnym rynku w odniesieniu do produktów, które nie są przeznaczone wyłącznie do celów wojskowych. 2. Rada, stanowiąc jednomyślnie na wniosek Komisji, może wprowadzać zmiany do sporządzonej przez siebie 15 kwietnia 1958 roku listy produktów, do których mają zastosowanie postanowienia ustępu 1 lit. b).

4) Por. J. Brauer and J.P. Dunne, Arms Trade Offsets and Development (<http://carecon.org.uk>), s. 1, 13. Artykuł jest wersją referatu zaprezentowanego na VIII Międzynarodowej Konferencji Gospodarka i Bezpieczeństwo (University of the West of England, Bristol, June 2004).

tych umów offsetowych. Na skandal wręcz zakrawa sposób i stopień wywiązania się Amerykanów z jednej z najważniejszych części offsetu, związanego z zakupem przez Polskę samolotów wielozadaniowych F-16, mianowicie naukowo-technologicznej, której centrum realizacji jest Łódź, a konkretnie Uniwersytet Łódzki.

Inną niespełnioną nadzieją związaną z offsetem jest prawie zupełny brak otwarcia nowych rynków zbytu dla produktów polskiego przemysłu. Najbardziej spektakularnym tego przykładem są całkowicie niespełnione obietnice amerykańskiej firmy Lockheed Martin - dostawcy samolotu F-16 - dotyczące sprzedaży na rynkach zagranicznych produkowanego w Mielcu samolotu M-28 Skytruck.

Do offsetu pośredniego nie powinno zaliczać się wszelkich inwestycji w naszym kraju podejmowanych przez państwo oferujące Polsce uzbrojenie. Przykładem takiego postępowania jest choćby inwestycja amerykańskiego koncernu samochodowego General Motors w Gliwicach, która - ze względu na koniunkturę na rynku motoryzacyjnym - i tak byłaby zrealizowana, niezależnie od włączenia jej do offsetu w ramach kontraktu na samolot F-16. Korzyści z tej inwestycji są ewidentne, ale nie mają one nic wspólnego z ideą offsetu. Należy tu dodać, że jak dotychczas, oprócz tej w Gliwicach, offset nie przyczynił się do pozyskania inwestycji bezpośrednich typu greenfield w naszym kraju.

W licznych przypadkach politycy odpowiedzialni za realizację offsetu nie brali pod uwagę interesów polskich przedsiębiorstw. Nawet konferencje prasowe podsumowujące realizację offsetu były przez nich organizowane wyłącznie z udziałem przedstawicieli offsetodawców, a winą za niepowodzenia w realizacji umów offsetowych obarczano polskich przedsiębiorców, przedstawiając ich jako nieudolnych, nie potrafiących przygotować się do wykorzystania offsetu, co jest niezgodne z prawdą. Takie postępowanie, rzecz jasna, godziło w polskie interesy gospodarcze, bezpośrednio i pośrednio, bo przecież podważało zaufanie do rodzimych przedsiębiorstw.

Przedstawiliśmy tu tylko niektóre przejawy i przykłady trudności i niepowodzeń w realizacji umów offsetowych zawartych przez Polskę z zagranicznymi dostawcami uzbrojenia i wyposażenia wojskowego. O innych będzie jeszcze mowa w następnych wystąpieniach.

Te wszystkie negatywne przykłady, potwierdzające zacytowane na wstępie poglądy, nie powinny

zniechęcać do idei offsetu, gdyż prawidłowo wynegocjowane umowy offsetowe i skutecznie egzekwowane ich wykonanie, nadal jest szansą na unowocześnienie polskiego przemysłu, zwłaszcza zbrojeniowego. To wymaga jednak zasadniczych, głębokich i kompleksowych zmian w całym systemie negocjowania, zawierania i realizacji umów offsetowych. Poniżej - zainspirowani m.in. postulatami wysuwanymi w tej sprawie przez Polskie Lobby Przemysłowe - przedstawiamy tylko niektóre propozycje takich zmian. O innych powiedzą kolejni referenci, występujący na naszej konferencji.

A oto nasze propozycje:

- w zawieranych w przyszłości umowach offsetowych, strona polska powinna dążyć do zawarcia w nich przede wszystkim takich zobowiązań, które zapewnią pozyskanie od dostawców najnowocześniejszych technologii oraz tzw. polonizację czyli stopniowe uruchomienie produkcji w Polsce jak największej liczby elementów i części zakupionego zagranicą uzbrojenia lub sprzętu wojskowego (tu jako pozytywny przykład należy podać offset związany z kołowym transporterem opancerzonym „Rosomak”).
- negocjacje, a później rozliczenia i ocena stopnia realizacji zawartych umów offsetowych powinny być dokonywane w sposób kompleksowy z udziałem prezesów polskich przedsiębiorstw, zwłaszcza zbrojeniowych, których dotyczą będące ich przedmiotem zobowiązania,
- obliczając wartość offsetu należy zaś brać pod uwagę nie tylko kwoty podawane przez offsetodawcę, ale i straty, które powoduje jego działalność.; wszystkie te dane powinny być szczegółowo weryfikowane,
- do rozliczenia i oceny realizacji umów offsetowych powinni być włączeni również eksperci i rzeczoznawcy z pozarządowych organizacji technicznych i gospodarczych,
- okresy realizacji umów offsetowych winny być krótsze niż obecnie obowiązujące, a rozliczenie ich za mijający rok powinno być zatwierdzane przez Radę Ministrów, przy czym nie zatwierdzenie rozliczenia danej umowy powinno oznaczać jej renegotiację lub unieważnienie wraz z kontraktem podstawowym; offsetodawca powinien być o tym zawiadomiony oficjalnie na piśmie,

Polityka offsetowa państwa - stan aktualny i perspektywy

1. Wstęp

Offset, a ściśle umowa offsetowa ma związek z dostawami uzbrojenia lub sprzętu wojskowego, a więc w przypadkach szczególnych gdy wymagane to jest względami bezpieczeństwa i obronności państwa. Z reguły są to zakupy o dużej wartości, w których uczestniczy bezpośrednio lub pośrednio państwo. Państwo zawierając tak duże transakcje daje zagranicznemu dostawcy szansę zbycia jego towarów. Wprowadzając prawo offsetowe, z kolei domaga się rekompensaty, która winna przynieść państwu korzyści w kategoriach gospodarczych i ekonomicznych. Offset przedstawia się więc jako wymuszona kooperacja.

Ponieważ transakcje offsetowe z założenia naruszają zasadę wolności gospodarczej, gwarantowanej nadrzędnymi aktami prawnymi w większości państw oraz prawem międzynarodowym dlatego też, sprawa transakcji offsetowych uregulowana jest aktem prawnym, rangi ustawy.

2. Korzyści z offsetu

Poprzez offset można osiągnąć następujące korzyści:

- pobudzić koniunkturę gospodarczą,
- dokonać restrukturyzacji i modernizacji wybranych (wskazanych przez państwo) sektorów gospodarki narodowej,
- zapewnić podmiotom gospodarczym państw o niższym poziomie rozwoju techniczno-ekonomicznego dostęp do nowocześniejszych technologii i to bez względu na ich możliwości finansowe,
- stworzyć nowe miejsca pracy, szczególnie w regionach zagrożonych bezrobociem,
- wspierać regiony słabiej rozwinięte,
- otworzyć nowe rynki zbytu dla rodzimego przemysłu (szczególnie obronnego),
- pobudzać rozwój prac naukowo-badawczych i włączyć rodzime jednostki naukowo-badawcze do międzynarodowych programów badawczych,
- umożliwić dostęp do źródeł zaopatrywania w surowce lub półprodukty,
- nawiązać trwałą współpracę i kooperację z zagranicznym dostawcą,
- zwiększyć eksport.

3. Rodzaj zobowiązań offsetowych

Realizację wyżej wymienionych celów można dokonać z pomocą następujących kategorii zobowiązań offsetowych:

- **transferu technologii** - przekazanie praw własności intelektualnej, a w szczególności patentów, wzorów użytkowych, praw autorskich oraz innych praw do technologii lub know-how,
- **inwestycji bezpośrednich** - polegających na utworze-

niu lub rozszerzeniu własnej filii, spółki joint venture, rozwoju określonych zdolności produkcyjnych, które zgodnie z warunkami offsetu muszą zostać stworzone przez dostawcę w kraju odbiorcy lub zakupu akcji bądź udziałów od Skarbu Państwa,

- **kooperacji o charakterze poddostawy** - związanej z uruchomieniem produkcji w kraju odbiorcy elementów i części wyrobów, dzięki dokonaniem transferowi technologii i dostarczeniu ich na potrzeby dostawcy,
- **zakupów już produkowanych wyrobów**.

4. Wpływ zobowiązań offsetowych na rozwój gospodarki

Wymienione kategorie zobowiązań offsetowych, klasyfikując jako czynniki pobudzające rozwój gospodarczy, ogólnie mówiąc, można podzielić na czynniki działające w sferze pobudzania popytu (zakupy) oraz czynniki wspierające zdobywanie nowych rynków, poprzez innowacyjność (transfer technologii) w celu ulepszenia i tworzenia nowych produktów.

a. zwiększenie popytu ma szczególne znaczenie dla procesów restrukturyzacji polskiej gospodarki, a w szczególności sektora przemysłu obronnego. Wzrost zamówień z tytułu realizacji zobowiązań offsetowych może zrównoważyć relacje między przychodami a kosztami co z kolei powinno przyczynić się stworzeniu warunków dla przeprowadzenia kompleksowych programów restrukturyzacyjnych zapewniających stabilną sytuację w dłuższym horyzoncie czasowym. Programy restrukturyzacyjne mogą znaleźć znaczące wsparcie poprzez działania inwestycyjne, szczególnie inwestycje kapitałowe.

b. innowacyjność

W aktualnej sytuacji na rynkach światowych i ostrej konkurencji, innowacyjność wydaje się być jedyną drogą zdobycia nowych rynków poprzez ulepszanie i tworzenie nowych produktów i usług. Wymaga to między innymi unowocześnienia produkcji i realizacji innowacyjnych pomysłów poprzez tworzenie przedsiębiorstw celem komercjalizacji osiągnięć naukowych. W warunkach polskich stworzenie mechanizmów współpracy nauki z przemysłem jest jednym z najważniejszych czynników stymulujących rozwój gospodarki. Transfer nowych technologii do Polski w ramach offsetu, a przede wszystkim tworzenie struktur finansowo-organizacyjnych umożliwiających w okresie trwania umowy offsetowej inwestycje w sektor high-tech w Polsce i rozwój naszej gospodarki jest zobowiązaniem offsetowym najbardziej wartościowym i rokuszącym osiągnięcie największych korzyści. Pozyskanie, nawet nieodpłatne, technologii nakłada na przedsiębiorcę obowiązek uiszczenia opłat podatkowych z tytułu pozyskania wartości niematerialnych. Przy niejedno-

krotnie bardzo wysokiej cenie proponowanej technologii jej przekazanie może okazać się dla większości polskich podmiotów zbyt dużym ciężarem finansowym, uniemożliwiającym przyjęcie i wykorzystanie transferu. Widząc wagę problemu, Rząd RP podjął działania legislacyjne w celu zwolnienia przedsiębiorców z podatku dochodowego od technologii pozyskanej w ramach wykonywania zobowiązania offsetowego a Ministerstwo Finansów wydało Rozporządzenie w sprawie zaniechania poboru podatku dochodowego od niektórych dochodów podatników podatku dochodowego od osób fizycznych i podatku dochodowego od osób prawnych (Dz. U. Nr 182 z 2007 r. poz. 1301).

Transakcje offsetowe to istotny czynnik pobudzania polskiej gospodarki. Szczególną wagę mają działania, których celem jest wprowadzenie najnowocześniejszych technologii w dziedzinie informatyzacji, biotechnologii i infrastruktury.

5. Ocena

Historia offsetu w Polsce jest stosunkowo krótka. Liczymy ją od daty przyjęcia przez Sejm regulacji prawnej - ustawy z 10 września 1999. Offset został potraktowany zarówno przez Rząd jak i przez polskich przedsiębiorców bardzo poważnie. Poprzez nadanie regulacji prawnej rangi ustawy (a nie np. wytycznych) - offset został wpisany do polityki gospodarczej jako jeden z instrumentów jej kształtowania. Dotyczy to co prawda niewielkiego obszaru gospodarki, może jednak prowadzić do osiągania istotnych celów. Kompensata była znana i stosowana w polskim handlu zagranicznym od dawna, szczególnie przy dużych transakcjach importowych. Dzięki ustawie - kompensata (offset) stała się obligatoryjna, nie jest tylko aktem dobrej woli ze strony dostawcy.

Dotychczas podpisano 11 umów (wykaz w załączeniu) - od sierpnia 2001 do grudnia 2007. Trzy pierwsze - to było jakby ćwiczenie praktyczne przed podpisaniem największych. Największa - z LM, o wartości ponad 6 mld dol. została podpisana w końcu kwietnia 2003 r. W lipcu 2003 r. podpisano dwie następne, z fińską Patrią i włoską Oto Melarą związane z KTO, w lutym 2004 r. z Rafaelem a następne w latach 2005 do 2007 to z Harrisem, Nammo, Saab i Avio na łączną wartość offsetową (wartość z mnożnikami) ok. 8,0 mld USD.

Wydatki państwa związane z zakupami sprzętu i uzbrojenia na potrzeby wojska są w skali budżetu państwa bardzo duże i stanowią istotny ciężar w finansach kraju. Stąd łatwo zrozumieć, że offset wywołał dyskusję na temat - z jednej strony potrzeb firm, z drugiej - możliwości i formy ich uczestnictwa w programach. Rosły nadzieje i oczekiwania - na transfer nowych technologii, na zamówienia i wzrost eksportu, na inwestycje, na pozyskanie środków finansowych na rozwój. Innymi słowy - wytworzyła się presja na offset ze strony podmiotów krajowych. Z drugiej strony - offsetodawcy nie zawsze wykazywali dobrą znajomość

swoich potencjalnych polskich partnerów (offsetobiorców). Nie zawsze rozumieli istotę zobowiązań offsetowych z punktu widzenia polskiej gospodarki. Czasami partnerzy nie uwzględniali wszystkich warunków niezbędnych dla uruchomienia projektu. W efekcie niektóre zobowiązania zamieszczane w umowach miały problemy z uruchomieniem, niektóre musiały zostać wycofane i zastąpione nowymi projektami.

Możliwość zmiany lub zamiany projektu ma duże znaczenie praktyczne dla obu stron. Taką możliwość daje ustawa offsetowa (art.17) oraz umowa offsetowa dzięki temu, że w jej konstrukcji znalazł się mechanizm umożliwiający wprowadzanie zmian do zawartej umowy. Umowa jest bowiem zawierana na okres 10 lat, ma charakter ramowy a mechanizm zamiany sprawia, że jest ona elastyczna w stopniu odpowiadającym zmianom w gospodarce kraju i na rynku międzynarodowym. Niektórzy offsetodawcy zgłaszają propozycje nowych zobowiązań, kierowane również do swoich firm w Polsce wpływając znacznie na ich rozwój, który prawdopodobnie nie dokonywał by się w tak dynamiczny sposób jeżeli nie byłby wsparty offsetem a także do firm, z którymi offsetodawcy wiedzą, że taka współpraca w ramach offsetu będzie korzystna dla obu stron i realizowana bez przeszkód. Offsetodawcy starają się korzystać również z listy projektów przedstawionych przez stronę polską. Są to projekty zweryfikowane zgodnie z procedurą, zaakceptowane i rekomendowane przez Komitet ds. Umów Offsetowych. Jednakże każde przedsięwzięcie o charakterze gospodarczym musi być interesujące, korzystne dla obu stron. Partnerzy zagraniczni powinni pamiętać, że zgodnie z ustawą, offset służy realizacji pewnych określonych celów polityki gospodarczej rządu i dlatego oczekiwania strony polskiej są takie, że projekty z polskiej listy propozycji będą uwzględniane przez partnerów zagranicznych.

Jedną z trudności na etapie rozpoczęcia realizacji zobowiązań przez zagranicznego offsetodawcę i polskiego offsetobiorcę był brak regulacji prawnej w zakresie przepisów podatkowych, tj. zwolnienia offsetobiorcy z obowiązku zapłaty podatku CIT od wartości niematerialnej, w szczególności transferu technologii. Sprawa została załatwiona poprzez wydanie przez MF rozporządzenia zwalniającego offsetobiorcę z podatku CIT.

Wykonywanie głównych umów offsetowych rozpoczęło się w połowie 2003 roku i zgodnie z polskim prawem za offset odpowiada minister właściwy do spraw gospodarki. Ministerstwo Gospodarki chcąc zmotywować zagranicznych dostawców do realizowania zobowiązań offsetowych korzystnych dla polskiej gospodarki opracowało Katalog Potrzeb Offsetowych, który jest publikowany na stronach internetowych MG.

Jako przykłady zobowiązań (według MG), których realizacja zakończyła się sukcesem, można wskazać zobowiązania offsetowe zrealizowane w ramach umów:

- z Lockheed Martin Corporation (LMC) związane z uruchomieniem produkcji nowych modeli samochodów (Opel Astra, Opel Zafira) w General Motors Manufacturing Polska Sp. z o.o.
- z THALES związane z transferem technologii do RADMOR S.A. na modernizację radiostacji VHF PR4G.

Ponadto, coraz więcej nowych zobowiązań wprowadzonych do umów offsetowych dotyczy transferu nowoczesnych technologii adresowanych do przedsiębiorstw przemysłu obronnego. Przykładem mogą być zobowiązania offsetowe zawarte w umowach z LMC (adresowane do ZM „DEZAMET“ S.A. związane z uruchomieniem produkcji nowoczesnej amunicji kaliber 40 mm) i Oto Melara (adresowane do ZM „MESKO“ S.A., dotyczące uruchomienia produkcji głowicy ćwiczebnej RA82 70 mm).

Transfer nowoczesnych technologii w ramach umów offsetowych przyczynia się do wzrostu zatrudnienia, zwiększenia możliwości eksportowych i otwarcia nowych rynków zbytu.

Według informacji pozyskanych z Ministerstwa Gospodarki, w umowach offsetowych zawartych na przełomie lat 2006/2007 zostały wynegocjowane również zobowiązania offsetowe, których przedmiotem, obok pozyskania nowoczesnych technologii, jest wsparcie finansowe dla polskich przedsiębiorstw przemysłu obronnego, niezbędne do uruchomienia

produkcji na bazie pozyskanej technologii. Przykładami takich ZO mogą być zobowiązania skierowane do ZM MESKO S.A.:

- transfer technologii związanej z produkcją nowoczesnej amunicji kaliber 12,7 mm typu SG-T, poparty zamówieniami, realizowany w ramach umowy offsetowej z SAAB
- transfer technologii umożliwiający produkcję amunicji kaliber 12,7 mm typ RR-T również poparty zamówieniami, zawarty w umowie offsetowej z NAMMO.

W przyszłości, planowane są do zawarcia przez Skarb Państwa nowe Umowy Offsetowe związane z przygotowywanymi przez MON postępowaniami dotyczącymi zakupów uzbrojenia i sprzętu wojskowego m.in. Narodowym Programem Śmigłowcowym, Zintegrowanym Systemem Walki na korwetę GAWRON oraz dostawami samolotów dla VIP.

6. Podsumowanie.

Umiejętnie wykorzystany offset może stać się znaczącym narzędziem, przy pomocy którego można zrealizować wiele zamierzeń - przyspieszyć modernizację techniczną SZ RP, dostosować polski przemysłowy potencjał obronny do potrzeb i warunków trwałego jego funkcjonowania oraz zamierzeń o strategicznym znaczeniu dla gospodarki państwa.

Tomasz Hypki

Offset w Polsce - stracona szansa. Jak doprowadzić do zmian na lepsze?

Dyskutując o offsecie i sposobie wykorzystania szans z nim związanych pamiętajmy, że żyjemy w kraju, w którym nawet tak niezbędne elementy infrastruktury, jak sieci autostrad czy linii kolejowych pozwalających rozwijać przyzwoite prędkości, nie mogą powstać od kilkunastu lat. Możemy z nich korzystać za to w państwach sąsiednich, które często startowały do demokracji i wolności gospodarczej ze znacznie gorszych pozycji. Jak taka sytuacja wpływa na działania państwa i jego gospodarki nie trzeba tłumaczyć. Państwo polskie nie ma mocy sprawczej, czyli w praktyce systemu prawnego i struktur zdolnych do zadbania o jego interesy w podobny sposób, jak w państwach o ugruntowanych podstawach funkcjonowania.

By zilustrować polski sposób myślenia i przeprowadzania ważnych inwestycji wystarczy przypomnieć radość niedawnego premiera, który publicznie cieszył się, że dzięki organizacji zawodów piłkarskich uda się w Polsce zbudować wspomnianą sieć autostrad. Zupełnie nie przyszło mu do głowy, że w normalnych państwach takie słowa skompromitowałyby rządzącego polityka, jako dowód niewyobrażalnej niekompetencji. Co więcej, przy tej samej okazji polski budżet zmarnuje

miliardy złotych na ogromne budowle, jednorazowo potrzebne na owe mistrzostwa, budowane bez żadnych przetargów. Stadiony bywają być może efektownymi dziełami architektonicznymi, ale na pewno nie są obiektami pierwszej potrzeby w tak zacofanym państwie jak Polska. Oto skutek poddawania się naciskom mediów i układów lobbujących.

Definicja raz jeszcze

Ponieważ głupota polskich polityków, korupcja wśród urzędników i brak profesjonalizmu dziennikarzy pozwoliły zagranicznym lobbystom na zdeformowanie definicji offsetu, trzeba po raz kolejny przypomnieć czym powinien on być, jeśli ma mieć sens i przynosić korzyści gospodarce.

W skrócie: po zakończeniu podziału świata na dwie zamknięte, rywalizujące strefy, w warunkach początków globalizacji i coraz większej nadprodukcji, rządy państw wydających znaczne kwoty na zbrojenia (ale nie tylko) zaczęły żądać rekompensat za zakupy realizowane poza własnym przemysłem. W ciągu kilku lat wykształciło się kilka sposobów wymuszania specjalnych korzyści na dostawcach:

- transfer technologii, których uzyskanie inną drogą jest niemożliwe (bo ich posiadacze nie są zainteresowani sprzedażą, a własne badania mogą potrwać zbyt długo i nie dają gwarancji sukcesu), ze zgodą na dalszy rozwój i wykorzystanie w różnych dziedzinach (w Polsce w sferze związanej z obronnością znanych jest tylko kilka takich przypadków, dwa najlepiej spożytkowane sięgają początku lat 1990. - dotyczą transferu francuskich technologii systemu IFF do CNPEP Radwar i radiostacji PR-4G do ZR Radmor),
- pomoc w znalezieniu i udostępnieniu nowych rynków zbytu dla wyrobów offsetobiorcy, co w szczególności dotyczy własnego rynku offsetodawcy (w realiach globalnego świata takie wsparcie ma bardzo duże znaczenie, wobec ogromnych kosztów promocji, ewentualnego serwisu itp., a w wielu wypadkach jest wręcz jedyną metodą, np. w wypadku blokowanego różnymi metodami lotniczego i zbrojeniowego rynku w USA),
- inwestycje w kraju offsetobiorcy, w dziedzinach, w których trudno znaleźć kapitał lub technologie metodami rynkowymi (nie ma sensu zaliczanie do offsetu takich inwestycji, które są jednoznacznie korzystne dla offsetodawcy i byłyby realizowane bez dodatkowych umów, co w polskim offsecie jest niestety standardem).

Jak łatwo zauważyć, polski offset jest w większości wypadków wręcz przeciwnością tych trzech typów transakcji kompensacyjnych. Odpowiednia ustawa zawiera co prawda artykuł, który sensownie wymienia jej cele, ale jednocześnie oddaje prawie całkowicie inicjatywę w znajdowaniu pól realizacji offsetu w ręce offsetodawców. Polscy urzędnicy zajmują się zaś głównie uzasadnieniem korzyści płynących z powstałej w ten sposób sytuacji i wykonywaniem prostych działań arytmetycznych na podstawie danych dostarczanych przez realizatorów offsetu.

O tym jak działa mechanizm doboru transakcji kompensacyjnych najłatwiej przekonać się analizując dobór offsetobiorców. Offsetodawcy proponują w tej roli głównie spółki zależne od siebie lub innych przedsiębiorstw z własnego kraju (tak jest choćby z Lockheed Martinem i Patria Vehicles Oy). Mogą się z nimi bowiem rozliczać bez zbędnych kłopotów, dowolnie kształtując ceny wyrobów czy wartość inwestycji (przy okazji wykształcił się wtórny rynek offsetu, na którym zobowiązania można kupić za niewielką odpłatnością). Drugą kategorią są spółki kraju offsetobiorcy wyspecjalizowane w czerpaniu zysków z umów finansowanych przez budżet. Pomagają one w poszukiwaniu korzystnych możliwości i popierają działania offsetodawców. Inne, „zwykłe” przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe, stanowią margines. Ale to właśnie one zgłaszają najwięcej uwag, bo jako jedyne są zainteresowane realnymi ekonomicznie korzyściami z umów i nie mogą się doczekać ich realizacji. Niestety, urzędnicy polskiego państwa nie są skłonni do

udzielenia jakiejkolwiek pomocy tym przedsiębiorstwom.

Żeby lepiej przyjrzeć się patologiom polskiego offsetu, warto wziąć pod uwagę jakiś konkretny przykład. Chyba najlepszym są losy najlepszego przed kilku latu przedsiębiorstwa branży lotniczo-zbrojeniowej - WSK PZL Rzeszów SA.

Casus - prywatyzacja WSK PZL Rzeszów

Zakup WSK PZL Rzeszów przez spółkę zależną amerykańskiego koncernu UTC był przygotowaniem do przetargu na samolot F-16 i związanego z nim offsetu. Formalnie był to przetarg na samolot wielozadaniowy, ale wszyscy zainteresowani wiedzieli, że wyboru dokonano na długo przed jego ogłoszeniem. Amerykanom nie udało się upchnąć Polsce starych, analogowych F-16, które kilkakrotnie oferowali nam w latach 1990., więc ostatecznie zaoferowali Polsce nowocześniejsze, choć równie drogie w eksploatacji samoloty wyposażone w nowoczesną awionikę. Szybko podpisano kontrakt, łamiąc polskie prawo gdzie tylko było to potrzebne, podpisano po angielsku, zgodnie z prawem USA, nie uzyskując dostępu do kodów źródłowych oprogramowania, nowoczesnych technologii czy udziału w produkcji i prawie żadnego sensownego offsetu.

Zamiast umowy offsetowej podpisano zaś, nie przewidzianą żadną ustawą, umowę ramową. Podpisano nie z amerykańską agencją rządową - dostawcą samolotów, ale z Lockheed Martinem - podwykonawcą kontraktu. W umowie zaś zagwarantowano Amerykanom, że w razie nie zrealizowania offsetu będą płacić odszkodowania w wysokości 3-4% zamiast ustawowych 100%. W ciągu kilku miesięcy Amerykanie bezczelnie wycofali się z wszystkich ważniejszych zobowiązań (przeważnie motywując decyzje brakiem możliwości finansowych czy technicznych strony polskiej), a pozostałe próbowali realizować łamiąc kolejne polskie prawa i za polskie pieniądze (system łączności w standardzie Tetra, który jest dostępny prawie wszędzie, tylko nie w USA). Protestujących urzędników wymieniano na uległych. A szefom przedsiębiorstw, którym wiele wcześniej obiecywano, tłumaczono, że sami są sobie winni. Polscy politycy zajmowali się wówczas już czymś innym i nie zamierzali się narażać sojuszniczemu mocarstwu.

Sprzedaż WSK PZL Rzeszów spółce zależnej od amerykańskiego koncernu UTH oznaczała załamanie produkcji i rezygnację ze współpracy z innymi dotychczasowymi odbiorcami (było ich - obok Pratt & Whitney - ponad 300, z takimi liderami branży jak Snecma, Rolls Royce, Fiat Avio, Hispano Suiza, czy General Electric). Przed sprzedażą spółka szybko się rozwijała, jej przychody sięgnęły 400 mln zł, zyski ok. 10 mln zł, po kilkanaście milionów złotych przeznaczała na działalność innowacyjną (3,7% wartości sprzedaży przy średniej krajowej równej 1,4%), a na inwestycje 20-30 mln zł rocznie (zakłady skomputeryzowano, w

2001 oddano do użytku nowoczesną galwanizernię). Eksport sięgnął 80% wartości produkcji.

Zobowiązania prywatyzacyjne UTH obejmowały m.in. 70 mln USD inwestycji w majątek trwały, podwojenie sprzedaży w ciągu 5 lat, w tym uruchomienie do 2004 produkcji silników PW200 (co najmniej 400 rocznie od 2006). Tymczasem po prywatyzacji nastąpiło załamanie sprzedaży, a spółka przez kilka lat przynosiła straty. Po 5 latach sprzedaż wzrosła zaledwie o 1/3, utrzymując się znacznie poniżej wartości planowanej przez polski zarząd przed prywatyzacją. W pierwszych trzech latach po prywatyzacji WSK PZL Rzeszów przyniosła straty przekraczające 200 mln zł, czyli większe niż wartość zobowiązań inwestycyjnych. To oznacza, że te realizowano w dużej mierze z transferu zysków (to metoda znana także z innych prywatyzacji, na którą kolejne polskie rządy nie znalazły jakoś remedium). Programy rozwojowe, a nawet kształcenie kadry realizowane są z wykorzystaniem środków z polskiego budżetu, głównie z KBN. Inwestycje w znacznym stopniu zostały rozliczone remontami hal czy używanymi maszynami z amerykańskich oddziałów UTC. Wśród tych reklamowanych jako nowoczesne maszyn zdarzały się 30-letnie centra obróbcze, które wymagały generalnego remontu. Gdy wytwórnia znajdowała się jeszcze w polskich rękach, takie maszyny starała się sprzedawać, zastępując je urządzeniami nowej generacji.

Po roku od przejścia WSK PZL-Rzeszów z pompą otwarto nowy wydział gięcia rurek m.in. do silnika z F-16. W mediach przedstawiano to jako sztandarowy przykład transferu nowoczesnej technologii. Nie informowano jedynie, że to technologia transferowana z... Kalisza, ze spółki AirTech, także należącej do UTC (niedawno została ona włączona do Pratt & Whitney Kalisz). Do dziś właśnie tam powstaje oprzyrządowanie do gięcia owych rurek.

Nowy właściciel nie uruchomił produkcji żadnego nowego silnika (nie tylko PW200, a warto przypomnieć, że już w latach 1990. polski zarząd planował uruchomienie produkcji silników PT-6A, do których w Rzeszowie powstaje większość części, ale wobec braku wsparcia politycznego rzecz się nie udała), w praktyce natomiast zakończył produkcję silników serii TWD-10/PZL-10 (dla Bryz i Sokołów). Propaganda mówiła

początkowo o produkcji silników do samolotów F-16 (obiecywał ją sam prezydent G.W. Bush. Mit o uruchomieniu tej produkcji podtrzymywano przez kilka kolejnych lat. Dopiero niedawno prezes amerykańskiej spółki, Marek Darecki przyznał, że chodzi zaledwie o montaż silników z kilku modułów. Zatrudnionych jest przy nim kilkunastu (!) pracowników, a zarobek na sztuce wynosi... 10 tys. USD. WSK PZL Rzeszów zniknęła z listy producentów silników lotniczych, stając się w pełni zależnym poddostawcą części i podzespołów dla jednego odbiorcy, co oznacza nie tylko straty prestiżowe, ale i finansowe (zyski na wyrobach finalnych są wielokrotnie większe niż na częściach).

Tylko nieco więcej na napędach do F-16 zarabiają jedynie Wojskowe Zakłady Lotnicze Nr 4, które testują zmontowane silniki na swej nowoczesnej hamowni. Stację prób budowano we współpracy w General Electric, planując dochodową współpracę na lata. Wybór do napędu F-16 (strona polska zostawiła go Amerykanom) silnika Pratt & Whitney załamał te plany.

Polska gospodarka ponosi też ogromne straty w związku z podniesieniem cen na części i usługi związane z serwisem napędów pochodzących z WSK PZL Rzeszów po prywatyzacji. W pierwszych latach rosły one po kilkadziesiąt procent, a monopolistyczna pozycja uniemożliwia szukanie innych dostawców. Amerykanie pozwolili sobie nawet na odmowę serwisowania napędów śmigłowców Sokół w Iraku! Odmówili też produkcji - znakomitej, a opracowanej jeszcze za państwowych czasów - przekładni do śmigłowców SW-4, co opóźniło program ich budowy o kilkanaście miesięcy i wymagało wydania przez PZL Świdnik kilkudziesięciu milionów złotych.

Z tego wszystkiego polscy politycy i urzędnicy nie wyciągnęli żadnych wniosków. Na przełomie 2006-2007 Agencja Rozwoju Przemysłu sprzedała PZL w Mielcu na takich warunkach, że po ich ujawnieniu próbowała je zmienić - oczywiście bezskutecznie. Na dwa tygodnie przed podpisaniem umowy sprzedana za 56 mln zł spółka otrzymała od MON 70 mln zł. Wcześniej nie próbowano nawet wyegzekwować od Amerykanów dotyczących zobowiązania do zakupu i wsparcia sprzedaży 100 samolotów M28 i 100 M18, wartych w

Wyniki finansowe WSK PZL Rzeszów SA przed i po prywatyzacji na przełomie 2001 i 2002

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sprzedaż, mln zł	44,0	81,7	127,9	167,7	193,9	230,2	280,5	309,7	354,4	391,6	315*	366,2	472,9	479,5	532,4
Zysk netto, mln zł	-18,7	22,0	11,6	22,0	7,9	10,4	11,0	6,3	8,1	7,4	-100*	-58,4	-49,2	-20*	56,46
Zatrudnienie	5885	5800	5700	5690	5485	5346	5110	4885	4561	4547	4522	4500*	3500*	3487	3747

* Publikowane wartości szacunkowe

sumie blisko miliard dolarów. Gdyby to zobowiązanie offsetowe zostało zrealizowane, PZL w Mielcu mogłyby znakomicie funkcjonować i rozwijać się.

A jak oceniają offset związany ze sprzedażą WSK PZL Rzeszów urzędnicy z Ministerstwa Gospodarki? Po pierwsze nie wspominają ani słowem, że offsetodawca - UTC/P&W miał wcześniejsze zobowiązania wobec polskiej spółki wynikające z umowy prywatyzacyjnej - wspomniane 70 mln USD inwestycji. Zaliczono je do offsetu wbrew wszelkim przepisom i sensowi gospodarczemu. W najnowszej informacji, ze stycznia 2008, urzędnicy MG kłamią, oceniając że dzięki offsetowi „w WSK PZL Rzeszów nastąpił wzrost zatrudnienia, nastąpił wzrost produkcji i sprzedaży, pozyskano też nowe rynki zbytu”. Jak jest naprawdę pokazuje załączona tabela.

Jak wyceniono offsetowe wszystkie sukcesy? „Dotychczas minister właściwy do spraw gospodarki zaliczył na poczet wartości Umowy Offsetowej wykonanie Zobowiązań Offsetowych ujętych w Projekcie dotyczącym WSK PZL Rzeszów wartość offsetową ok. 409 mln USD.” Oczywiście ta kwota będzie jeszcze rosnąć. Amerykanom zaliczono do końca 2006 wykonanie już 3,9 mld USD zobowiązań offsetowych, wśród których trudno dopatrzeć się realnych korzyści dla polskiej gospodarki, z przemysłem lotniczo-zbrojeniowym w szczególności.

Tak przedsięwzięcie, które stronie polskiej przyniosło realne straty, jest przedstawiane jako sukces gospodarczy. Nikt oficjalnie nawet nie próbuje przeprowadzić rachunku zysków i strat. A przecież to powinna być podstawa jakichkolwiek rozliczeń. Dlaczego nie wiedzą o tym polscy politycy i urzędnicy można się tylko domyślać.

Jak doprowadzić do zmian na lepsze?

Ponieważ wymuszenie czegokolwiek w stosunkach międzynarodowych wymaga woli politycznej, aby zmienić sposób realizowania i efekty offsetu potrzeba przede wszystkim działania politycznego. W polskich

realiach trudno liczyć na to, że decydenci polityczni nagle zmieniają sposób myślenia i działania. Niczego dobrego nie można się też spodziewać po urzędnikach różnych szczebli. Nie tylko w Ministerstwie Gospodarki, ale także w Ministerstwie Obrony Narodowej, gdzie offset traktuje się jak zło konieczne i szuka wszelkich sposobów jego ominięcia. Szybka rotacja, uzależnienia partyjne, podatność na wpływy lobbingsowe i zazwyczaj niski poziom intelektualny, to immanentne cechy środowiska politycznego i urzędniczego. Jedynym środowiskiem, które kumuluje od lat doświadczenia związane z offsetem i wykazuje się pewną niezależnością, jest przemysł lotniczo-zbrojeniowy. I to do jego menadżerów należy wywieranie nacisku na zmiany i formułowanie projektów odpowiednich dokumentów. Czy dadzą radę? Wątpię, ale próbować trzeba.

W tym miejscu warto zastanowić się, dlaczego w umowach towarzyszących głównym kontraktom kluczowej roli nie odgrywają budowane zbrojeniowe grupy produkcyjne, w tym przede wszystkim Bumar, czy przedsiębiorstwa wchodzące w ich skład? Taka sytuacja dowodzi, że nie ma w Polsce jednolitej polityki gospodarczo-obronnej, do której prowadzenia potrzebny byłby jeden ośrodek koordynujący całokształt działań w tej sferze. Jego powstanie, od lat bezskutecznie, postulują środowiska eksperckie, w tym Polskie Lobby Przemysłowe, powołując się na wzory innych państw. Gdyby taki ośrodek (Urząd ds. uzbrojenia?) powstał, strona polska mogłaby zajmować dużo twardsze stanowisko w negocjacjach, uwzględniające rzeczywiste potrzeby armii i jej zaplecza gospodarczego. Tylko takie rozwiązanie może pozwolić na długofalowe planowanie, prowadzenie polityki licencyjnej i offsetowej.

I na koniec. Warto zastanowić się nad sensownością kontynuowania offsetu realizowanego tak jak to dzieje się obecnie i zająć się przebudową podstaw strukturalnych i prawnych jego funkcjonowania w Polsce. Potworków prawnych nie warto modyfikować. W sprawie offsetu instrumenty prawne trzeba budować od nowa.

Dr Grabowiecki Ryszard

Nowelizacja obowiązującej ustawy o umowach offsetowych niezbędnym warunkiem wspomagania przez nie przemysłu polskiego

1. Cele, funkcje i mankamenty umów offsetowych

Umowy offsetowe pojawiły się w polskim handlu zagranicznym w 2000 r. jako narzędzie polityki państwa mającej na celu¹:

- Rozwój polskiego przemysłu, ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu obronnego
- Rozwój gospodarki opartej o wiedzę poprzez pozyskiwanie nowych technologii oraz rozwój prac naukowo-badawczych z udziałem polskich uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych,
- Tworzenie nowych miejsc pracy, szczególnie w rejonach zagrożonych bezrobociem.

Są to cele polityki prorozwojowej państwa jednoznacznie pozytywne. Chodzi zatem głównie o to, jak one są wdrażane w treści i praktyce zawierania oraz wywiązywania się z umów offsetowych. Umów takich zawarto w ostatnich latach 11, a wartość ich wynosi ponad 8 mld zł. Najważniejsze z nich to umowy offsetowe powiązane z zakupem 48 samolotów F-16 oraz samolotów transportowych „Casa“, z zakupem kołowego transportera opancerzonego, „Rosomak“ oraz z zakupem pocisku raketowego „Spike“. W ocenie przedstawicieli Ministerstwa Gospodarki portfel dostaw z zagranicy uzbrojenia i sprzętu wojskowego, powiązanych z umowami offsetowymi, będzie w najbliższych latach wzrastać. Mogą więc wzrastać i korzyści, jakie można tą drogą uzyskać dla rozwoju przemysłu polskiego, szczególnie obronnego.

W tym celu powinny być możliwie najpełniej wykorzystywane funkcje, jakie mogą i powinny pełnić umowy offsetowe jako: narzędzie pobudzania eksportu krajowego (szczególnie przemysłu obronnego) oraz jako promotor krajowego postępu naukowo-technicznego (szczególnie w przemyśle obronnym). Pełniać wymienione funkcje, powinny one przyczyniać się do modernizacji przemysłu, wzrostu jego konkurencyjności oraz równoważenia gospodarki poprzez eliminowanie deficytów w handlu zagranicznym oraz niwelowanie zadłużenia zagranicznego państwa.

Dotychczasowa praktyka wykazuje, że przedstawione funkcje, które powinny cechować umowy offsetowe, nie sprawdzają się i nie ujawniają w praktyce ich wdrażania. Bowiern zawierane dotychczas umowy offsetowe nie zabezpieczają wystarczająco interesów gospodarki polskiej. Winę za ten stan rzeczy można przypisywać również i mankamentom obowiązujących obecnie regulacji ustawowych ustalających treści umów

offsetowych.

Takim mankamentem jest ustawowe nałożenie obowiązku sformułowania projektu zobowiązań offsetowych nie na stronę zainteresowaną w pozyskiwaniu świadczeń offsetowych, czyli na polskie władze gospodarcze (np. Ministerstwo Gospodarki), lecz na stronę zobowiązaną do świadczenia zobowiązań offsetowych, czyli na dostawcę zakupywanego uzbrojenia i sprzętu wojskowego (art. 7 Ustawy). Takie ustawienie procesu powstawania programu zobowiązań offsetowych z natury swojej musi wywoływać treści oferty offsetowej bardziej korzystne dla dostawcy niż kraju kupującego uzbrojenie i sprzęt wojskowy.

Innym istotnym mankamentem jest ustawowe dopuszczenie jako „offsetobiorców“ przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce, również zależnych od dostawcy zakupywanego uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Ustawa dopuszcza też, aby elementem offsetu były bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) obejmujące m.in. zakupy akcji przedsiębiorstw. Mankament ten tworzy w umowach offsetowych pole do manipulacji godzących w interesy gospodarki polskiej: umacniających przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce, osłabiających gospodarkę polską. Należy pamiętać, że przedsiębiorstwa zagraniczne z natury swojej nastawione są na maksymalizację zysków na rynkach globalnych, a nie na rynku krajowym. Mogą zatem w każdym czasie przesunąć swoją działalność do krajów, gdzie koszty wytwarzania są niższe, a zyski wyższe. Ponadto przedsiębiorstwa zagraniczne, szczególnie ponadnarodowe korporacje dysponują zazwyczaj w swoim kraju macierzystym rezerwami mocy produkcyjnych, a także i zaplecza badawczo-rozwojowego. Tańszy i korzystniejszy jest więc dla nich często import kooperacyjny, niż inwestowanie w kraju je goszczącym. Z tej przyczyny przedsiębiorstwa zagraniczne oraz BIZ z natury swojej są potencjalnym czynnikiem pogłębiającym deficyty w obrotach towarowych z zagranicą w krajach, w których dominują, o ile te ostatnie nie dysponują własnym, odpowiednio dużym zasobem inwestycji ulokowanych zagranicą. Stąd też gospodarka narodowa nie powinna być nadmiernie uzależniona od przedsiębiorstw zagranicznych. Wynika też stąd postulat, aby umowy offsetowe nie mogły ujmować BIZ, aby nie były one wykorzystywane jako narzędzie umacniające potencjał

1) Odpowiednio do art. 5 Ustawy z dn. 8 grudnia 2006 r. (Dz.U. z 2006 r. nr 251 poz. 1845) zmieniającej Ustawę z dn. 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa.

przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce (szerzej ten postulat uzasadnia się w p. 4).

Występują i inne mankamenty w regulacjach ustawy o umowach offsetowych. Należy do nich brak umocowania umów offsetowych jako elementu wspierającego program reindustrializacji kraju, a także brak zdecydowanego uprzywilejowania w zobowiązaniach offsetowych potrzeb polskiego przemysłu obronnego (ustawa ustala jedynie 50% udział offsetu bezpośredniego).

Regulacje ustawowe nie zobowiązują też do jednoznacznego (z pominięciem mnożników offsetowych) rozliczenia umów offsetowych z punktu widzenia ich dodatniego bądź negatywnego wpływu na saldo

obrotów handlowych Polski z zagranicą; a jako umowy typu kompensacyjnego powinny być rozliczane również i z tego punktu widzenia. Tym bardziej, że zadłużenie zagraniczne gospodarki polskiej jest duże i nadal wzrasta.

Zastrzeżenia, które budzi treść umów offsetowych rozwinięte zostały w pkt. 2, 3 i 4. Z kolei w pkt. 5 ujęte zostały wynikające z nich wnioski, które należałoby rozpatrzyć (i w mojej ocenie uwzględnić) w nowelizacji ustawy z 10 września 1999 r. „O niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa.”

2. Umowy offsetowe, a rozwój polskiego przemysłu obronnego

Przemysł obronny stał się praktycznie jedynym już kompleksem polskiego przemysłu naukowo-chłonnego oraz innowacyjno-intensywnego. Ponadto, stanowi on jedyną grupę polskiego przemysłu przetwórczego konsolidowaną zgodnie z tendencjami globalizacji w przemyśle, obserwowanymi zagranicą (a więc mającą szansę uzyskania przewag w konkurencji rynkowej). Stało się tak, ponieważ z przyczyn trudnych do akceptacji, większość kluczowych przedsiębiorstw polskiego przemysłu przetwórczego przekształcona została podjętą po 1989 r. polityką transformacji ustrojowej w przemysł zagraniczny w Polsce. Na kierunki i tempo rozwoju tej części przemysłu krajowego polityka gospodarcza Rządu RP ma już nieduży wpływ.

Chociażby z tych przyczyn dwie tworzone grupy kapitałowe polskiego przemysłu obronnego:

- Grupa pancerno-amunicyjno-rakietowa ze spółką dominującą PHZ Bumar Sp. z o.o. oraz
- Grupa lotniczo-elektroniczna kierowana przez Agencję Rozwoju Przemysłu S.A.

powinny być przedmiotem szczególnego wsparcia i promocji Rządu RP, również w umowach offsetowych, - o ile nadal obowiązuje pogląd, że rozwój narodowego przemysłu obronnego jest ważnym elementem polskiej racji stanu.

Konsekwencją takiego myślenia powinna być nie tylko troska o tworzenie prorozwojowych warunków organizacyjno-finansowych dla obu tych grup kapitałowych polskiego przemysłu obronnego, ale i jednoznaczne ustalenie ustawowe, że właśnie te grupy kapitałowe są wiodącymi i większościowym, (jeżeli nie całkowitym) adresatem korzyści wynikających z umów offsetowych. Korzyści te powinny służyć następującym strategicznie ustalonym celom rozwoju polskiego przemysłu obronnego:

- Po pierwsze, tworzeniu polskiemu przemysłowi obronemu zdolności do konkurowania i współpracy z europejskimi koncernami zbrojeniowymi

na liberalizowanym rynku przemysłów obronnych państw Unii Europejskiej;

- Po drugie, rozbudowie potencjału polskiego przemysłu obronnego reprezentowanego przez grupy kapitałowe „Bumar” i „ARP” celem osiągnięcia stanu, przy którym potencjał ten będzie zdolny równoważyć koszty potrzebnego importu uzbrojenia i sprzętu wojskowego dla polskiej armii przychodami z eksportu uzbrojenia i sprzętu wojskowego;
- Po trzecie, podjęcie takich przekształceń strukturalnych w potencjale produkcyjnym grup kapitałowych polskiego przemysłu obronnego „Bumar” i „ARP”, które tworzyłyby podstawę do specjalizacji polskiego przemysłu obronnego umożliwiającej mu zawieranie wieloletnich umów kooperacyjnych z europejskimi koncernami obronnymi, działającymi w obszarze Europejskiej Agencji Obrony, w oparciu o odpowiednie porozumienia międzynarodowe.

Tego rodzaju wieloletnie umowy o kooperacji i specjalizacji w przemyśle obronnym mogłyby w przyszłości reprezentować nową generację umów offsetowych.

Konsekwentnie do tak rozumianych strategicznych celów rozwoju polskiego przemysłu obronnego, regulacje ustawowe powinny zobowiązywać do tego, by:

- „offsetobiorcami” offsetu bezpośredniego były grupy kapitałowe „Bumar” i „ARP”;
- wyznaczanie jako „offsetobiorcy” offsetu bezpośredniego przedsiębiorstw przemysłu obronnego nie wchodzących do grup kapitałowych „Bumar” i „ARP” powinno być wyjątkiem uzasadnionym zadaniami programu rozwoju przemysłu obronnego;
- „offset bezpośredni” powinien stanowić co najmniej 75% zobowiązań umów offsetowych, a zobowiązania z tytułu offsetu pośredniego powinny być powiązane z programem reindustrializacji przemysłu krajowego (o czym mowa w p.3).

3. Offset a reindustrializacja gospodarki polskiej

Jak już zaznaczyliśmy w p.1 głównym celem jakiemu mają służyć umowy offsetowe jest promocja rozwoju przemysłu polskiego. Kompensowane dzięki nim zakupy zagranicznego uzbrojenia i sprzętu wojskowego mają służyć otwieraniu nowych rynków eksportu, udostępnianiu gospodarce polskiej nowych technologii i uprawnień organizacyjnych oraz pobudzać w Polsce rozwój prac naukowo-badawczych, szczególnie w przemyśle obronnym.

Takie wsparcie rozwoju przemysłu polskiego jest bardzo na czasie, ponieważ po 1989 r. produkcja jego uległa demontażowi i degradacji, a potencjał przemysłu polskiego nie jest obecnie w stanie zapewnić wystarczająco dużego wolumenu wyrobów przeznaczonych na eksport, który zabezpieczałby przychody pozwalające na sfinansowanie kosztów potrzebnego gospodarce krajowej importu, również importu uzbrojenia i sprzętu wojskowego.

Ten demontaż i degradacja, to zaprzestanie w kraju produkcji szeregu wyrobów skomplikowanych technologicznie (maszyn, sprzętu transportowego, urządzeń technologicznych, instalacji przemysłowych, aparatów i instrumentów pomiarowych), i zastąpienie ich importem. Ponadto, szereg przedsiębiorstw przejętych przez kapitał zagraniczny (w wyniku podjętej po 1989 r. denacjonalizacji prywatyzacyjnej przemysłu) przekształconych zostało w montownie wyrobów finalnych, bądź też produkcja ich oparta została o importowaną dokumentację oraz nadmierny import kooperacyjny komponentów wyrobów nie równoważony w podobnej skali eksportem kooperacyjnym.

Nie rozwijając tego tematu można go podsumować stwierdzeniem, że w Polsce nastąpiła dezindustrializacja gospodarki powiązana z deficytami strukturalnymi w obrotach towarowych z zagranicą, z narastającym zadłużeniem zagranicznym oraz drastycznym spadkiem zatrudnienia w przemyśle - powiązany z ogólnym spadkiem aktywności zawodowej ludności.

Wymienione objawy dezindustrializacji gospodarki polskiej syntetycznie obrazują następujące dane:

- produkcja czysta przemysłu i budownictwa była w 2000 r. w Polsce w przeliczeniu na mieszkańca 4,6 razy niższa niż średnia wówczas w 13 krajach Unii Europejskiej; w Polsce 1244 USD, a w 13 krajach UE 5672 USD (źródło: Świat w liczbach 2000 r., Studio EMKA, 2003 r.);
- zatrudnienie w przemyśle w Polsce zmniejszyło się z 5,2 mln osób w 1980 r. do 3 mln osób w 2006 r., bezrobotnych było w Polsce w końcu 2007 r. ponad 1,7 mln osób, a emigrantów czasowych poszukujących pracy zagranicą ok. 1,5 mln osób;
- deficyty w obrotach towarowych Polski z zagranicą zaistniały od 1991 r. kształtują się w ostatnich latach corocznie w granicach 12-14 mld USD, deficyt w tych obrotach wyniósł w 2006 r. 16,0 mld USD (12,8 mld EUR), a wstępne dane wskazują że w 2007 r.

wyniósł on 21,3 mld USD (16,1 mld EUR) (źródło: GUS-Obroty handlu zagranicznego I-XI 2007 r. - publikacja z 14.I.2008 r.);

- udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego wyniósł w 2006 r. 48,5% (Rocznik Statystyczny GUS 2007 r. str. 582);
- zadłużenie zagraniczne Polski wzrosło z 35,4 mld USD w 1989 r. do 205 mld USD (144,59 mld EUR) w III kwartale 2007 r. (dane NBP - „Rzeczpospolita” 26-27 stycznia 2008 r.);
- transfer dochodu narodowego za granicę (ujemne saldo PKB w rozliczeniach zagranicznych) wzrosło z 32,4 mld zł w 2005 r. do 41,4 mld zł w 2006 r. (Rocznik Statystyczny GUS 2007 r. str. 673).

Przytoczone dane wskazują, że reindustrializacja gospodarki polskiej (powiększenie potencjału przemysłu polskiego) jest niezbędna celem zrównoważenia rynku pracy, eliminacji deficytu w obrotach handlowych Polski z zagranicą, ograniczenia zadłużenia zagranicznego.

Przytoczone dane wskazują też, że przekształcenie w 1989 r. gospodarki polskiej z gospodarki społecznej na prywatną, z planowanej na rynkową oraz z opartej o kapitał krajowy na opartą w dominującym zakresie o kapitał zagraniczny - nie poprawiło jej międzynarodowej konkurencyjności, nie zrównoważyło jej i nie uchroniło przed narastającym zadłużeniem.

Wynika stąd, że uzdrowienie i zrównoważenie gospodarki polskiej wymaga aktywnej polityki społeczno-gospodarczej państwa wspomagającej rozwój przemysłu polskiego oraz chroniącej ten przemysł przed mechanizmami rynku wówczas, kiedy działanie ich jest dla przemysłu i gospodarki polskiej szkodliwe.

Elementem aktywnej polityki gospodarczej państwa na rzecz rozwoju przemysłu polskiego mogą i powinny być również umowy offsetowe. Tak też należy rozumieć przesłanki, dla których podjęta została ustawa regulująca treści umów offsetowych. Aby jednak umowy offsetowe stały się rzeczywiście w pełni nośnikami prorozwojowej polityki gospodarczej państwa na rzecz rozwoju przemysłu polskiego, muszą one spełniać kilka warunków, a mianowicie:

- Projekty zobowiązań offsetowych powinny stać się elementem reindustrializacji kraju, obejmującej również program modernizacji i rozwoju przemysłu obronnego; reindustrializacja kraju powinna być oparta o program rozwoju przemysłu przetwórczego, wskazujący na te jego dziedziny i elementy, które zamierza się rozwijać i wspierać również z wykorzystaniem umów offsetowych.
- Zobowiązania z tytułu „offsetu bezpośredniego” z zasady powinny ustawowo dotyczyć przedsiębiorstw przemysłu obronnego zespółonych w grupach kapitałowych PHZ Bumar Sp. z oo i ARP SA, (o czym była mowa w p. 2), aby rzeczywiście służyły

rozwojowi przemysłu polskiego i były wykorzystywane jako dodatkowe narzędzia umacniające konkurencyjność przemysłu obronnego.

- Zobowiązania z tytułu „offsetu pośredniego” powinny wspierać te dziedziny przemysłu krajowego, które obejmują przemysły „wysokiej techniki” oraz które powinny być odtwarzane, czy rozbudowywane dla zaspokajania potrzeb gospodarki polskiej - wynikających z programu i koncepcji rozbudowy infrastruktury społeczno-technicznej kraju. Powinny więc wspierać przemysł lotniczy, elektroniczny, elektryczny, obrabiarkowy, aparatury precyzyjnej. Ponadto powinny wspierać przemysły maszyn i sprzętu budowlanego oraz drogowego potrzebnych dla realizacji programu budowy sieci autostrad i dróg ekspresowych, a także dla rozwinięcia samorządowego budownictwa mieszkaniowego. Powinny też wspierać przemysł maszyn i instalacji energetycznych potrzebnych dla modernizacji i

rozbudowy przemysłu energetycznego. Wszystkie te przemysły są obecnie deficytowe w obrotach towarowych Polski z zagranicą.

Przedsiębiorstwa „offsetobiorcy” umów offsetowych powinny być chronione przed prywatyzacją. Państwowe (lub o przewadze kapitału państwowego) przedsiębiorstwa „offsetobiorcy” wymagają wyłączenia z procesu prywatyzacji, aby nie stracić korzyści z tytułu zobowiązań offsetowych, a także, aby zobowiązania offsetowe nie mogły być po prywatyzacji przedsiębiorstwa wykorzystywane ze szkodą dla gospodarki polskiej. W szczególnych przypadkach, kiedy prywatyzacja przedsiębiorstwa „offsetobiorcy” była by uznana za uzasadnioną, dotychczasowe zwierzchnictwo nad przedsiębiorstwem powinno być zabezpieczone przed prywatyzacją w oparciu o sprzedaż akcji bez prawa głosu (non voting shares), uczestniczących jednak w zysku i obrocie giełdowym.

4. Zasadność wyłączenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) z zobowiązań offsetowych

Jak już wspomniano umowy offsetowe (zawierające również zobowiązania dotyczące BIZ, czyli zagranicznych zakupów portfeli akcji) zawierane są w warunkach, kiedy większość kluczowych przedsiębiorstw uprzednio polskiego przemysłu państwowego, przekształcona została (m.in. jako efekt bezpośrednich inwestycji zagranicznych - BIZ) w przemysł zagraniczny w Polsce. Ponadto, w wyniku BIZ tworzących fizycznie nowe przedsiębiorstwa zwiększyła się w Polsce i z tej przyczyny liczba filii i oddziałów zagranicznych przedsiębiorstw ponadnarodowych, czy też o dominującym udziale kapitału zagranicznego. Zgodnie ze statystyką ONZ w Polsce w 2001 r. istniało 14469 filii i oddziałów ponadnarodowych korporacji zagranicznych (źródło: Word Investment Report 2007, UN New York str. 217). Statystyki ONZ informują też, że ok. 50% zysków uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa zagraniczne w krajach je goszczących transferowane jest za granicę, co pomniejsza korzyści uzyskiwane dzięki BIZ. Trzeba też pamiętać, że zyski te to ta część akumulacji dochodu narodowego, która mogłaby być zainwestowana w kraju. Istnieje też kwestia wpływu przedsiębiorstw zagranicznych na gospodarkę polską.

Z oceny dotychczasowej działalności w Polsce przemysłowych przedsiębiorstw zagranicznych traktowanych w umowach offsetowych jako „offsetobiorcy” wynika bowiem, że nie zawsze ich działalność jest korzystna dla gospodarki narodowej. Przykładowo świadczy o tym niekorzystne dla gospodarki polskiej zachowanie się po prywatyzacji przedsiębiorstwa WSK „PZL - Rzeszów”. Podobnie niekorzystna dla polskiego przemysłu lotniczego jest sprzedaż amerykańskiej firmie „Sikorsky” przedsiębiorstwa PZL w Mielcu, gdzie zamierza ona montować śmigłowce Black Hawk, co z pewnością pogorszy warunki egzystencji przedsię-

biorstwa PZL Świdnik, wyspecjalizowanego przecież w produkcji śmigłowców. Traci też sens zaliczanie do zobowiązań offsetowych transferu nowych technologii do przedsiębiorstw sprzedawanych następnie inwestorom zagranicznym. Ci ostatni mają najczęściej i tak dostęp do tych technologii, a po przekształceniu się w przedsiębiorstwo zagraniczne nie widzą podstaw aby technologie te udostępnić przedsiębiorstwom polskim.

Nie znaczy to, że nie należy promować napływu BIZ do Polski jako czynnika modernizacji i rozwoju gospodarki polskiej. Promocja ta nie powinna być jednak wiązana z kompensacyjnymi umowami offsetowymi. Bowiem, jak wspomniano ujęcie BIZ jako elementu zobowiązań offsetowych tworzy pole do manipulacji podważających sens rozliczeń: wartość dostawy zagranicznej pomniejszonej o wartość kompensujących ją zobowiązań.

W rezultacie włączenia BIZ do zobowiązań offsetowych tworzy się też warunki, przy których umowy offsetowe mogą wspierać nie tyle rozwój przemysłu polskiego, (co jest ich ustawowo zapisanym celem), co służyć umacnianiu zagranicznej gospodarki w Polsce. Działanie takie nie mieści się w pojęciu liberalizmu gospodarczego i z pewnością nie powinno być zadaniem Rządu RP. Tymbardziej, że silnemu dotychczas wzrostowi wolumenu BIZ napływających do Polski w niedużym zakresie towarzyszy wzrost wolumenu polskich BIZ podejmowanych za granicą. Asymetrię pomiędzy zasobem BIZ przyjętych przez gospodarkę polską, a zasobem BIZ posiadanych przez gospodarkę polską zagranicą prezentuje tablica nr 1. Wynika z niej też, że struktura BIZ przyjmowanych i podejmowanych zagranicą jest zasadniczo różna w Polsce, niż krajach, których przedsiębiorstwa wykazują największy udział w BIZ podejmowanych w Polsce.

Tablica 1. 2006 r. - Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne (BIZ) w Polsce oraz w grupie państw o dużym udziale BIZ w gospodarce polskiej

Państwo	2006 r. - zasób BIZ w mln USD		2006 r. - udział % zasobu BIZ w PKB*)	
	Zagranicznych	Krajowych zagranicą	Zagranicznych	Krajowych zagranicą
Polska	103.616	10.705	30,6%	3,2%
Austria	77.700	77.310	24,2%	24,0%
Finlandia	64.173	90.878	30,5%	43,1%
Francja	782.825	1.080.204	35,0%	48,3%
Hiszpania	443.275	507.970	36,2%	41,5%
Irlandia	179.041	124.967	81,2%	56,7%
Japonia	107.633	449.567	2,5%	10,3%
Korea Płd.	70.974	46.760	8,0%	5,3%
Niemcy	502.376	1.005.078	17,4%	34,7%
Portugalia	85.520	54.850	43,9%	28,2%
Szwajcaria	207.119	545.401	54,7%	144,1%
Szwecja	218.373	262.951	56,8%	68,4%
Stany Zjed. A.P.	1.789.087	2.384.004	13,5%	18,0%
Wielka Brytania	1.135.265	1.486.950	47,8%	62,6%
Włochy	294.790	375.756	15,9%	20,3%

Źródło: *World Investment Report 2007, UN New York, Annex B Tabl. B2, B3*

*) *Produkt Krajowy Brutto*

Tablica nr 1 informuje, że gospodarki krajów rozwiniętych na ogół więcej podejmują BIZ zagranicą, niż ich przyjmują; ma to istotne znaczenie dla równowagi ich gospodarek, a także i dla uzyskiwania wzrostu ich dochodu narodowego również i dzięki transferom zysków od własności posiadanej za granicą. Natomiast w Polsce występuje zdecydowana przewaga BIZ przyjmowanych z zagranicy nad podejmowanymi za granicą. Do tego przedsiębiorstwa zagraniczne powstające w Polsce w wyniku BIZ w większości nie integrują się z gospodarką polską. Ma to swój wyraz w tym, że działalność przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce oparta jest nadmiernie na zaopatrzeniu z zagranicy, czyli na przewadze importu i dostaw kooperacyjnych nad eksportem kooperacyjnym. Z tej przyczyny przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce stały się w większości elementem destabilizującym gospodarkę polską, pogłębiającym deficyty w obrotach towarowych z zagranicą oraz wywołującym wzrost zadłużenia zagranicznego Polski.

Zatem ważnym elementem polityki gospodarczej państwa powinno być bodźcowanie przedsiębiorstw zagranicznych, zachęcające je do integracji ich działalności z gospodarką polską i równocześnie - tworzenie warunków dla reindustrializacji gospodarki polskiej głównie z udziałem sektora własności polskiej. Taka

reorientacja polityki gospodarczej państwa powinna z kolei przyczynić się do wzrostu zasobu polskich inwestycji za granicą. Jest to warunkiem, aby polska gospodarka uczestniczyła w zglobalizowanej gospodarce światowej w układzie partnerskim, przynoszącym jej korzyści.

Jak podkreślono poprzednio, promowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Polsce nie powinno być zaniechane. Szczególnie polityka gospodarcza państwa powinna wspierać fizycznie nowe (nie portfelowe) inwestycje zagraniczne (tzw. green field), szczególnie inwestycje nastawione na kompleksową produkcję w kraju wyrobów kierowanych na eksport, a także obejmujące rozbudowę krajowego zaplecza badawczo-rozwojowego przemysłu. Takim kierunkowi rozszerzania zasobu BIZ w Polsce mogłyby m.in. służyć między państwowe umowy kompensujące deficyty w obrotach towarowych Polski z zagranicą. Należałoby też podjąć bodźcowanie ekonomiczne na rzecz podejmowania w Polsce tych BIZ, na których gospodarce polskiej zależy.

Natomiast zaliczanie BIZ jako elementu zobowiązań z tytułu umów offsetowych podważa obiektywność ich funkcji kompensacyjnych i powinno być z tych umów wyeliminowane. Postulat ten wynika z pragmatyzmu mającego na celu ochronę interesów gospodarki

narodowej Polski, co powinno być również obowiązkiem Rządu RP. Kwestię tę następująco ujmuję b. Sekretarz Generalny ONZ Kofi A. Annan stwierdzając, że „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą uzupełniać oraz być katalizatorem działalności oraz osiągnięć krajowych, ale w pewnych okolicznościach mogą też tą działalność utrudniać. Dlatego rządy dla pobudzania

rozwoju ich krajów powinny maksymalnie wspierać pozytywne oddziaływania na rozwój, jakie mogą mieć bezpośrednie inwestycje zagraniczne i równocześnie minimalizować ich jakiegokolwiek oddziaływania negatywne“. (Źródło: Word Investment Report 1999, Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, UN New York).

5. Konieczny zakres nowelizacji ustawy o umowach offsetowych

Oceniając ogólnie, umowy offsetowe zawierane w oparciu o ustawę z dnia 10 września 1999 r. (Dz.U. z 1999 r. nr 80) łącznie z jej późniejszymi zmianami, nie zabezpieczają należycie rozwoju przemysłu polskiego. Ich funkcje kompensacyjne w zakresie równoważenia zakupów uzbrojenia i sprzętu wojskowego odpowiednim wzrostem eksportu krajowego nie zostały ustawowo ujęte jako element zobowiązań offsetowych. Ponadto treści ustawy pozwalają na ujmowanie zobowiązań, które mogą być sprzeczne z interesem gospodarki polskiej. Dotyczy to szczególnie sprzedaży udziałów i pakietów akcji przedsiębiorstw Skarbu Państwa. Stwierdzenia te rozwinęto w poprzednich punktach. Konieczna jest zatem nowelizacja omawianej ustawy i ujęcie w niej następujących postanowień:

1. Znowelizowana ustawa powinna ustalać, że zamówienie przetargowe dostawy uzbrojenia i sprzętu wojskowego powinno zawierać przedmiot oraz warunki zakupu uzbrojenia i sprzętu wojskowego oraz równocześnie oczekiwane przez stronę polską zobowiązania offsetowe. Projekt oferty offsetowej powinien więc być autorstwa strony polskiej.
2. Umowy offsetowe w zakresie „offsetu bezpośredniego“ powinny ustawowo wskazywać jako „offsetobiorców“ PHZ Bumar Sp. z o.o. oraz Agencję Rozwoju Przemysłu S.A. jako spółki dominujące w grupach kapitałowych polskiego przemysłu obronnego.
W szczególnych jedynie przypadkach, określonych w ustawie, „offsetobiorcami“ offsetu bezpośredniego mogłyby być inne przedsiębiorstwa polskiego przemysłu obronnego.
3. Do zobowiązań offsetowych wskazywanych ustawą należałoby włączyć zobowiązania podjęcia produkcji kooperacyjnej oraz zobowiązania do zakupu wyrobów przemysłu polskiego (m.in. polskiego przemysłu obronnego).
4. „Offset bezpośredni“ powinien ustawowo obejmować co najmniej 75% wartości zobowiązań offsetowych.
5. „Offset pośredni“ powinien ustawowo dotyczyć przedsiębiorstw polskiego sektora własności w przemyśle oraz być wymieniony w ustawie, jako jedno z narzędzi reindustrializacji gospodarki polskiej.
6. Przedsiębiorstwa „offsetobiorcy“ powinny być usta-

wowo wyłączone z procesu prywatyzacji. W przypadku celowości ich prywatyzacji powinna ona być oparta jedynie o częściową prywatyzację kapitałową, nie zmieniającą uprawnień w zarządzaniu przedsiębiorstwem, ani też kompetencji z tytułu jego własności. Tego typu prywatyzację umożliwia sprzedaż akcji „bez prawa głosu“ (non voting shares), uczestniczących jednak w zyskach przedsiębiorstwa oraz w obrocie giełdowym.

7. Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne - BIZ, (polegające na zakupie przedsiębiorstwa, bądź zakupie pakietów akcji), powinny być ustawowo wyłączone z zestawu „zobowiązań“ zawartych w umowach offsetowych. Promocja BIZ powinna stanowić oddzielny przedmiot polityki gospodarczej państwa, ujęty oddzielnymi regulacjami prawnymi.
8. Nakazany ustawowo element umów offsetowych powinien być „bilans ustaleń kompensacyjnych“ zawartych w umowie offsetowej. Bilans ten powinien wymiennie i jednoznacznie (bez mnożników offsetowych) prezentować efekt wykonania umowy offsetowej z punktu widzenia salda obrotów towarowych Polski z zagranicą

Bilans ustaleń kompensacyjnych powinien z jednej strony ujmować wartość zakupu takich elementów jak:

- uzbrojenie i sprzęt wojskowy,
 - udostępnione umową offsetową technologie, licencje, dokumentacje itp.
- Z drugiej strony bilans powinien ujmować wartość zobowiązań z tytułu umów offsetowych w zakresie:
- eksportu towarów i usług wywołanego zobowiązaniami offsetowymi,
 - produkcji kooperacyjnej na eksport podjętej jako zobowiązanie offsetowe,
 - udziałów kapitałowych typu „joint venture“, mających na celu modernizację i rozbudowę potencjału przemysłu.
- Bilanse ustaleń kompensacyjnych umożliwiłyby jednoznaczne ustalenie, czy poszczególne umowy offsetowe kompensują zakupy uzbrojenia i sprzętu wojskowego:
- pogłębiają, pomimo tego, deficyty w obrotach towarowych Polski z zagranicą, czy też
 - kompensują zakupy wzrostem eksportu, równoważąc tym samym gospodarkę.

Propozycja zasad zawierania umów kompensacyjnych

Wiele wskazuje na to, że jedną z przyczyn małej skuteczności w wynegocjowaniu i wyegzekwowaniu offsetu związanego z dostawami uzbrojenia na potrzeby Sił Zbrojnych RP jest nie wypracowanie i nie opanowanie przez stronę polską klarownych zasad zawierania umów kompensacyjnych. W tej dziedzinie wiele jeszcze pozostaje do zrobienia. Autor niniejszego wystąpienia przedstawia modelowe propozycje takich zasad. Warto je skonfrontować z doświadczeniami praktyków negocjujących dotąd zawarte umowy offsetowe.

Typową sytuacją, w przypadku Zamówień Rządowych o dostawę wyposażenia dla organizacji budżetowych, jest decyzja Rządu o wydatkowaniu ustalonej kwoty na zakup określonej grupy wyrobów przemysłowych (spożywczych) dla wytypowanej organizacji państwowej, będącej beneficjentem zamówienia rządowego.

W Zamówieniu Rządowym winny być jednoznacznie określone następujące dane:

- kwota (wartość) zamówienia,
- grupa wyrobów przemysłowych, na nabycie których przeznaczona jest kwota,
- organizacja przemysłowa generalnie odpowiadająca za realizację zamówienia,
- organizacja państwowa, która ma być beneficjentem zamówienia.

Należy zwrócić uwagę, że jednostką odpowiadającą za realizację zamówienia w żadnym przypadku nie może być jakakolwiek jednostka (urzędnik) administracji państwowej lub samorządowej. Zapobiegnie to większości patologii w realizacji umów kompensacyjnych.

Generalnym wykonawcą Zamówienia Rządowego winna być polska organizacja przemysłowa (działająca na terenie Polski i płacąca podatki do budżetu państwa), w zasadzie nie dopuszcza się aby takim wykonawcą była organizacja poza krajowa.

Od chwili podpisania Umowy Rządowej przez wykonawcę na wykonanie Zamówienia Rządowego cała kwota jest w dyspozycji Wykonawcy, zgodnie z harmonogramem uruchamiania środków finansowych.

W następnym etapie realizacji Zamówienia Rządowego wykonawca przedstawia szczegółowy Plan Realizacji Zamówienia obejmujący:

- Harmonogram realizacji wszystkich, zasadniczych prac (czynności), które muszą być wykonane celem realizacji Zamówienia Rządowego. Harmonogram musi być uzupełniony Kosztorysem prac. Obydwa dokumenty muszą być skoordynowane z harmonogramem uruchamiania środków finansowych ustalonych w Zamówieniu Rządowym.
- Wykaz przedsiębiorstw realizujących prace wykazane w Harmonogramie realizacji wraz z wstępnym

wyrażeniem zgody na udział w realizacji Zamówienia (dotyczy to szczególnie przedsiębiorstw krajowych).

- Wykaz wyrobów, podzespołów, projektów, patentów, które muszą być uzyskane od dostawców poza krajowych.

Po uzyskaniu zgody, organizacji państwowej będącej beneficjentem Zamówienia na przedstawiony przez Generalnego Wykonawcę Plan Realizacji Zamówienia, Wykonawca przystępuje do opracowania:

- Umów dla przedsiębiorstw krajowych
- Oferty na Zakupy od Firm zagranicznej, wyrobów poza krajowych, niezbędnych do realizacji Zamówienia wraz z
- Ofertą Kompensacyjną, dostaw wyrobów krajowych na rynek poza krajowy, którymi może być zainteresowana Firma zagraniczna.

Oferty, na Zakup i Oferta Kompensacyjna, winny być tak skonstruowane aby umożliwiały nawiązanie stałej współpracy kooperacyjnej między Generalnym Wykonawcą krajowym a zagraniczną Firmą.

W najgorszym przypadku, ograniczonej kooperacji, wartość Umowy Kompensacyjnej winna stanowić określoną część wartości Umowy na Zakup (oznaczonej dalej symbolem ΔW), ustalonej procentowo w oddzielnym Rozporządzeniu Rządowym w zależności od wartości i rodzaju zamówienia.

W przypadku nawiązania stałej współpracy z Firmą zagraniczną zachodzi konieczność opracowania projektu długofalowej umowy Kooperacyjnej. W przeciwieństwie do umowy Kompensacyjnej (offsetowej), która jest krótkoterminową umową na dostawy jednorazowe.

Jednak reguły zawierania tego typu umów są oczywiście, tak jak i cele, identyczne.

Należy podkreślić, że nawiązanie stałej kooperacji z zagraniczną firmą może być niekiedy znacznie ważniejszym celem aniżeli wykonanie pojedynczego Zamówienia Rządowego!

Przeciwnie, zamówienia Rządowe mogą być okazją, pretekstem, do wejścia naszych przedsiębiorstw w korzystną współpracę międzynarodową. Zamówienia Rządowe mogą, (i powinny) w ekonomicznym sensie, spełniać rolę „przynęty”.

Niżej podane są zasady negocjacji Umowy Kooperacyjnej (Kompensacyjnej), które winny być przestrzegane przez Generalnego Wykonawcę aby była ona korzystna dla kraju. Szersze uzasadnienie tych zasad można znaleźć w książce S. Piaseckiego „Teoria kooperacji gospodarczej i międzynarodowej wymiany gospodarczej” (ISBN 83-87897-10-8).

Formalnie, umowa kooperacyjna (kompensacyjna) może być traktowana jako podwójna umowa kupna-sprzedaży, w której każda ze stron pełni jednocześnie

rolę sprzedawcy i nabywcy, oczywiście w stosunku do różnych wyrobów.

Jest to więc o wiele trudniejsza umowa i przy jej zawieraniu muszą być postrzegane przez polskie organizacje określone dalej zasady.

Mają one na celu ochronę naszych organizacji przed zawieraniem niekorzystnych umów kooperacyjnych (kompensacyjnych).

W przypadku, gdy nasz potencjalny partner zagraniczny nie jest zainteresowany nabyciem jakichkolwiek polskich wyrobów, to nie może być umowy o kooperacji a tylko o handlu - o jedno kierunkowej transakcji kupna-sprzedaży.

W tym przypadku, zakupy towarów przez nasze organizacje muszą odbywać się zgodnie z zasadą wyboru najtańszego oferenta poszukiwanych przez nas towarów.

W przypadku, gdy nasz potencjalny partner jest nie tylko zainteresowany sprzedażą swoich wyrobów ale także kupnem niektórych, naszych wyrobów, powstają warunki do zawarcia umowy kooperacyjnej, obejmującej dwie transakcje: sprzedaży-kupna i kupna-sprzedaży.

Zwykle obie transakcje są dokonywane w tzw. „clearingu“, to znaczy wartości zakupów obu partnerów są sobie równe i wymiana wyrobów odbywa się w zasadzie bezgotówkowo bilansując się w skali roku. Oczywiście nie wyklucza się prowadzenia bieżących

rozrachunków za dostawy, naliczanie kar za opóźnienie lub złą jakość dostaw oraz kosztów transportu oraz ubezpieczenia.

Wartościowo, wolumeny obrotów jednak winny być sobie równe. Oczywiście możliwe jest odejście od zasady pełnego bilansowania, o czym wspomniałem wyżej.

Jak nie trudno się domyśleć, decydującym punktem w umowie kooperacyjnej jest ustalenie cen (terms of trade) na wyroby objęte kooperacją.

Oczywiście niekorzystną jest dla nas sytuacja, w której wynegocjowane ceny za dostarczenie partnerowi wyroby są niskie a ceny płacone partnerowi za jego wyroby (które sprowadzamy), są wysokie.

Sposób oceny czy zawarta umowa jest korzystna dla naszej organizacji oraz czy grupa negocjacyjna zrobiła wszystko co było możliwe aby ta korzyść była jak największa, ma zapewnić procedura sposobu przygotowania umowy kooperacyjnej zwykle obejmującej ustalenie:

- asortymentu wyrobów objętych kooperacją,
- rocznych rozmiarów dostaw (w jednostkach naturalnych) poszczególnych wyrobów; oraz
- przyjętych cen rozliczeniowych (terms of trade) wyrobów objętych kooperacją.

Z analizy przedmiotu wynika, że winna być przyjęta następująca:

Procedura przygotowania negocjacji do umowy kooperacyjnej (lub kompensacyjnej)

Kolejno.

1. Ustala się przedmiot kooperacji a mianowicie:
grupę wyrobów „IMP“ dostarczonych przez partnerską organizację naszej organizacji
oraz
grupę wyrobów „EXP“ dostarczonych przez naszą organizację - organizacji partnerskiej.

Oczywiście składy asortymentowe tych grup są różne - nie może ten sam wyrób występować jednocześnie w obu grupach.

2. Ustala się rozmiar dostaw rocznych każdego asortymentu w naturalnych jednostkach miary, zwracając uwagę na asortymentową proporcję dostaw w każdej grupie.
3. Wyznacza się strukturę asortymentową każdej grupy w następujący sposób. W każdej grupie wybiera się jeden „wyrób podstawowy“ - najbardziej istotny w procesie kooperacji, następnie oblicza się wartość (w każdej grupie oddzielnie) „stosunków liczbowych, to jest wartości ilorazu:
 - rozmiaru rocznych dostaw (ustalonych w pkt 2) danego asortymentu w jednostkach naturalnych, przez
 - rozmiar rocznych dostaw wybranego „wyrobu podstawowego“ (w jednostkach naturalnych).

Struktura asortymentowa każdej grupy będzie więc określona ciągiem (mianowanych) wartości wymienionych „stosunków liczbowych“ dla poszczególnych asortymentów w grupie.

Wartości tych „stosunków liczbowych“ mają interpretację ilości dostarczanego, danego wyrobu z każdą jednostkę wyrobu podstawowego.

4. Wykorzystując tak określone struktury asortymentowe grup wyrobów, za miarę wielkości dostarczonej grupy wyrobów („IMP“ lub „EXP“) przyjmujemy jednostkę miary wyrobu podstawowego.

Przykładowo, jeżeli w grupie wyrobów („IMP“ lub „EXP“) jednostką miary wyrobu podstawowego są sztuki a ponadto występuje tu także wyrób, którego miarą ilości są tony, to jednostkami miary wielkości grupy będą sztuki, nie zapominając, że z każdą sztuką dostawy związana jest odpowiednia ilość ton innego asortymentu. Ilość ta określana jest wartością opisanego „stosunku liczbowego“ [sztuk/tonę].

Wyrób grupowy („IMP“ lub „EXP“) mierzony w sztukach jest więc w rzeczywistości mieszkanką różnych wyrobów o określonej strukturze.

5. Dla grupy „IMP” wyrobów, które planujemy sprowadzać przez nasze przedsiębiorstwa od partnera, ustalamy hipotetyczny, maksymalny, roczny rozmiar produkcji (własnej) przy założeniu całkowitej rezygnacji z produkcji wyrobów objętych nazwą „EXP”. Rozmiar ten oznaczamy symbolem „AIMP”.
6. Podobnie jak w pkt 5, lecz dla grupy „EXP”, ustalamy maksymalny, roczny rozmiar produkcji własnej, przy założeniu, że planujemy zrezygnować całkowicie z produkcji wyrobów objętych nazwą „IMP”. Rozmiar ten oznaczony symbolem „AEXP”.
7. Negocjujemy ceny jednostkowe wszystkich wyrobów (w walucie wymiennej) wchodzących w skład obu grup. Przyjęte ceny mogą być cenami wziętymi ze światowych giełd lub cenami wynegocjowanymi. Następnie obliczamy ceny jednostkowe „wyrobu grupowego” „IMP” oraz „EXP” w sposób następujący. Obliczamy dla każdego asortymentu wyrobów, w ramach danej grupy, wartość iloczynu: „cena wyrobu x stosunek liczbowy” (określony w pkt 3) a następnie sumujemy wartości tych iloczynów dla wszystkich wyrobów wchodzących w skład danej grupy. Tak otrzymana wartość sumy jest jednostką ceną CIMP (dla grupy „IMP”) lub CEXP (dla grupy „EXP”) „wyrobu grupowego”.
8. Stwierdzamy czy zachodzi korzystna relacja (terms of trade):

$$\frac{C_{IMP}}{C_{EXP}} \leq \frac{A_{EXP}}{A_{IMP}}$$

Jeżeli tak, to kooperacja jest korzystna - tym bardziej im bardziej prawa strona nierówności przewyższa lewą stronę.

Jeżeli powyższa relacja nie zachodzi, to należy zmienić przyjęte ceny jednostkowe „wyrobów grupowych” przez negocjacje cen poszczególnych wyrobów objętych kooperacją lub przez zmianę proporcji dostaw poszczególnych rodzajów wyrobów w ramach grupy (patrz pkt 2).

Ten ostatni sposób, pozostawiając niezmiennymi ceny jednostkowe wyrobów wchodzących w skład grup, wpływa na wartość „stosunków liczbowych” (patrz pkt 3) określających strukturę asortymentową grup.

9. Przyjęta w punkcie 8 nierówność zakłada, że wymiana kooperacyjna będzie zrównoważona, to znaczy nasze zakupy u partnera będą wartościowo równoważone naszymi dostawami do partnera. W przypadku, gdybyśmy chcieli odejść od tej zasady i zdecydowalibyśmy się na zwiększenie zakupów (ponad wartość dostaw do partnera) o wartość $4W$, to nierówność przyjąłaby postać następującą

$$\frac{C_{IMP} - \Delta C}{C_{EXP}} = \frac{A_{EXP}}{A_{IMP}}$$

gdzie

$$\Delta C = \frac{\Delta W}{Q_{IMP}}$$

przy tym Q_{IMP} - rozmiar rocznych dostaw („IMP”) partnera dla naszej organizacji.

Oczywiście, skorzystanie z powyższej modyfikacji nierówności podstawowej jest możliwe tylko w przypadku gdy potrafimy udowodnić, że zachodzą obie z niżej wymienionych okoliczności:

- dodatkowy import (ponad wartość naszego kooperatoracyjnego eksportu) umożliwi nam takie zwiększenie sprzedaży innych towarów, że zysk brutto z tej dodatkowej sprzedaży zrównoważy wartość ,
 - posiadamy gwarancje uzyskania dotacji, pożyczki lub kredytu pokrywającego wartość dW .
10. Czasem w negocjacjach bardzo użyteczna jest informacja do jakiego stopnia możemy zmniejszyć wartość stosunku

$$\frac{C_{IMP}}{C_{EXP}}$$

od którego zależy wielkość naszej korzyści, jaką przynosi nam kooperacja. Im mniejszy jest ten stosunek tym większa jest nasza korzyść a mniejsza naszego partnera.

Przy zmniejszaniu wartości tego stosunku może okazać się, że kooperacja stanie się niekorzystna dla naszego partnera, wskutek czego totalnie zniechęci się do kooperacji.

Celowym jest więc posiadanie informacji, do jakiej granicznej wartości tego stosunku możemy dążyć w negocjacjach, nie nalegając już dalej na jego zmniejszenie.

W tym celu musimy oszacować możliwości partnerskiej organizacji (przedsiębiorstwa), to jest maksymalne pułapy produkcji: BIMP, BEXP obu grup wyrobów, podobnie jak to dokonaliśmy dla naszej organizacji szacując wartości AIMP, AEXP.

Mając dwie powyższe wielkości dla partnerskiej organizacji: BIMP, BEXP to jest jego maksymalne, możliwe do osiągnięcia rozmiary produkcji grupy wyrobów „IMP” i „EXP”, możemy określić minimalną dla partnera wartość stosunku cen wzorem:

$$\min \left(\frac{C_{IMP}}{C_{EXP}} \right) = \frac{B_{EXP}}{B_{IMP}}$$

W rezultacie, obszar negocjowania stosunku cen grupowych:

$$\frac{C_{IMP}}{C_{EXP}}$$

jest wyznaczony przez nierówności:

$$\frac{B_{EXP}}{B_{IMP}} \leq \frac{C_{IMP}}{C_{EXP}} \leq \frac{A_{EXP}}{A_{IMP}}$$

Zauważmy, że gdyby zachodziła nierówność:

$$\frac{B_{EXP}}{B_{IMP}} \geq \frac{A_{EXP}}{A_{IMP}}$$

to należy zmienić partnera do rozmów o kooperacji, gdyż nie mogą się one zakończyć wynikiem dla nas pozytywnym (jeżeli oczywiście dane są prawdziwe).

Opis powyższej procedury należy uzupełnić niektórymi uwagami.

Pierwsza uwaga dotyczy przypadku, gdy wartość wielkości $A_{IMP}=0$ jest bardzo mała. Oznacza to, że nie jesteśmy równorzędnym partnerem - mamy znacznie gorszą pozycję negocjacyjną i partner może na nas wymusić dowolnie niską cenę grupową wyrobów, przez nas dostarczanych. Zbliżamy się w tym przypadku do sytuacji kupującego, który coś musi sprzedać sprzedawcy, gdyż nie ma pieniędzy na kupno niezbędnego towaru.

W takiej sytuacji pozostaje wprowadzić w błąd sprzedawcę, że jeżeli „będzie się drożył“, to zrezygnujemy z zakupów u niego i posiadane wyroby sprzedamy komuś innemu, albo odstąpić od umowy kooperacyjnej i zawrzeć zwykłą umowę kupna-sprzedaży z jednoczesnym, ewentualnie zawarciem drugiej umowy, z zupełnie innym partnerem na sprzedaż naszych wyrobów, celem uzyskania środków finansowych na pokrycie pierwszej umowy.

Druga uwaga dotyczy sytuacji przeciwnej, to znaczy gdy nasz partner, któremu potrzebne są nasze wyroby nie może sam ich produkować, to znaczy gdy wartość $B_{EXP}=0$ jest bardzo mała. Wtedy przewagę zyskuje nasza organizacja, która może praktycznie dowolnie zmniejszyć stosunek

$$\frac{C_{IMP}}{C_{EXP}}$$

zaniżając ceny wyrobów „importowanych“ i niemal dowolnie zawyżając ceny własnych wyrobów „eksportowych“.

Trzecia uwaga dotyczy wymiernej finansowo wagi informacji o możliwościach partnera a więc informacji o wartościach dwóch wielkości B_{EXP} i B_{IMP} . Informację w tym zakresie pomagają nam uzyskać możliwe do osiągnięcia korzyści z kooperacji. Nieznajomość tych wielkości uniemożliwia nam ocenę czy należy jeszcze dalej „naciskać“ na partnera, usiłując dalej zmieniać korzystną dla nas strukturę wzajemnych dostaw i przyjętych cen rozliczeniowych, czy też zaprzestać dalszego przeciągania negocjacji, przystając na osiągnięte warunki.

Czwarta uwaga dotyczy konieczności zachowania tajemnicy odnośnie własnych możliwości, to znaczy wartości A_{IMP} , A_{EXP} szczególnie wtedy gdy A_{IMP} jest bardzo małe lub (i) A_{EXP} jest bardzo duże.

W tym ostatnim przypadku, celowym jest świadome wprowadzenie w błąd partnera, podsuwając mu informacje o jakoby dużych naszych możliwościach produkcji także wyrobów z grupy „IMP“, które usiłuje nam sprzedać partner lub (oraz) o trudnościach, jakie musimy pokonać aby móc dostarczyć partnerowi jemu potrzebne wyroby (z grupy „EXP“), chociaż (jak będziemy mu wmawiali) pokonamy te trudności z przyjemnością, pragnąc w pełni zaspokoić potrzeby naszego partnera.

Z opisanego tu znaczenia informacji wynika, że powinniśmy zapobiegać przedostawianiu się informacji o naszej organizacji z innych źródeł aniżeli od zespołu negocjacyjnego. Niezależnie od tego, należy zauważyć, że jak każda, tak i ta procedura, przygotowania zasad do negocjacji umowy kooperacyjnej (lub kompensacyjnej) nie powinna być jawna.

Wyżej zaproponowane zasady zawierania umów kompensacyjnych mogą zostać skonkretyzowane i zweryfikowane przy okazji zawierania przez Polskę kolejnej umowy offsetowej związanej z zakupem nowego rodzaju uzbrojenia dla naszej armii, nie produkowanego przez rodzimym przemysł obronny.

INFORMACJA O ORGANIZATORACH KONFERENCJI



Polskie Lobby Przemysłowe im. Eugeniusza Kwiatkowskiego

ul. Świętokrzyska 14a pok. 540 (ZG SIMP), 00-050 Warszawa
tel: 0-22 827-17-68; fax: 0-22 826-03-54 tel. kom. 0603-425-568
e-mail: pawel@plp.info.pl ; www.plp.info.pl

Polskie Lobby Przemysłowe im. Eugeniusza Kwiatkowskiego powstało 15 lat temu - 13 marca 1993 roku. Jego inicjatorami byli dyrektorzy, związkowcy i pracownicy nauki związani z nowoczesnymi branżami polskiego przemysłu. Przybrało ono postać poziomego porozumienia o współdziałaniu oraz współpracy stowarzyszeń i organizacji działających na rzecz przemysłu oraz związków zawodowych ze strategicznych branż. Deklaracje uczestnictwa w pracach Polskiego Lobby Przemysłowego podpisali także prezesi i dyrektorzy różnych przedsiębiorstw i jednostek badawczo-rozwojowych oraz eksperci. Partnerem strategicznym PLP jest Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Mechaników Polskich.

Polskie Lobby Przemysłowe jest niezależną organizacją społeczną, nie związaną z jakąkolwiek opcją polityczną. W swojej działalności kieruje się polską racją stanu i ogranicza się do funkcji opiniotwórczych i opiniotwórczych. Nie prowadzi działalności gospodarczej. Wypracowuje stanowiska i opinie w istotnych sprawach polskiego przemysłu i jego zaplecza badawczo-rozwojowego, zwłaszcza sektorów i branż strategicznych (szczególnie dużo uwagi poświęca sprawom polskiego przemysłu obronnego). Przekazuje je najwyższym

władzom w Polsce, zarówno ustawodawczym, jak i wykonawczym oraz opinii publicznej za pośrednictwem konferencji prasowych. Co pewien czas PLP organizuje również konferencje i seminaria problemowe, poświęcone przekształceniom w polskiej gospodarce, w różnych branżach i sektorach przemysłu. Niektóre z tych konferencji i seminariów były organizowane wspólnie z różnymi związkami zawodowymi.

W 2000 roku eksperci Polskiego Lobby Przemysłowego byli autorami wydanego w postaci książki opracowania pt. „Polska racja stanu. Elementy alternatywnego programu gospodarczego”. 12 listopada 2003 roku z inicjatywy Polskiego Lobby Przemysłowego powołane zostało Konwersatorium „O lepszą Polskę”, w pracach którego brało udział ponad 40 intelektualistów i ekspertów. Efektem tych prac jest „Raport o stanie państwa i sposobach jego naprawy”, wydany w 2006 roku.

Koordynatorem Polskiego Lobby Przemysłowego im. Eugeniusza Kwiatkowskiego jest dr Paweł Soroka, współdziałający z kilkunastoosobowym Gremium Koordynacyjnym. W ramach PLP działają także Komisje Problemowe i grupy zadaniowe.



Polska Izba Producentów na Rzecz Obronności Kraju

00-961 Warszawa, ul. Fort Wola 22,
tel/fax: 22 6344778, 22 8368424
e-mail: izba@przemysl-obronny.pl

Polska Izba Producentów na Rzecz Obronności Kraju, z siedzibą w Warszawie powstała 11.IX.1995 roku i jest najstarszą instytucją samorządu gospodarczego działającą w Polsce w sektorze obronnym. Izba reprezentuje interesy gospodarcze zrzeszonych w niej podmiotów w zakresie ich działalności wytwórczej, handlowej i usługowej w szczególności wobec organów państwowych. Ze względu na swój zasięg, status i dokonania pozostaje organizacją najpełniej reprezentującą interesy przedsiębiorstw przemysłu obronnego. Prezesem Izby jest Sławomir KUŁAKOWSKI.

Do statutowych obowiązków Izby należy: inicjowanie działań na rzecz podnoszenia poziomu technicznego i jakości wyrobów producentów na rzecz obronności kraju, uaktywnianie powiązań kooperacyjnych, inspirowanie przedsięwzięć prowadzących do zwiększenia produkcji na rynek krajowy i na eksport oraz inspirowanie i wspieranie działań restrukturyzacyjnych oraz modernizacyjnych polskiego przemysłu i przygotowanie go do integracji ze strukturami europejskimi.

Ważnym fragmentem prowadzonej działalności jest prowadzenie szkoleń dla przedstawicieli przemysłu polskiego i ułatwianie nawiązywania kontaktów z producentami zagranicznymi, a także dziania eksperckie i opiniotwórcze. Prowadzona też jest wymiana doświadczeń w zakresie rozwiązań technicznych, organizacyjnych i handlowych.

Aktualnie izba stowarzysza 153 przedsiębiorstwa państwowe i prywatne. Są wśród nich zarówno potentaci jak: BUMAR Sp. z o.o., Polskie Zakłady Lotnicze Sp. z o.o., Huta Stalowa Wola S.A., MESKO S.A. czy CNPEP RADWAR S.A., jak i również małe przedsiębiorstwa i firmy prywatne.

Od ośmiu lat Izba koordynuje zdecydowaną większość zbiorczych wystąpień polskiego przemysłu obronnego na targach międzynarodowych. W latach 1999 - 2007 Izba zorganizowała 31 stoisk narodowych polskiego przemysłu obronnego.

W kraju Izba jest współorganizatorem targów BALT MILITARY EXPO w Gdańsku oraz CŁO i

GRANICA w Warszawie, a także współpracuje z organizatorami targów MSPO w Kielcach.

W 2000 roku Izba była inicjatorem i koordynatorem Dni Polskiego Przemysłu Obronnego na Litwie, w ramach których zrzeszone w niej firmy przekazały litewskiej części batalionu LITPOLBAT uzbrojenie i sprzęt wartości około 4 mln PLN, w tym Izba z własnego funduszu promocji - 700 tys. PLN.

Od 2001 roku Izba jest inicjatorem współpracy przemysłowej w ramach Grupy Wyszehradzkiej. W jej ramach zorganizowano cztery edycje forum przemysłów obronnych Polski, Czech, Słowacji i Węgier.

Oprócz porozumienia o współpracy z MON (12.08.1999), Izba podpisała porozumienia o współpracy z NSZZ Pracowników Wojska, Sekcją Krajową Przemysłu Zbrojeniowego NSZZ „Solidarność”, Polsko-Arabską Izbą Gospodarczą, Ogólnopolskim Stowarzyszeniem Producentów Sprzętu Przeciwpożarowego oraz ze Związkiem Pracodawców Przedsiębiorstw Przemysłu Obronnego i Lotniczego.

Izba sformalizowała kontakty ze stowarzyszeniami przemysłów obronnych dwunastu państw, podpisując z nimi oddzielne porozumienia (Australia, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Indie, Indonezja, Kanada, Malesja, Norwegia, Rumunia, Słowacja, Szwecja, USA, Węgry, Wielka Brytania, Włochy).

W latach 2000 - 2007 Izba była organizatorem czterech konferencji międzynarodowych oraz 26 misji gospodarczych (Australia, Filipiny, Indie, Indonezja, Kanada, Litwa, Malesja, Mołdowa, Norwegia, RPA, Rumunia, Singapur, Tajlandia, USA, Wielka Brytania, ZEA).

W 1998 r. Izba została zgłoszona przez MON do reprezentowania polskiego przemysłu obronnego na forum Doradczej Grupy Przemysłowej NATO (NIAG), a od grudnia 2000 bierze aktywny udział w posiedzeniach Grupy. W maju 2004 Izba była współorganizatorem sesji wyjazdowej NIAG w Polsce (Warszawa, Mielec, Baranów Sandomierski, Rzeszów). Od lipca 2007 roku Izba aktywnie współpracuje z Europejską Agencją Uzbrojenia (EDA), dla której jest Krajowym Punktem Kontaktowym (PoC).

Od lutego 2006 roku Izba jest członkiem polsko-indyjskiej grupy roboczej ds. Współpracy Wojskowej.

Izba jest jedyną w świecie organizacją samorządową branży obronnej, która posiada certyfikat systemu jakości JW.-172/1/2005 z zachowaniem Kryteriów Wewnętrznego Systemu Kontroli (od 22.08.2005), Koncesję MSWiA Nr B-062/2005 na obrót sprzętem specjalnym (od 20.10.2005) oraz Natowski Kod Podmiotu Gospodarki Narodowej (NCAGE) Nr 1082H przyznany w dniu 27.12.2005 roku



Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Mechaników Polskich

z siedzibą w Warszawie, ul. Świętokrzyska 14a

tel.: 22 827-17-68; 22 826-45-55; fax: 22 826-03-54

e-mail: sekretariat@simp.pl; simp@simp.pl; http://www.simp.pl

Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Mechaników Polskich (SIMP) jest dobrowolną, demokratyczną, samorządną i trwałą organizacją użyteczności społecznej, zrzeszającą ok. 10 000 inżynierów i techników mechaników wszystkich specjalności oraz zawodów pokrewnych. SIMP założony w 1926 r. jest organizacją o ponad 80-letniej tradycji.

Stowarzyszeniem kieruje Zarząd Główny. Prezesem SIMP w bieżącej kadencji (2006-2010) jest kol. Andrzej Ciszewski.

Organizacyjnie SIMP składa się z 48 oddziałów oraz 30 sekcji i towarzystw naukowo-technicznych o charakterze branżowym (np. Sekcja Spawalnicza, Poligrafów, Pojazdów Szynowych, Polskie Towarzystwo Inżynierów Motoryzacji, Towarzystwo Polskich Inżynierów Lotnictwa, Towarzystwo Okrętowców Polskich KORAB).

Największym oddziałem Stowarzyszenia jest Oddział Poznański SIMP, skupiający ponad 800 członków. Pracami Oddziału kieruje jego prezes - kol. Piotr Janicki.

Szczególnie aktywnie w pracach Polskiego Lobby Przemysłowego, w charakterze przedstawicieli w komisjach problemowych PLP, uczestniczą członkowie SIMP Oddziału Warszawskiego.

SIMP od początku istnienia PLP uczestniczy w jego pracach, a ukoronowaniem dotychczasowego współ-

działania między naszymi organizacjami jest podpisane w dniu 10 marca 2004 roku porozumienie o współpracy.

Działalność statutową SIMP, która skupia się w domach technika NOT i domach mechanika, wspiera sieć około 80 ośrodków działalności gospodarczej, realizujących prace inżynierskie, głównie w obszarze mechaniki.

Podstawowe agendy działalności gospodarczej SIMP to:

- Zamek SIMP w Rydzynie im. prof. Henryka Mierzejewskiego,
- Zespół Ośrodków Rzeczoznawstwa i Postępu Technicznego w Warszawie,
- Zespół Ośrodków Doskonalenia Kadr w Warszawie,
- Zespół Ośrodków Kwalifikacji Jakości Wyrobów w Katowicach,
- Oficyna Wydawnicza SIMPRESS.

SIMP jest wydawcą 8 czasopism naukowo-technicznych. Najstarszym czasopismem jest „Mechanik”, założony w 1909 r.

Od 28 czerwca 2006 r. SIMP posiada certyfikat nadany przez UDT-CERT potwierdzający wdrożenie i stosowanie Systemu Zarządzania Jakością zgodnego z normą PN-EN ISO 9001 : 2001.

ZAMEK SIMP W RYDZYNIE
im. prof. Henryka Mierzejewskiego



64-130 Rydzyna, pl. Zamkowy 1,
tel./fax (65) 529 50 40, 529 50 26,
zamek@zamek-rydzyna.com.pl
www.zamek-rydzyna.com.pl

- HOTEL - 90 MIEJSC
- RESTAURACJA
- BALE I BANKIETY
- IMPREZY
- INTEGRACYJNE
- SALE KONFERENCYJNE
- SALE HISTORYCZNE
- POWIERZCHNIE
WYSTAWIENNICZE
- PARK

NAJPIĘKNIEJSZE W POLSCE
MIEJSCE NA OGNISKO

OFERUJEMY KONKURENCYJNE CENY !
ZNIŻKI DLA CZŁONKÓW SIMP !

ZAPEWNIAMY PROFESJONALNĄ OBSŁUGĘ i
KOLEŻEŃSKĄ ATMOSFERĘ !

ZAPRASZAMY DO SIMPOWSKIEGO ZAMKU !

Wydawnictwo sponsorowane przez
Komitet Badań Naukowych

Wiadomości SIMP

DRUK: Drukarnia SIGMA NOT

Wydawca: Zarząd Główny SIMP,
00-050 Warszawa, ul. Świątokrzyska 14a
tel.: 826-45-55, 827-17-68, fax: 826-03-54
e-mail: simp@simp.pl, www.simp.pl
Nakład: 600 egz.