

Marek Kowalski

Znaczenie zobowiązań kompensacyjnych w czasie negocjacji przetargowych dotyczących pozyskania nowoczesnego samolotu dla lotnictwa polskiego : szanse i zagrożenia dla polskiej gospodark

Acta Scientifica Academiae Ostroviensis nr 20, 67-90

2005

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Marek Kowalski

ZNACZENIE ZOBOWIĄZAŃ KOMPENSACYJNYCH W CZASIE NEGOCJACJI PRZETARGOWYCH DOTYCZĄCYCH POZYSKANIA NOWOCZESNEGO SAMOŁOTU DLA LOTNICTWA POLSKIEGO – SZANSE I ZAGROŻENIA DLA POLSKIEJ GOSPODARKI

Artykuł ten ma na celu przybliżenie czytelnikowi problematyki dotyczącej znaczenia i złożoności zagadnień offsetowych, jakie wystąpiły w czasie przeprowadzonego przez polski rząd przetargu na pozyskanie nowoczesnych samolotów wielozadaniowych dla Sił Powietrznych Rzeczypospolitej Polskiej. W artykule zawarta jest analiza rozwiązań prawnych, jakie musiały zostać wprowadzone do polskiego systemu prawnego, aby ten przetarg, jak również inne jemu podobne, mogły być przeprowadzone z korzyścią dla polskiej gospodarki. Artykuł obejmuje przegląd najważniejszych propozycji offsetowych wszystkich konkurentów wraz z analizą niektórych z tych ofert.

Przedstawienie najważniejszych zagadnień dotyczących problematyki offsetu daje możliwość dokonania, oczywiście częściowego, podsumowania skali i tempa wdrażania zadeklarowanych przez Kontrahenta amerykańskiego zobowiązań offsetowych, wynikających z podpisanych umów. Biorąc pod uwagę kilka ważnych dla funkcjonowania naszego kraju projektów, można stwierdzić, iż występują niestety opóźnienia w ich realizacji. Okazuje się również, iż realizacja niektórych z nich jest zagrożona i to przez stanowisko strony polskiej, która nie może się czasami zdecydować, które zobowiązania offsetowe są dla Polski korzystne. To wszystko powoduje, iż z wielkiego szumu medialnego wokół „olbrzymich” inwestycji amerykańskich, jaki miał miejsce w czasie rozstrzygania przetargu, jak na razie nic konkretnego nie wynika, co oczywiście wpływa na stan polskiej gospodarki.

W roku 2003 został podpisany kontrakt zwany „kontraktem stulecia”, pomiędzy rządem polskim a rządem amerykańskim. Przedmiotem tego kontraktu było pozyskanie przez stronę polską 48 nowych samolotów typu F-16. Wraz z głównym kontraktem na dostawę samolotów oraz odpowiedniego dla nich wyposażenia, została podpisana

umowa finansowa oraz umowa dotycząca realizacji zobowiązań offsetowych, do jakich się strona amerykańska zobowiązała w trakcie przeprowadzonego procesu przetargowego. Szczególnie ważna była ta ostanía umowa, gdyż w trakcie negocjacji przetargowych rozbudowano wiele nadziei w części społeczeństwa polskiego, przedstawiając wizję napływu olbrzymich inwestycji amerykańskich do polskiej gospodarki. Załącznikami do umowy offsetowej były listy, które zawierały deklarowane ówczesnie propozycje amerykańskich zobowiązań bezpośrednich i pośrednich w gospodarke polską.

Podejmując decyzję o pozyskaniu nowoczesnych samolotów wielozadaniowych produkcji zachodniej, strona polska musiała wykonać wielką, pionierską dla naszego kraju pracę, aby odpowiednio przygotować się do sprawnego przeprowadzenia i realizacji tak wielkiego i specyficznego kontraktu. Przygotowanie strony polskiej do przeprowadzenia procedury przetargowej zgodnej ze standardami państw demokratycznych, wymagało uchwalenia kilku zasadniczych, wręcz fundamentalnych aktów prawnych oraz opracowania i wydania wymaganych do nich aktów wykonawczych.

W okresie, kiedy w procesie przetargowym wybierano najlepszą ofertę spośród trzech dopuszczonych do drugiego etapu, jednym z najważniejszych kryterium była wielkość zobowiązań offsetowych, jakie były deklarowane przez oferentów. Wygrała wówczas oferta amerykańska, a znaczna część polskiej prasy oraz część elit politycznych szeroko komentowała wielkość zaangażowania offsetowego strony amerykańskiej. Wymieniano wówczas kwoty od 6 do ok. 14 miliardów dolarów, co było uzależnione od użytych do obliczeń tzw. „mnożników”, które zawarte były w ustawie „offsetowej”.

Podstawa prawna rozwiązań offsetowych

Podstawą prawną, dzięki której rząd polski ma prawo żądać od kontrahenta zagranicznego współpracy w dziedzinie gospodarczej, jest ustawa z dnia 10 września 1999 r. z późniejszymi zmianami *o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*¹. Ustawa zawiera sześć

¹ Dz.U.1999.80.903 *Ustawa o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*.

rozdziałów, które wraz z przepisami wykonawczymi tworzą spójne prawo, dostosowane do wymogów i standardów międzynarodowych.

Ustawa ta dokładnie określa obszar, jakiego dotyczy. Precyzuje termin *umowa offsetowa*, który jest określony w art. 1. Oczywiście jest, iż tego typu przepisy muszą mieć pewne ograniczenia, gdyż trudno sobie wyobrazić stosowanie najważniejszych postanowień do wszystkich zakupów, np. butów wojskowych, jakie polska armia dokonuje, gdyż taka sytuacja doprowadziłaby do paraliżu funkcjonowania wojska. Dlatego tego typu ustawę stosuje się do zakupów powyżej 5 000 000 euro, o czym wyraźnie mówi art. 2, określając jednocześnie wyjątki od jej postanowień. Jednocześnie w omawianym artykule w ust.1 i 1a strona polska zadbała o wyeliminowanie możliwości omijania tej ustawy przez dzielenie kontraktu na mniejsze, niepodlegające przepisom ustawy offsetowej lub rozłożeniu kontraktu na mniejsze umowy dla firmy, które są powiązane lub zależne od głównego, zagranicznego dostawcy.²

Przepisy tej ustawy w sposób szczegółowy określają terminologię, jaką ustawodawca posługuje się w tej dokumentacji. Jest to na tyle ważne, iż dzięki zdefiniowaniu tych pojęć, w sposób jasny i przejrzysty jest określone, czego ustawa dotyczy i inne interpretowanie pojęć zawartych w niej nie może być podstawą protestu lub zaskarżenia. Ta kwestia jest bardzo szeroko omówiona w art. 3. W omawianym artykule występują istotne zmiany, gdyż w ustępie 13 mamy do czynienia ze zmianą podmiotów, które będą brały udział w realizowaniu offsetu ze strony polskiej. Mowa tu o *przedsiębiorcach o szczególnym znaczeniu gospodarczo-obronnym*³, poprawka ta wynika również z tego, iż obecnie nie tylko państwo polskie jest właścicielem przedsiębiorstw produkujących na potrzeby obronności.

W przepisach ustawy zawarte są również wskazówki, jakie obszary gospodarki i jakie rodzaje inwestycji są preferowane przez stronę polską⁴, jest to jednocześnie wskazówka, które inwestycje będą najbardziej cenne i najwyższej ocenione w trakcie prowadzenia przetargu, gdyż państwo polskie zastrzegło sobie możliwość odrzucenia propozycji

² Przepisy zostały dostosowane w 2002 r. – Dz.U.2002.81.733 art.1 *Ustawa o zmianie ustawy o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*.

³ Dz.U.2002.81.733 – zastąpiono wyrazy „przemysłowego potencjału obronnego” na „przedsiębiorców o szczególnym znaczeniu gospodarczo – obronnym”.

⁴ Dz.U.2002.81.733 *Ustawa o zmianie ustawy o niektórych umowach ...*, art. 5.

współpracy, którymi nie jest zainteresowane, co zawarte jest w art. 17, który pozwala na elastyczne dostosowywanie i zmianę zobowiązań offsetowych w zależności od zaistniałych sytuacji. Daje to stronie polskiej możliwość rezygnacji z nieperspektywicznych inwestycji na rzecz bardziej pożądanых. Daje to też możliwość stronie zagranicznej na modyfikowanie swojej oferty, a nawet wycofanie się z jej części, która może być dla offsetodawcy niewygodna – tu wszystko zależy od postawy strony polskiej.

Wg przepisów ustawy⁵, minister gospodarki jest odpowiedzialny za przeprowadzenie negocjacji offsetowych, oczywiście po spełnieniu wymogów skonsultowania się z odpowiednimi instytucjami, w szczególności z Komitetem Do Spraw Umów Offsetowych⁶, który musi wydać swoją opinię na temat projektu umowy offsetowej. Oczywiście możliwe jest przekazanie przez ministra gospodarki przeprowadzenie całego procesu negocjacyjnego i monitorowanie przebiegu wykonywania zobowiązań offsetowych innemu podmiotowi państwowemu, jakim jest Agencja Rozwoju Przemysłu SA⁷. Umowa offsetowa jest zawierana na okres nie dłuższy niż 10 lat, o czym mówi art. 12.

Jeszcze innym podmiotem państwowym jest bank, który obsługuje finansową stronę umowy. Wg ustawy takim bankiem może być tylko bank państwowy, który obsługuje tę transakcję na mocy umowy pomiędzy tym bankiem a ministrem gospodarki⁸.

Sama ustawa offsetowa nie jest podstawowym dokumentem, dzięki któremu jest możliwe zawarcie tego rodzaju umowy. Zamówienie przez polską armię sprzętu lub usług powyżej 300 000 euro podlega pod przepisy ustawy o zamówieniach publicznych z dnia 10 czerwca 1994 r. ze zmianami⁹. Oczywiście w ustawie offsetowej zawarte są pewne postanowienia specyficzne dla tego rozwiązania prawnego i wymogi, jakie musi spełnić offsetodawca, jednakże podstawową normą prawną regulującą tego typu zakupy jest w/w ustawa o zamówieniach publicznych, a rozwiązania wymuszające kooperacje podmiotu zagranicznego ze stroną polską są uzupełnieniem tej ustawy. Partner zagraniczny jest

⁵ Dz.U.2002.81.733 *Ustawa o zmianie ustawy o niektórych umowach ...*, art. 7.

⁶ Ibidem..

⁷ Ibidem..

⁸ Ibidem..

⁹ Dz.U.2002.72.664, *Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o zamówieniach publicznych.*

zmuszony nie tylko do złożenia stronie polskiej wszystkich wymaganych dokumentów świadczących o jego wiary-godności, możliwościach technicznych i finansowych wymaganych przy tego typu przedsięwzięciach, ale także musi najpóźniej w ciągu 60 dni od zawarcia głównego kontraktu na dostawę towarów lub usług, zawrzeć umowę offsetową, gdyż jej brak w tym terminie oznacza nieważność głównego kontraktu¹⁰. W tym przypadku mamy do czynienia z dość sztywnym połączeniem tych dwóch ustaw, co przy tak dużych zakupach, jak dostawa samolotów wielozadaniowych dla polskiej armii, jest bardzo korzystne dla polskiej gospodarki, gdyż wypływ pieniądza z gospodarki krajowej będzie dużo mniejszy niż w przypadku inaczej przeprowadzonej transakcji.

Bardzo ważnym składnikiem, jaki jest zawarty w ustawie offsetowej jest kwestia tzw. „mnożników”¹¹, czyli przeliczników, jakie są stosowane przy obliczaniu wartości offsetu. Podając do publicznej wiadomości wielkość ofert offsetowych, zwykle używa się dwóch wielkości tych zobowiązań – jedna określa realną wartość tych zobowiązań i jest zasadniczo mniejsza oraz druga, dużo większa, która jest iloczynem realnych zobowiązań pomnożonych przez omawiane mnożniki. Można stwierdzić, iż te mnożniki są jednym z głównych powodów powstania tej ustawy i zajmują w niej bardzo ważne miejsce, o czym świadczy rozbudowanie tych rozwiązań i ich znowelizowanie¹². Oczywiście nie zawarto w ustawie szczegółowych uregulowań, jakie dane przedsięwzięcia mogą otrzymać mnożniki, gdyż ta kwestia jest regulowana przez rozporządzenie Rady Ministrów¹³, w skład którego wchodzi trzy załączniki dotyczące zobowiązań offsetowych pośrednich, bezpośrednich, a także o szczególnym znaczeniu dla państwa polskiego. Szczególnie zwraca uwagę art. 10 ust.1 punkt 1a, który został dodany w 2002 roku¹⁴. Punkt ten dodaje korzystniejsze wielkości mnożników za

¹⁰Dz.U.2002.72.664, *Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej...*, art. 4.

¹¹ Dz.U.2002.72.664, *Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej ...*, art. 10.

¹² Dz.U.2002.81.733, *Ustawa o zmianie ustawy o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i ubezpieczeństwa państwa*, art. 1

¹³ *Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 2 lipca 2002r. w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej.*

¹⁴ Dz.U.2002.81.73, *Ustawa o zmianie ustawy o niektórych umowach...*

szczególnie ważne dla polskiej gospodarki inwestycje¹⁵. Z jednej strony jest to cenna idea, by promować inwestycje szczególnie pożądane dla kraju, z drugiej strony skala wielkości nowych mnożników może powodować, iż realne inwestycje będą bardzo małe w porównaniu z wartościami przeliczonymi wg tych mnożników. Można tu odnieść wrażenie, iż omawiane rozwiązanie będzie bardziej korzystny dla zagranicznego dostawcy niż dla strony polskiej.

Inną ważną poprawką wprowadzoną w 2002 r. jest *ustęp 1 punkt 3* tego artykułu, rozszerzający ramy czasowe tzw. preoffsetu z 12 miesięcy na 36 miesięcy, co z pewnością jest bardziej korzystne dla offsetodawcy niż dla strony polskiej.

Bardzo ważnym szczegółem, na który zwróciła uwagę strona polska i nie poddała się naciskowi zagranicznych koncernów jest kwestia przygotowania i zawarcia umowy. Strona polska, w przeciwieństwie do niektórych państw regionu, nie ugięła się i nie zgodziła na sporządzenie umów w języku innym niż polski¹⁶. Świadczy to również o wartości, jaką ma Polska na arenie międzynarodowej, a także o stanowczej postawie naszych decydentów, gdyż kontrakt na wydzierżawienie samolotów¹⁷, jaki zawarł rząd czeski ze strona szwedzką był sporządzony w języku czeskim i angielskim. Oczywiście w tej sytuacji, co potwierdza ustawa¹⁸, prawem właściwym dla każdej umowy offsetowej jest prawo polskie. Jest to o tyle ważne, iż jakiegokolwiek problemy, nieporozumienia i skargi będą rozpatrywane przez sądy polskie, co wyklucza inną interpretację zapisów umowy, jaka może mieć miejsce w systemie prawnym innego państwa.

Warunki realizacji zobowiązań wynikających z offsetu są bardzo rygorystycznie kontrolowane, co przewidują i nakładają na administrację polską odpowiednie rozwiązania ustawowe zawarte w omawianej ustawie. Już w treści umowy offsetowej istnieje wymóg przedstawienia harmonogramu realizowania zobowiązań inwestycyjnych, co jest pod-

¹⁵ Dz.U.2002.100.907, *Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej. Załącznik nr 3 – mnożniki offsetowe stosowane w przypadkach szczególnie uzasadnionych interesem gospodarki lub względami bezpieczeństwa i obronności państwa.*

¹⁶ Dz.U.1999.80.903 *Ustawa o niektórych umowach kompensacyjnych* ..., art. 8 ust. 3.

¹⁷ Przep. aut.- w wyniku powodzi w 2001 r. koszty odbudowy zniszczeń spowodowały, iż strona czeska wycofała się z tego kontraktu.

¹⁸ Dz.U.1999.80.903 *Ustawa o niektórych umowach kompensacyjnych*..., art. 18.

stawą do kontrolowania przebiegu wypełniania zobowiązań przez stronę zagraniczną. Zagraniczny dostawca ma obowiązek przedkładania odpowiedniemu ministrowi¹⁹ sprawozdań z realizowania swoich zobowiązań w cyklu półrocznym oraz rocznym, co jest zapisane w art. 14 ust. 1. Minister ma również prawo przeprowadzać kontrole wykonania zobowiązań, polegające na pełnym wglądzie do wszelkich dokumentów, a także sprawdzeniu pomieszczeń związanych z procesem inwencyjnym. Zakończenie każdego zobowiązania inwestycyjnego jest również kontrolowane i zatwierdzane przez odpowiedniego ministra, po zasięgnięciu opinii Komitetu do Spraw Umów Offsetowych. Odpowiedni minister również kwituje zakończenie całego procesu realizacji offsetu.

Powiązana z omawianą kwestią jest reagowanie strony polskiej na nie wywiązanie się strony zagranicznej z uzgodnionych zobowiązań. Istnieją dwie drogi rozwiązania tej kwestii: pierwsza to możliwość renegocjacji części zobowiązań, wartości lub terminu realizacji, co dopuszcza ustawa, wtedy stosuje się odpowiednio przepisy art. 4 ust. 3, art. 6-10, art. 11 ust. 2 oraz art. 12 ust. 2; druga droga to nałożenie kar na offsetodawcę za niezrealizowane zobowiązania lub za zrealizowanie go nienależycie, o czym mówi art. 19. Oczywiście w wyniku negocjacji po zawarciu umowy strona offsetodawcy może wnosić, aby w wartość zobowiązań zostały zaliczone inne wcześniej zrealizowane inwestycje, tzw. preoffsetu, który dzięki nowelizacji z 6 lipca 2002 r.²⁰ został rozszerzony z 12 miesięcy do 36 miesięcy poprzedzających złożenie oferty offsetowej. Oczywiście strona polska może nie zgodzić się na zaliczenie danej inwestycji do preoffsetu, z wielu powodów. Jednym z nich jest pewien priorytet, jaki obowiązuje stronę polską - chodzi tu o uzgodnioną procentową wielkość inwestycji, jaka może być przekazana do sektorów cywilnych. Offset w rozumieniu strony polskiej ma służyć podniesieniu poziomu bezpieczeństwa państwa polskiego i większa część inwestycji ma trafić do sektora zbrojeniowego. Inna kwestia to przydatność danych inwestycji i ich wartość wg mnożników – obydwie te kwestie strona polska ma prawo zanegować i odrzucić, możliwość taką

¹⁹ Przyp. aut.- w ustawie offsetowej np. w art.14 mamy do czynienia z określeniem „minister właściwy do spraw gospodarki”, co wynika z faktu, iż każdy rząd ma prawo elastycznego przekształcania ministerstw. Powoduje to, iż Ministerstwo Gospodarki samodzielnie może nie istnieć, a być częścią jakiegoś innego ministerstwa. Obecnie po przekształceniach istnieje jedno Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej.

²⁰ Dz.U.2002.81.733, *Ustawa o zmianie ustawy o niektórych umowach...*, art. 1.

daje jej art. 17. Oprócz tego strona polska ma prawo zakwestionować już na etapie prowadzenia negocjacji, przed podpisaniem umowy, wielkość mnożników, jakie przypisuje swoim inwestycjom offsetodawca, jak i proponowane inwestycje, a także żądać uzupełnienia proponowanego pakietu offsetowego przez inne inwestycje lub zakupy do wielkości wstępnie zaoferowanej przez offsetodawcę. Inaczej mówiąc, zakwestionowane propozycje współpracy muszą być uzupełnione przez inne o takiej samej wartości, a które strona polska zaakceptuje.

Propozycje przedsięwzięć offsetowych zgłaszanych przez firmy biorące udział w przetargu

Każda z firm uczestniczących w staraniach o polski kontrakt, roztaczała wizję szerokiej i korzystnej wzajemnej współpracy, o ile wygra przetarg. Na początku lat dziewięćdziesiątych były to tylko deklaracje nie poparte żadnymi działaniami czy zobowiązaniami. Pierwotnie firmy były nastawione na prostą sprzedaż polskiemu lotnictwu swoich wyrobów bez angażowania się przemysłowego i kapitałowego w Polsce. Jednak twarde stanowisko polskich rządów oraz uchwalenie odpowiednich ustaw, które niejako „wymuszały” na kontrahentach zagranicznych zobowiązania gospodarcze, zmieniło również nastawienie wszystkich trzech firm biorących udział w przetargu. Szczególny akcent na kwestie związane z offsetem położył rząd premiera Leszka Millera, który od samego początku swojego działania ustawicznie podkreślał olbrzymie znaczenie zobowiązań kompensacyjnych w procesie wyboru nowego typu samolotu dla polskiego lotnictwa. Już podczas pierwszej wizyty w USA, w styczniu 2002r., premier Miller bardzo mocno zaznaczył stanowisko rządu polskiego w tej kwestii.

Również w styczniu minister ON Jerzy Szmajdziński w wywiadzie dla Radia Zet podkreślił, iż umowa offsetowa jest niezbędnym warunkiem wygrania przez daną firmę polskiego przetargu. Jednocześnie zaznaczył, iż strona amerykańska nie jest w stanie przedstawić konkurencyjnej propozycji gospodarczej²¹. Takie samo stanowisko prezentował wiceminister ON Janusz Zemke, wyjaśniając pomysł

²¹ Adamczyk A. Krogulski M. L., *F-16 na polskim niebie. Przetarg stulecia – kalendarium wyboru*, Warszawa 2003, s. 103.

wycofania się z pozyskania używanych samolotów na rzecz tylko nowych maszyn.

Na początku 2002 r. powszechnie uważano, iż najkorzystniejszą ofertę ekonomiczną przedstawiło konsorcjum szwedzko-brytyjskie. Deklarowało ono transfer technologii, uruchomienie produkcji Gripena w Mielcu wraz z odpowiednim przeszkoleniem załogi, a także możliwość współpracy przy eksporcie tych samolotów do krajów trzecich²². Takie stanowisko strony szwedzkiej było związane, zdaniem ekspertów, z dużym prawdopodobieństwem wygrania podobnego, jak polski, przetargu w Austrii. W takim przypadku zakłady szwedzkie produkujące Gripena nie byłyby w stanie wyprodukować wszystkich zamówionych maszyn w odpowiednim terminie i konsorcjum SAAB-BAE musiałyby stworzyć nowe zakłady produkujące te maszyny poza rodzimymi krajami²³.

Dopiero pod koniec stycznia strona amerykańska zareagowała na zaistniałą sytuację, deklarując dostosowanie i rozbudowanie swoich propozycji offsetowych, zgodnie z postulatami strony polskiej. Prasa doniosła, iż część zamówień miała być ulokowana przez współpracujące z koncernem Lockheed Martin firmy, takie jak: Pratt and Whitney oraz General Electric w Mielcu, Świdniku, oraz w zakładach lotniczych w Bydgoszczy, zaś montaż finalny odbywałby się w Polsce. Do tych propozycji dochodziły również deklaracje inwestycji w przemyśle rolno-spożywczym²⁴.

17 kwietnia 2002 r. przedstawiciele konsorcjum SAAB - BAE przedstawili swoje propozycje offsetowe. Zadeklarowali utworzenie linii montażowej, na której będzie odbywał się końcowy montaż samolotów dla polskiego lotnictwa, jak również uruchomienie w Polsce nowej linii produkcyjnej części dla Gripena. Oprócz tego *w Polsce byłyby wytwarzane części zamienne dla wszystkich Gripenów, jak również m. in. elementy ogona, podwozia, części silnika, struktury z kompozytów węglowych, amunicja i radar, a nasi specjaliści uczestniczyliby w pracach badawczo- rozwojowych nad późniejszymi wersjami radaru i komp-*

²² Ibidem, s. 104.

²³ Przyp. aut.- zakłady SAAB w Szwecji nie byłyby w stanie produkować jednocześnie na potrzeby lotnictwa szwedzkiego, polskiego, austriackiego, czeskiego i RPA. Jednak Austria wybrała Eurofightera Typhoon, Czechy zamroziły wówczas program pozyskania nowego samolotu na parę lat, a Polska wybrała maszynę amerykańską.

²⁴ Adamczyk A. Krogulski M. L., *F-16 na...*, op.cit., s. 106.

*utera pokładowego*²⁵. Przedstawiciele koncernu poinformowali o prowadzonych przez nich rozmowach z jedną z największych firm samochodowych w kwestii współpracy zakładów polskich przy produkcji pojazdów tej firmy, a także o rozmowach z firmą cateringową Sodexho w temacie zakupu przez nią polskiej żywności.

Dodatkową informację przedstawił dyrektor do spraw komunikacji w BAE System na Europę John Neilson, który poinformował o rozmowach z PZL Mielec na temat nowej umowy rekompensującej polskiej firmie anulowanie programu produkcji w jej zakładach skrzydeł do pasażerskiego Avro Regional Jet, którego wytwarzanie po zamachach 11 września zostało wstrzymane.

10 lipca 2002 r. Lockheed Martin Aeronautics Company podpisał w Polsce pięć poważnych porozumień tzw. Memorandum of Understanding, które dotyczyły umów offsetowych. Porozumienia te dotyczyły kluczowych gałęzi polskiej gospodarki, które zostały zaaprobowane przez rząd polski zgodnie z ówczesnymi priorytetami gospodarczymi. Porozumienia zostały podpisane z następującymi firmami: Computerland S. A. w Warszawie, Bridgings Polska w Warszawie, Polish American Aluminium Company w Krakowie, Zakładami Azotowymi w Kędzierzynie, a także z Instytutem Spawalnictwa w Gliwicach²⁶.

Z kolei 12 września firma amerykańska podpisała kolejne porozumienia z zakładami polskiego przemysłu obronnego i lotniczego. Były to: PZL Świdnik, WZL-2 w Bydgoszczy, Radar i Instytut Lotnictwa. Dla Instytutu Lotnictwa to porozumienie było kolejną możliwością rozszerzenia swojej działalności międzynarodowej, gdyż od 2,5 roku działało na jego terenie Centrum Usług Inżynierskich założonych w kooperacji z General Electric, które generowało ok. 1/3 przychodów firmy polskiej²⁷.

We wrześniu pojawiły się oficjalne informacje o rozmowach amerykańskich inwestorów, a dokładnie firmy US Steel w temacie zakupu przez nią Polskich Hut Stali, oczywiście ta transakcja miała być częścią amerykańskiego programu offsetowego.

17 października 2002 r. dyrektor polskiego programu rozwoju współpracy przemysłowej z Lockheed Martin Philip Georgariou poinformował, iż *potencjalna wartość ujawnionych przez nas dotychczas*

²⁵ Ibidem, s. 113.

²⁶ Ibidem, s. 118.

²⁷ Ibidem, s. 121.

projektów offsetowych wynosi 5,3 mld USD²⁸. Potwierdził również, iż spodziewa się, że wartość oferty ostatecznej będzie z pewnością dużo większa.

6 listopada 2002 r. pojawiło się dość konkretne stanowisko trzeciego oferenta, czyli firmy francuskiej Dassault Aviation. Offset francuski ma wynosić, co najmniej 100 % wartości kontraktu, czyli ponad 3,5 mld USD. Według wiceprezesa ds. spraw kontaktów międzynarodowych spółki Yvesa Robinsa, propozycja jego firmy będzie podzielona równomiernie na firmy z sektora wojskowego, jak i cywilnego. Offset bezpośredni będzie realizowany przez m. in. Dassault Aviation, Thales Airborne System oraz Snecma Moteurs. W sprawie offsetu pośredniego firma francuska prowadziła rozmowy ze swoimi partnerami z całej Francji.

W czerwcu 2001 r. zostało podpisane porozumienie z PZL Świdnik na produkcję 24 elementów przedniej części kadłuba do samolotów Mirage 2000, a w 2002 r. ten kontrakt został rozszerzony o kolejne 6 elementów.

Dyrektor Robins poinformował o podpisaniu kilka dni wcześniej porozumienia pomiędzy Thales Airborne System a Wojskową Akademią Techniczną, dotyczącego współpracy w transferze technologii francuskich. To porozumienie miało pozwolić w przyszłości polskim naukowcom i przemysłowi w opanowaniu technologii systemów wojny elektronicznej, które są na wyposażeniu samolotu francuskiego. Francuska firma deklarowała pełny dostęp do źródeł tych technologii, jak również przekazanie WAT-owi technologii w dziedzinie optyki i awioniki.

DA proponowała w ramach offsetu bezpośredniego również montaż końcowy samolotu, jak również produkcję części zamiennych do niego. Jedną z propozycji było przeniesienie produkcji silnika samolotu francuskiego do Polski.

Dyrektor Robins potwierdził zaangażowanie strony francuskiej w rozwijanie współpracy gospodarczej z Polską. Podkreślił również, iż samolot Mirage 2000 będzie produkowany co najmniej jeszcze przez 10 – 15 lat²⁹.

8 listopada poinformowano o porozumieniu pomiędzy Lockheed Martin i Northrop Grumman, a PZL Mielec o przybliżonej wartości 200

²⁸ Ibidem, s. 123.

²⁹ Ibidem, s. 126 -127.

mln USD. Dotyczyło ono pomocy firm amerykańskich we wprowadzeniu na rynek USA samolotu M-28 Skytruck i w jego komercyjnym sukcesie na tym rynku. Porozumienie obejmowało również transfer technologii amerykańskich i szkolenie pracowników oraz wszechstronne wsparcie przy produkcji i sprzedaży samolotu szkoleniowego Phoenix Jet, którego produkcja też wchodziła w skład propozycji offsetowych, na eksport do USA. W skład porozumienia wchodziła możliwość zakontraktowania przez stronę amerykańską produkcji w Polsce części lotniczych dla lotnictwa cywilnego. Ze swojej strony firma Northrop Grumman zaproponowała licencyjną produkcję w PZL Mielec części systemów bezpilotowych aparatów latających. W konkluzji tych informacji strona amerykańska poinformowała o przygotowywanym pakiecie offsetowym dla Polski w wysokości ponad 8 mld USD³⁰.

14 listopada 2002 r. upłynął termin składania ofert offsetowych. Dnia następnego firma amerykańska ujawniła swoją ofertę złożoną w polskim Ministerstwie Gospodarki. Po przeliczeniu wszystkich mnożników oferta ta, wg Amerykanów, miała wynosić 8,27 mld USD. Offset dla branży zbrojeniowej wynosić miał 4,24 mld USD, dla rolnictwa - 280 mln USD, motoryzacji - 642 mln USD, elektroniki - 342 mln USD, energetyki - 52 mln USD, technologii zaawansowanych - 500 mln USD, przemysłu wytwórczego - 800 mln USD, petrochemicznego - 160 mln USD, stoczniowego - 255 mln USD, stalowego - 300 mln USD, telekomunikacyjnego - 600 mln USD. Po podsumowaniu wszystkich tych zobowiązań oferta amerykańska miała być warta netto 5,5 mld USD³¹. Propozycje amerykańskie obejmowały m. in. inwestycje w Rafinerii Gdańskiej, jak również, dzięki zakupowi przez firmę amerykańską WSK Rzeszów, przeniesienie do Polski produkcji końcowej silnika F-1229, który napędza większość samolotów F-16³².

Francuska oferta zawierała 66 projektów bezpośredniego offsetu, co miało stanowić 65 % wartości całkowitej zobowiązań kompensacyjnych, wraz z 17 projektami zobowiązań pośrednich, które obejmowały pozostałe 35%. Dzięki realizacji tych projektów miało powstać 20 000 nowych miejsc pracy w Polsce. W ramach offsetu, w stoczniach polskich miały powstać 4 kontenerowce z opcją na 5 dalszych, jak również miała zostać uruchomiona produkcja elementów

³⁰ Ibidem, s. 128.

³¹ Ibidem, s. 133.

³² Ibidem, s. 135-136.

do wielkich liniowców pasażerskich. Wartość inwestycji w przemyśle stoczniowym miała wynieść ok. 150 mln Euro i na tyle samo firma francuska oceniała inwestycje w polskim przemyśle hutniczym. Dochodziły jeszcze inwestycje w dziedzinie biopaliw oraz transfer know-how dla Zarządu Dróg. Propozycja dla Zarządu Dróg koncentrowała się na pomocy w wykorzystaniu przez Polskę funduszy Unii Europejskiej z programu ISPA, przeznaczonych na infrastrukturę. W skład propozycji miało wchodzić zdiagnozowanie najnowocześniejszymi technikami, stanu 5500 km polskich dróg głównych i kompleksowe opracowanie planu ich modernizacji i eksploatacji. Takie działania pozwoliłyby zaoszczędzić, zdaniem strony francuskiej, setki milionów Euro w ciągu 10 lat³³. Wg dyrektora Y. Robinsa, offset pośredni miałby obejmować produkcję i montaż końcowy zamówionych samolotów bojowych, jak również cywilnych Falconów przeznaczonych np. dla VIP – ów, montaż silników M53 i P2 wraz z częściową produkcją części zamiennych dla nich, oraz wyposażenie polskich samolotów szkolno - bojowych Iryda M93M w nowego typu silniki³⁴.

W najlepszej sytuacji, bez względu na to, który oferent wygra przetarg, było przedsiębiorstwo Mesko ze Skarżyska Kamiennej, które zawarło porozumienia z każdym oferentem na produkcję amunicji dla nowych polskich samolotów. Porozumienia dotyczyły amunicji kalibru 20 lub 27 mm oraz niekierowanych rakiet kalibru 70 mm³⁵. W innej sytuacji było Centrum Naukowo – Produkcyjne Elektroniki Profesjonalnej Radwar S. A., które podpisało z firmą amerykańską list intencyjny w sprawie wspólnych projektów związanych z technologiami odnawialnymi, np. bateriami słonecznymi, lecz o wiele bardziej korzystniejsza dla firmy byłaby wygrana produktu szwedzkiego, gdyż ze stroną szwedzką firma miała podpisane porozumienie w zakresie budowy, eksploatacji i przyszłego rozwoju urządzeń radiolokacyjnych. Porozumienie o podobnym zakresie, jak z firmą szwedzką, Radwar miał podpisane z oferentem francuskim³⁶.

Po ogłoszeniu zwycięzcy w przetargu media podawały, iż realne zobowiązania offsetowe po ocenie ich przez Komisję Offsetową

³³ Ibidem, s. 145.

³⁴ Ibidem, s. 135.

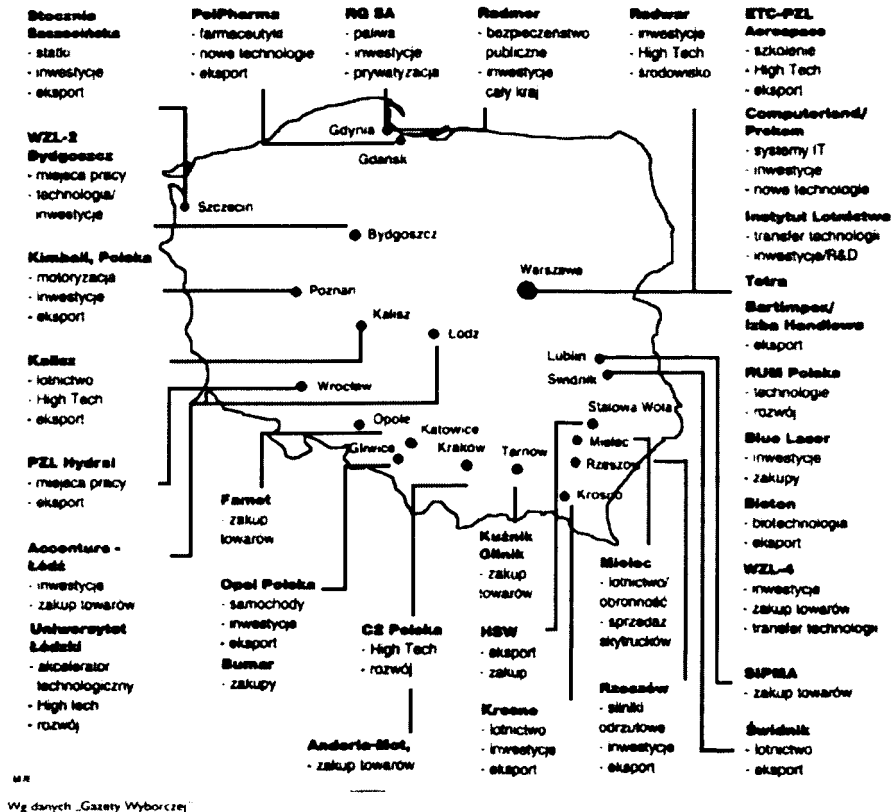
³⁵ Ibidem, s. 140.

³⁶ Ibidem, s. 141.

wynosiły następująco: Amerykanie – 6 mld USD, Szwedzi – niecałe 5 mld Euro, a Francuzi 2 mld Euro.

Główne zobowiązania kompensacyjne strony amerykańskiej przedstawia poniższa tabelka.

ROZMIESZCZENIE NAJWAŻNIEJSZYCH PROJEKTÓW OFFSETOWYCH



Wg danych „Gazety Wyborczej”

Po ogłoszeniu wyników, aż do chwili podpisania końcowych porozumień, najwyższe polskie czynniki rządowe wywierały bardzo intensywne naciski na firmę amerykańską by ta uzupełniła swoją ofertę do początkowo deklarowanej wysokości 9, 8 mld USD. Taka rozbieżność w wielkości zobowiązań związana była nie tylko z weryfikacją mnożników offsetowych dla amerykańskich inwestycji, lecz również

z odrzuceniem przez stronę polską części propozycji firmy Lockheed jako nieodpowiednie, lub bezwartościowe dla polskiej gospodarki. Można powiedzieć, iż to działanie w dużej części się udało, gdyż opierając się na wypowiedzi ministra Nauki i Informatyki Michała Kleibera: *zanosi się, że wartość oferty offsetowej będzie znacznie wyższa niż planowano początkowo, może osiągnąć nawet 12 mld USD lub 14 mld USD*³⁷.

Szanse i zagrożenia wynikające z umów kompensacyjnych

Offset dla gospodarki wg sekretarza stanu w Ministerstwie Gospodarki Andrzeja Szarawarskiego³⁸ jest to możliwość dokonania inwestycji o znacznej wartości w polską gospodarkę, które mogą w znaczący sposób wpłynąć na procesy restrukturyzacji i modernizacji polskiego przemysłu obronnego, a także stymulować i intensyfikować procesy gospodarcze w przemyśle nie tylko wojskowym, ale i w branży cywilnej. Offset to inaczej pewien rodzaj transakcji kompensacyjnej counter-trade, które w obecnych czasach występują coraz powszechniej przy zawieraniu transakcji o dużej wartości. Jest to nic innego jak wymuszona współpraca pomiędzy kupującym a producentem. Mimo tego, iż taki sposób wymuszania współpracy jest sprzeczny z zasadami wolnego rynku, to w krajach o gospodarce rynkowej jest tolerowany, jako niezbyt mile widziany przez dostawców dodatek do transakcji. Jeśli jest to postrzegane przez stronę dostarczającą towar jako pewnego rodzaju wymuszenie, więc nie powinno dziwić, iż firmy po podpisaniu kontraktu, starają się z zobowiązań offsetowych w jak największym stopniu wycofać. Jest to podstawowy punkt sporny pomiędzy stroną zamawiającą a producentem. Jak te kwestie będą rozstrzygane i kontrolowane w Polsce, zależy do realizacja umowy offsetowej³⁹, tym bardziej, iż obydwie strony kontraktu mają prawo domagać się renegotjacji warunków wypełnienia zobowiązań wynikających z umowy kompensacyjnej jaką pierwotnie uzgodniły.⁴⁰

³⁷ Ibidem, s. 196.

³⁸ [http://www.polska-zbrojna.pl/OFFSET PELEN KORZYŚCI.htm](http://www.polska-zbrojna.pl/OFFSET%20PELEN%20KORZYSCI.htm).

³⁹ Umowa offsetowa została podpisana 18 kwietnia 2003 r. w Wyższej Szkole Oficerskiej Wojsk Lotniczych w Dęblinie.

⁴⁰ Dz.U.1999.80.903 *Ustawa o niektórych umowach kompensacyjnych ...*, art. 17.

Ministerstwo Gospodarki we współpracy ze wszystkimi ministerstwami opracowało tzw. mapę offsetową, czyli wykaz pożądaných przez stronę polską obszarów inwestycyjnych i firm, które powinny brać w realizacji tej umowy udział. Było to ponad 215 przedsiębiorców i ponad 1500 zobowiązań offsetowych, jakie ci przedsiębiorcy mogliby wykonać⁴¹. Pokazuje to skalę zainteresowania, jakie towarzyszy offsetowi. Dla wielu firm to możliwość wykonania „skoku technologicznego” o wiele lat, np. wg Marka Dareckiego - prezesa PZL Rzeszów, przedsiębiorstwo, którym kieruje, dzięki offsetowi oraz przejęciu go przez stronę amerykańską firma dokonała „skoku” liczonego na 10 -15 lat.⁴² Z wypowiedzi prezesa Dareckiego wynikało, iż ten „skok” już w PZL Rzeszów dokonał się od maja 2002 r., kiedy to firma została sprywatyzowana i sprzedana koncernowi Unitech Technologies Corporation, w skład którego wchodzi firma Pratt & Whitney – producent silników F-100-PW-229, które zostały wybrane jako napęd polskich F-16. Najprawdopodobniej nie doszłoby do tej transakcji i rozwoju tej firmy, który będzie miał wpływ na cały region, gdyby nie rozpisanie przetargu na samolot wielozadaniowy dla polskiego lotnictwa. Jest to także przykład preoffsetu, gdyż ta inwestycja zostanie wliczona jako część umowy kompensacyjnej. Firm, chcących skorzystać na offsecie było dużo, jednak nie w każdym przypadku miało to być tak korzystne jak dla PZL Rzeszów.

Inną szansą, ale i też zagrożeniem dla strony polskiej to przejęcie technologii od firm amerykańskich. Szansą, jaka otwiera się w tym przypadku, jest dostęp do rozwiązań, na które w innym przypadku polskich przedsiębiorstw nie byłoby stać lub byłyby one niedostępne. Daje to możliwość unowocześniania produktów, jakie te przedsiębiorstwa wytwarzają i dzięki temu istnieje większa szansa na korzystne sprzedanie takich produktów na dotychczasowych rynkach, a także możliwość ekspansji na nowe rynki zbytu. Pożytek dla strony amerykańskiej też jest duży, gdyż to otwiera przed nią rynek polski, ale też daje szansę na wejście ze swoją technologią na nowe rynki, na których mogła do tej pory nie być. Zagrożenie jakie niesie to rozwiązanie jest znaczne. Przy eksporcie tak zmodyfikowanego produktu na rynki

⁴¹ Przyp. aut – w wyniku nowelizacji ustawy wynikającej m.in. z właściwości gospodarki rynkowej, podmiotami gospodarczymi są właściciele danych firm, prywatnych lub państwowych/ w tym przypadku Skarb Państwa /.

⁴² http://www.polska-zbrojna.pl/NADZIEJE_NA_MIARE_F-16.htm.

trzecie może wystąpić zagrożenie, iż partner amerykański nie wyrazi zgody na taki eksport ze względów np. ekonomicznych bądź politycznych. Uważa się, iż wycofanie strony szwedzko - brytyjskiej z rywalizacji na dostawę samolotów typu Gripen do niektórych państw Ameryki Łacińskiej wynikało z takiego embarga⁴³, gdyż maszyna szwedzka była bardzo poważnym konkurentem dla oferty amerykańskiej. Takie działanie może w przyszłości zawęzić rynki zbytu na niektóre polskie produkty. Następną sprawą jest możliwość wykorzystania przekazanych technologii przez przedsiębiorstwa polskie. Wg Witolda Misiowca, dyrektora Departamentu Przemysłowego Systemu Obronnego w Ministerstwie Gospodarki⁴⁴, w Departamencie zalegają dokumenty z lat 70. i 80., dotyczące zakupionych wtedy technologii, z którymi do dnia dzisiejszego nie wiadomo, co począć.

Następną istotną sprawą jest wielkość offsetu. Padają kwoty od ok. 6 do ok. 14⁴⁵ miliardów dolarów. Czy jest to dużo czy mało? Patrząc na te kwoty pod kątem dotychczas zawieranych umów offsetowych są to z pewnością wielkie i imponujące sumy, lecz ważniejsze od wielkości deklarowanych kwot jest wielkość realnych inwestycji i korzyści, jakie wynikną z przekazanych technologii dla gospodarki i rozwoju ekonomicznego naszego kraju. Trzeba uzmysłwić sobie, iż zakupione obecnie samoloty powinny być używane przez polskie lotnictwo przez ok. 30 lat – tyle wynosi ich tzw. resurs, czyli okres ich użytkowania. Koszt eksploatacji tych samolotów przez ten okres jest trzy lub cztery razy większy od kosztu zakupu tych maszyn. Dlatego strona polska postąpiła bardzo rozsądnie, domagając się produkcji w Polsce części zamiennych o zakupionych samolotów np. w/w silników w Rzeszowie i świadomie rezygnując z postulatu produkowania w naszym kraju całych samolotów⁴⁶. Samolot produkuje się raz, ale części do niego potrzebne są ciągle i w przypadku samolotów bojowych nie można pozwolić sobie na

⁴³Przyp. aut – m.in. silnik Gripena - Volvo Flygmotor RM12 to licencyjna, unowocześniona kopia amerykańskiego silnika General Electric F404, który jest jednostką napędową samolotu F/A-18 Hornet.

⁴⁴http://www.polska-zbrojna.pl/KWARTET_OFFSETOWY.htm.

⁴⁵Przyp. aut – łącznie z mnożnikami

⁴⁶Przyp. aut – turecka fabryka produkująca F-16 po zakończeniu produkcji samolotów dla lotnictwa tureckiego nie ma, co robić i nie bardzo wiadomo, co zrobić z zakładem i personelem. Natomiast firmy belgijskie i holenderskie nastawione na obsługę licencyjnych szesnastek do tej pory dobrze funkcjonują.

improvizacje – użycie nieoryginalnych części może grozić zniszczeniem samolotu.

Istnieje jeszcze jedno zagrożenie dla strony polskiej. Po 2010 r. nasze lotnictwo będzie musiało wycofać z eksploatacji większość proradzieckiego sprzętu, czyli MiG-29 i SU-22. Jakie samoloty będą ich następcami? Najprawdopodobniej będą to albo następne F-16 albo ich następca, czyli tzw. JSF, gdyż koszt wprowadzenia maszyny innego producenta do polskiego lotnictwa będzie bardzo duży, ponieważ wiązałoby się to z zakupem całej nowej i drogiej infrastruktury naziemnej, ale rzadko o tym się wspomina. Patrząc z tej perspektywy obecny zakup amerykańskich samolotów oraz wielkość obecnego offsetu jest niczym innym jak *otwarcie rynku* dla dalszych kontraktów na linii Lockheed Martin – Rząd RP.

Inną kwestią był pewnego rodzaju wybór pomiędzy preferowanym uzbrojeniem dla przyszłego polskiego samolotu bojowego. Samolot francuski przenosi głównie uzbrojenie rodzimej produkcji, zresztą znakomite i bardzo skuteczne. Propozycja francuska obejmowała również wyposażenie maszyn dla Polski w pociski samomanewrujące dalekiego zasięgu SCALP, które są uważane za najnowocześniejsze uzbrojenie tego typu na świecie. Jednak państw używających francuskiego uzbrojenia jest niewiele i przy możliwości użycia polskiego lotnictwa w działaniach poza obszarem kraju, pojawiałyby się problemy z zaopatrzeniem logistycznym polskich lotników w uzbrojenie gdyż nie mogliby oni skorzystać w czasie działań bojowych, w wypadkach nagłych, ze środków bojowych posiadanych przez sojuszników. Samolot szwedzki jest uzbrojony w środki bojowe produkcji głównie amerykańskiej, lecz docelowo ma przenosić uzbrojenie produkcji europejskiej. Decydując się na ten wariant i wchodząc w paneuropejskie prace nad opracowaniem rodzimego, europejskiego uzbrojenia, Polska mogłaby wiele skorzystać, lecz wymagałoby to zaangażowania dodatkowych środków pieniężnych, o które w naszym kraju trudno. Taki wybór wydaje się słuszny, lecz trzeba od razu zaznaczyć, że nakłady na badania nad nowymi typami zaawansowanego uzbrojenia są w Europie kilkakrotnie mniejsze niż w USA i są niezbyt efektywnie zorganizowane. Oczywiście to się powoli zmienia, co można zaobserwować w wyniku konsolidacji firm europejskich w ponad europejskie koncerny zbrojeniowe. W przypadku samolotu amerykańskiego kwestia przenoszonego przez niego typu uzbrojenia jest częściowo drugorzędna, gdyż w wyniku

odpowiednich działań producenta, maszyna ta jest dostosowana do przenoszenia prawie wszystkich typów uzbrojenia zachodniego. Dostosowanie samolotu w warunkach polowych do używania uzbrojenia innego producenta jest bardzo łatwe i wymaga zmiany części oprogramowania komputera. Komputer samolotu ma budowę modułową i zmiana oprogramowania zwykle polega na wymianie części modułów. Jednakże wybór samolotu amerykańskiego niesie za sobą pewne ograniczenia dotyczące uzbrojenia. Mając możliwość zakupu najnowocześniejszych typów środków bojowych oferowanych przez stronę amerykańską, nie istnieje możliwość produkcji nawet części tego uzbrojenia w naszym kraju. Nie wynika to z negatywnego stanowiska strony amerykańskiej w tej kwestii, ale z przyjętych przez rząd polski rozwiązań offsetowych. Stroną oferującą offset jest **tylko** producent samolotu i władze polskie świadomie lub nie, zamknęły sobie drogę do żądania zobowiązań kompensacyjnych od producenta przenoszonych przez samolot środków bojowych. Jest to o tyle niekorzystne, iż biorąc pod uwagę doświadczenia naszych zachodnich sąsiadów można stwierdzić, iż przemysł niemiecki bardzo skorzystał na współpracy w tej dziedzinie z firmami amerykańskimi w takim stopniu, że teraz jest w stanie opracowywać i produkować własne, najbardziej zaawansowane technologicznie środki bojowe tego typu⁴⁷. Niestety władze polskie tej szansy nie wykorzystały.

Czynniki gospodarcze miały wielki wpływ na końcowy wynik procedury przetargowej. Zwracając tylko uwagę na wielkość proponowanych zobowiązań offsetowych rzeczywiście propozycja amerykańska jest bezkonkurencyjna. Deklarowane zaangażowanie amerykańskich firm, nawet bez użycia tzw. mnożników, jest bardzo duże i niespotykane w innych, wcześniejszych tego typu przedsięwzięciach. Wiele z tych projektów jest chroniona tajemnicą handlową i trudno powiedzieć o nich obecnie coś konkretnego. Umowy kompensacyjne są takim instrumentem gospodarczym, który powinien zapewniać korzyść każdej ze stron. Jednakże można odnieść wrażenie, iż partnerzy amerykańscy robią wiele żeby skorzystały na tych umowach przede wszystkim firmy amerykańskie. Analizując doniesienia o planach inwestycyjnych związanych z offsetem, można odnieść wrażenie, iż jest

⁴⁷ Przyp. aut. – przykładem na który się powołuję jest niemiecka firma Bondenseewerk Gerätetechnik GmbH (BGT), która jest częścią grupy przemysłowej Diehl.

w nich bardzo mało inwestycji niosących ze sobą najbardziej zaawansowane technologie, a znacznie więcej prostego zakupu towarów produkowanych w Polsce. Jednym ze sztandarowych przedsięwzięć, które mają pokazać wolę Amerykanów w transferze najnowocześniejszych technologii wojskowych, jest produkcja silników odrzutowych do polskich F-16 w WSK Rzeszów. Rodzi się jednak pytanie, jak na tym może skorzystać polski przemysł, gdyż ta firma jest już własnością amerykańską. Jak na warunki polskie był to dobrze funkcjonujący zakład mający dodatni wynik finansowy. Został przejęty za niewielkie pieniądze wraz ze wszystkimi jego wyrobami, licencjami i rynkami zbytu, oraz dobrze zorganizowaną i doświadczoną kadrą. Tym samym zakład ten wzmocnił pozycję firmy amerykańskiej, która go wykupiła, a w naszym kraju zostało to ogłoszone jako wielki sukces polskiego przemysłu zbrojeniowego. Innym przykładem jest propozycja wejścia kapitału amerykańskiego w projekt tzw. niebieskiego lasera, który ma szansę na zrewolucjonizowanie znacznej części światowego rynku elektronicznego. Smutną prawdą jest, iż w naszym kraju nie ma odpowiednich pieniędzy na finansowanie tak perspektywicznych projektów, gdyż są one bardzo często wydawane na zupełnie niepotrzebne cele. Kapitał amerykański w tym przypadku może być bardzo potrzebny do wdrożenia wyników badań do produkcji, ale jest to technologia polska, a założeniem zobowiązań offsetowych było przyciągnięcie nad Wisłę amerykańskiej myśli technologicznej. Oczywiście trzeba mieć nadzieje, iż odpowiednie struktury państwa polskiego będą czuwać nad prawidłowym realizowaniem zobowiązań offsetowych, które przyniosą korzyść także przemysłowi polskiemu. Właśnie w tym kierunku została ukształtowana ustawa offsetowa, by w wyniku zmieniających się realiów gospodarczych móc szybko na nie reagować z korzyścią dla Polski.

Propozycja francuska była najniżej oceniona przez Komisję Offsetową. Głośnym echem odbiła się propozycja przeprowadzenia przez firmy francuskie monitoringu stanu polskich dróg i opracowanie planu ich eksploatacji, co miało przynieść państwu polskiemu olbrzymie korzyści. Ta propozycja nie była w kręgu najżywotniejszego zainteresowania polskich elit gospodarczych i politycznych. Jednak inne, ujawnione propozycje francuskie mogły być korzystne dla przemysłu polskiego. W szczególności chodzi tu o deklarację przekazania stronie polskiej technologii urządzeń służących do prowadzenia walki radio -

elektronicznej, w jakie jest wyposażony samolot francuski. Są to bardzo ważne i zaawansowane technologie, bardzo silnie strzeżone przez każdy kraj. Inną propozycją była możliwość współpracy przy wspólnym rozwoju francuskich technologii awionicznych. Oczywiście były to tylko propozycje i nie wiadomo czy strona francuska wywiązała się z nich w takim zakresie jak to pierwotnie deklarowała.

Oferta współpracy gospodarczej przedstawiona przez stronę szwedzko – brytyjską była oceniona znacznie wyżej niż propozycja francuska. Analizując doniesienia prasowe jej dotyczące można odnieść wrażenie, iż duża część propozycji obejmowała propozycje współpracy technicznej. Zwracając uwagę na bardzo uczciwe wywiązanie się tego oferenta ze zobowiązań w czasie podobnego przetargu w Czechach, można stwierdzić, iż jego zobowiązania offsetowe zawierałyby wiele interesujących technologii, nie tylko obejmujących sektor zbrojeniowy. Propozycja wszechstronnej współpracy przy rozwoju przyszłych wersji samolotu wraz z ofertą wspólnych prac nad awioniką i nowymi wersjami stacji radiolokacyjnej były atrakcyjne i współgrały z oczekiwaniami polskich decydentów. Wynikało to z postulatów strony polskiej, gdyż w naszym kraju znajdują się odpowiednie firmy specjalizujące się w technologiach radiolokacyjnych, w których mają wielkie osiągnięcia. Jednak polskie firmy nie produkują wysoko wyspecjalizowanych stacji radiolokacyjnych dla samolotów bojowych, co mogłyby czynić współpracując z odpowiednimi firmami zachodnimi. Propozycje dotyczące współpracy w przemyśle stoczniowym mogły być bardzo interesujące i korzystne dla Polski, chodzi tu szczególnie o program opracowania nowego silnika okrętowego. Szwecja ma wielkie osiągnięcia w rozwoju przemysłu stoczniowego. Inną propozycją mogła być opcja współdziałania Polski w projektowaniu i przyszłej produkcji okrętu podwodnego nowej generacji, tzw. *Projekt Viking*. Jest to wspólne przedsięwzięcie krajów skandynawskich z wiodącym udziałem Szwecji, która w dziedzinie budowy nowoczesnych okrętów podwodnych ma wielkie osiągnięcia i doświadczenie. Oczywiście nie można obecnie stwierdzić czy wszystkie te atrakcyjne propozycje byłyby zrealizowane z korzyścią dla Polski. Biorąc jednak pod uwagę doświadczenia naszych południowych sąsiadów z bardzo kompetentnym i uczciwym postępowaniem oferenta szwedzko - brytyjskiego, można zaryzykować stwierdzenie, iż deklarowane działania byłyby zrealizowane z obopólną korzyścią.

Po dwóch latach od podpisania kontraktu na dostarczenie lotnictwu polskiemu samolotów oraz pozostałych umów można dokonać pewnego, niepełnego podsumowania tego okresu. W polskich środkach masowego przekazu trudno jest dostrzec proces realizacji umów offsetowych. Nadal sztandarowym przykładem tego typu działania jest WSK Rzeszów, oraz dochodzące nieśmiało do wiadomości publicznej prace nad rozwijaniem produkcji nowej generacji Opla Astry w fabryce General Motors w Gliwicach, oraz przeniesienie produkcji Opla Zafiry do tych zakładów⁴⁸. Szeroko reklamowane inwestycje amerykańskie w Rafinerii Gdańskiej też jakoś nie zmaterializowały się – w każdym razie jest o nich cicho w środkach informacyjnych.

Kolejnym kontrowersyjnym tematem jest budowa i wdrożenie w Polsce ogólnokrajowego, specjalistycznego systemu cyfrowej łączności radiowej wg standardu TETRA (ogólnokrajowy system TETRA). Dopiero 18 stycznia 2005 r. Rada Ministrów zatwierdziła podpisany 30 grudnia 2004 r. przez ministra gospodarki i Lockheed Martin Corporation (LMC) Aneks Nr 2 do Umowy Offsetowej, zawartej pomiędzy Skarbem Państwa RP a LMC. Ponadto do umowy offsetowej włączono nowe zobowiązania⁴⁹. Ma to być ogólnokrajowy system łączności cyfrowej dla służb publicznych, dzięki czemu obieg informacji wewnątrz naszego państwa będzie szybszy i sprawniejszy. Niestety, jak widać, tempo tworzenia tego istotnego dla funkcjonowania nowoczesnego państwa systemu nie jest imponujące.

Następnym istotnym dla prawidłowego i efektywnego funkcjonowania administracji państwowej programem, jaki zaproponował w ramach offsetu koncern Lockheed Martin, było opracowanie i wdrożenie do użytku Rejestru Usług Medycznych. W ocenie ekspertów zajmujących się problematyką usług zdrowotnych w Polsce, wprowadzenie efektywnego rejestru na obszarze całego kraju da Narodowemu Funduszowi Zdrowia olbrzymie korzyści finansowe i nieocenione dane statystyczne, które mogłyby pozwolić na bardziej ekonomiczne funkcjonowanie systemu powszechnej opieki zdrowotnej w Polsce. Jednak negatywne stanowisko ministra zdrowia Marka Balickiego⁵⁰,

⁴⁸ <http://newsroom.gery.pl/archiwum,14758.html>.

⁴⁹ <http://www.mgip.gov.pl/Wiadomosci/Gospodarka/Aneks+nr+2+do+umowy+offsetowej+zatwierdzony.htm>.

⁵⁰ <http://info.onet.pl/1053698,11,item.html>.

jakie zajął on w kwestii pozyskania tego systemu w ramach propozycji offsetowych, może spowodować, iż propozycja amerykańska zostanie skreślona z listy offsetowej. Wg ministra Rejestr Usług Medycznych będzie tworzony siłami polskich specjalistów na bazie tego rodzaju systemu działającego na Śląsku.

Obecnie można stwierdzić, iż realizacja zobowiązań offsetach przebiega z opóźnieniem⁵¹. Pośrednio potwierdza to również strona rządowa, dodając jednocześnie, iż minął za krótki okres, aby dokonywać jakiś poważniejszych ocen. Podsekretarz Stanu w MGPIPS⁵² i sekretarz Komitetu Krzysztof Krystowski w czasie konferencji, która odbyła się 5 maja w gmachu MGPIPS przy ulicy Nowogrodzkiej stwierdził, iż na poważniejsze oceny realizacji zobowiązań offsetowych przyjdzie czas po trzech latach realizacji całego programu⁵³. Stwierdził również, iż kolejne podsumowanie będzie dokonane po następnych trzech latach oraz na zakończenie całego programu offsetowego⁵⁴. Opierając się na deklaracjach wysokich urzędników MGPIPS, dopiero w tym roku lub na początku przyszłego polska opinia publiczna będzie mogła zapoznać się z wyczerpującą analizą dotyczącą realizacji amerykańskich zobowiązań offsetach i ich wpływu na rozwój polskiej gospodarki.

Podsumowanie to powinno prezentować skalę i jakość amerykańskiego zaangażowania gospodarczego w Polsce. W obecnej sytuacji trudno stwierdzić czy dzięki odpowiedniemu doborowi inwestycji amerykańskich polska gospodarka ma szanse na powtórzenie sukcesu Finlandii i jej najbardziej obecnie znanego przedsiębiorstwa, czyli Noki⁵⁵. Nie widać w polskiej gospodarce tych wielkich sum i znaczących inwestycji, jakie obiecywali przedstawiciele amerykańskiego koncernu lotniczego w trakcie prowadzonych negocjacji przetargowych. Mówiono wtedy o sześciu do czternastu miliardach dolarów, ale gdzie one są? Umowa offsetowa obejmuje okres dziesięciu lat, może więc dopiero w drugiej połowie obecnej dekady Polska doczeka się obiecanych, znacznych i zaawansowanych inwestycji amerykańskich. Jednak porów-

⁵¹ <http://newsroom.gery.pl/archiwum,14758.html>.

⁵² Przep. aut. – Ministerstwo Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej.

⁵³ <http://www.mgip.gov.pl/Serwis+Prasowy/Informacje+i+komunikaty/Realizacja+umow+offsetowych.htm>.

⁵⁴ Ibidem.

⁵⁵ Przep. aut. – w wyniku offsetu za zakup amerykańskich samolotów F/A – 18 Hornet, strona fińska otrzymała technologię produkcji aparatów GSM.

nując emocje i olbrzymi szum medialny, jaki powstał wokół rozbudzonych nadziei na znaczne amerykańskie inwestycje można stwierdzić, iż polska gospodarka nadal czeka na swoją Nokię, której, niestety, na razie nie widać.