

Nabici w offset?

2 lipca 2008

Dyskutując o offsecie i sposobie wykorzystania szans z nim związanych, pamiętajmy, że żyjemy w kraju, w którym nawet tak niezbędne elementy infrastruktury, jak sieci dróg 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.

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 90. – 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 dotyczy głównie 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 metodami rynkowymi trudno znaleźć kapitał lub technologie. 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 przypadków wręcz przeciwieństwem 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 od 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 korzyściami z umów i nie mogą się doczekać ich realizacji. Niestety, urzędnicy polskiego państwa nie są skłonni do udzielenia jakiegokolwiek pomocy tym przedsiębiorstwom. Żeby lepiej przyjrzeć się patologiom polskiego offsetu, warto wziąć pod uwagę konkretny przykład. Chyba najbardziej wymownym są losy najlepszego przed kilkoma laty przedsiębiorstwa branży lotniczo-zbrojeniowej – WSK PZL Rzeszów S.A.

F-16 KONTRA 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 90., 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 ją w dodatku nie z amerykańską agencją rządową – dostawcą samolotów, lecz z koncernem Lockheed Martin, czyli podwykonawcą kontraktu. W umowie zaś

zagwarantowano Amerykanom, że w razie niezrealizowania 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. Pozostałe próbowali realizować łamiąc kolejne polskie przepisy prawne i za polskie pieniądze (m.in. system łączności w standardzie Tetra, który usiłowali sprzedać MSWiA bez przetargu). Protestujących urzędników wymieniano na uległych. A szefom przedsiębiorstw, którym wiele wcześniej obiecywano, tłumaczono, że sami są sobie winni. Polscy politycy nie zamierzali się narażać sojuszniczemu mocarstwu.

Sprzedaż WSK PZL Rzeszów spółce UTH, zależnej od amerykańskiego koncernu UTC, oznaczała załamanie produkcji i rezygnację ze współpracy z innymi dotychczasowymi odbiorcami. Było ich – obok Pratt & Whitney [również należy do UTC – przyp. red.] – 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 r. 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 r. produkcji silników PW200 (co najmniej 400 rocznie od 2006 r.). 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 ostatnie realizowano w dużej mierze z transferu zysków – jest to metoda znana także z innych prywatyzacji, na którą kolejne polskie rządy nie znalazły remedium. Programy rozwojowe, a nawet kształcenie kadry, realizowane są z wykorzystaniem środków z polskiego budżetu, głównie z Komitetu Badań Naukowych. 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 przejęcia WSK PZL Rzeszów, z pompą otwarto nowy wydział gięcia rurek m.in. do silnika z F-16. W mediach przedstawiano to jako szandarowy 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. Warto przypomnieć, że już w latach 90. polski zarząd planował uruchomienie produkcji silników PT-6A, do których w Rzeszowie powstaje większość części, ale wobec braku wsparcia politycznego rzecz się nie udała. 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 tym 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).

JAK ZABŁOCKI NA OFFSECIE...

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 w kooperacji z General Electric, planując dochodową współpracę na lata. Wybór napędu do F-16 – strona polska zostawiła to 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 wybór 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 zobowiązania do zakupu i wsparcia sprzedaży 100 samolotów M28 i 100 M18, wartych w sumie niemal miliard dolarów. Gdyby to zobowiązanie offsetowe zostało zrealizowane, PZL w Mielcu mogłyby znakomicie funkcjonować i rozwijać się.

SZTUCZKI SŁOWNE

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, tj. wspomniane 70 mln USD inwestycji. Zaliczono je do offsetu wbrew wszelkim przepisom i sensowi gospodarczemu. W najnowszej informacji, ze stycznia 2008 r., urzędnicy tego ministerstwa po prostu 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? Oto tabela ze szczegółami:

Wyniki finansowe WSK PZL Rzeszów SA przed i po prywatyzacji (nastąpiła na przełomie 2001 i 2002 r.)

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

* Publikowane wartości szacunkowe

Jak wyceniono offsetowe „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 r. wykonanie już 3,9 mld dolarów zobowiązań offsetowych, wśród których trudno dopatrzeć się realnych korzyści dla polskiej gospodarki, z przemysłem lotniczo-zbrojeniowym w szczególności.

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.

JAKIE ZMIANY?

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 zmienią sposób myślenia i postępowania. Niczego dobrego nie można się też spodziewać po urzędnikach różnych szczebli, nie tylko Ministerstwa Gospodarki, ale także Ministerstwa Obrony Narodowej, gdzie offset traktuje się jak zło konieczne i szuka wszelkich sposobów jego ominięcia. Szybka rotacja kadr, 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 menedżerów 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

tworzone zbrojeniowe grupy produkcyjne, w tym przede wszystkim Bumar, bądź też 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 i prowadzenie polityki licencyjnej i offsetowej.

Autor: Tomasz Hypki

Źródło: [Obywatel](#)