

EKONOMIA BEZPIECZEŃSTWA I LOGISTYKA



KOMPENSOWANIE ZAKUPU SAMOLOTÓW F-16 DLA SIŁ ZBROJNYCH RP

dr Stefan KURINIA
Akademia Obrony Narodowej

Abstract

The article presents analysis of the F-16 purchase for the Polish Armed Forces. The aim of this paper is to present that defence offset is a very difficult problem not only in our country. In this work is shown an important role not only of the financial value of the offset but also of the several another factors. Those factors can be recognized analysing the following research questions:

- 1. Have the industry got new work?*
- 2. Have the obtained offsets included advanced technologies?*
- 3. Were the companies been prepared to fulfil offset obligations?*
- 4. Have the offsets provided profits for the polish defence industry?*

The research showed that there is no satisfied answer for mentioned questions. A the same time was shown how important is the substantive and practical preparation of the defence industry to take offset obligations.

Key words – defence industry, defence purchases, offsetting purchases of defence, F-16 offset.

Wprowadzenie

Zakupy uzbrojenia i sprzętu wojskowego mogą być realizowane na szereg różnych sposobów, poczynając od zamówień dla własnego przemysłu obronnego, a kończąc na imporcie. Najczęściej państwa nabywają wyposażenie obronne dla sił zbrojnych poprzez zamówienia dla własnego przemysłu obronnego. W ten sposób narodowa baza przemysłu obronnego otrzymuje znaczące wsparcie finansowe. Sektor obronny wielu państw generuje znaczne zatrudnienie w gospodarce. Rosnące koszty badań i rozwoju oraz produkcji technologicznie zaawansowanych systemów uzbrojenia, a jednocześnie zbyt krótkie serie produkcyjne, zmuszają do szukania tańszych sposobów nabywania sprzętu i uzbrojenia. Skrajnym rozwiązaniem jest

import. Nie daje on ani pracy badawczo-rozwojowej ani produkcyjnej dla krajowego przemysłu obronnego. Stąd poszukiwanie pośrednich form, w których występowałby międzynarodowy podział pracy związany z produkcją zbrojeniową.

Taką formą podziału pracy jest kompensowanie dostaw obronnych przez zagranicznego dostawcę. Zwykle pod pojęciem kompensowania dostaw (ang.: offset) rozumie się zatrudnienie o określonej wielkości, jakie dostawca daje przedsiębiorstwom państwa dokonującego zakupu uzbrojenia z tytułu niewykorzystywania własnych mocy produkcyjnych. Offset jest specyficzną formą podziału pracy związaną z nabywaniem wyposażenia obronnego – obok wspólnych programów, produkcji licencyjnej i produkcji wspólnej. W niniejszym opracowaniu zamierzam przedstawić analizę porównawczą doświadczeń brytyjskich i polskich w realizacji umów kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami na zagraniczne dostawy na potrzeby obronne i bezpieczeństwa państwa. Okazuje się, że przyjęcie zobowiązań offsetowych do znaczących programów zakupów obronnych wiązało się z wieloma problemami dla offsetobiorców i przemysłu obronnego nie tylko w naszym kraju.

Istota kompensowania zakupów obronnych

Określenie zakresu kompensowania zagranicznych dostaw uzbrojenia jest trudne, ponieważ w różnych krajach są różne kryteria ustalania zakresu kompensowania strat w związku z realizowaną transakcją. T. Sandler i K. Hartley zwracają uwagę na potrzebę wyróżnienia kompensat bezpośrednich i pośrednich¹.

Bezpośrednie kompensaty wiążą się z produktami i usługami dla uzbrojenia i sprzętu wojskowego, który jest nabywany. Przykładem bezpośrednich kompensat może być sytuacja, gdy Brytyjczycy, kupując amerykański samolot, będą produkować do niego mechanizm podwozia.

Pośrednie kompensaty nie są związane z nabywanym wyposażeniem wojskowym. Na przykład Hiszpania przeznaczyła część kompensaty za straty wynikłe z zakupu amerykańskich samolotów F18 na rozwój turystyki krajowej. Pośrednie kompensaty mogą obejmować inwestycje i wymianę wzajemną, taką jak barter, wzajemne zakupy i odkupywanie wyposażenia obronnego.

Dokonuje się też rozróżnienia na kompensaty polegające na nabywaniu dóbr lub inwestowaniu w kraju, który dokonuje zakupów obronnych. Jeśli jest to mały kraj, który produkuje niewiele dóbr, to główną część kompensat stanowić będą inwestycje. Tak było w przypadku sprzedaży samolotów F-16 do Arabii Saudyjskiej².

Kompensaty ustalane są zwykle tak, żeby osiągnąć przeniesienie części aktywności gospodarczej z kraju dostarczającego wyposażenie do kraju nabywającego. Działania te krytykowane są przez ekonomistów obydwu stron jako prowadzące do zmniejszenia dobrobytu. Strona sprzedająca uważa kompensaty za alternatywę ob-

¹ T. Sandler, K. Hartley, *The economics of defense*, Cambridge University Press, New York 1995, s. 240.

² Tamże.

nizania ceny oraz wskazuje na konsekwencje dla dostawców uzbrojenia i własnego przemysłu obronnego z powodu transferu zatrudnienia i technologii do potencjalnego rywala. Strona kupująca odnosi korzyści z kompensat, ale jednocześnie traci je, lokując zamówień na swoim rynku krajowym. Zdaniem K. Hartleya i S. Martina „Kompensaty niekoniecznie muszą być nieefektywne i zmniejszające dobrobyt”³.

W pewnych sytuacjach kompensaty mogą poprawić efektywność, jeśli usuną bariery pozataryfowe i umożliwią znalezienie bardziej efektywnych podwykonawców. Kompensaty mogą być też traktowane jako część ustępstw w negocjowaniu transakcji. Zwiększanie kompensat staje się częścią działań konkurencyjnych. Zagraniczne firmy dążyć będą do wykazywania jak największych kompensat. Rząd państwa, które nabywa wyposażenie obronne też jest zainteresowany wykazywaniem wysokich kompensat, aby usprawiedliwić zakupy zagraniczne. Działania takie wywołują pewne obawy K. Hartleya i S. Martina. Wyrażają je, stawiając pytania dotyczące wpływu kompensat na przemysł Wielkiej Brytanii:

- czy przemysł otrzymał nową pracę?
- jaka jest technologiczna zawartość pracy z kompensat?
- które przedsiębiorstwa i regiony zyskały, a które straciły?
- czy brytyjska polityka kompensat przysparza firmom krajowym korzyści czy strat?⁴

W Wielkiej Brytanii od lat siedemdziesiątych czynione były wysiłki, by zakupom uzbrojenia za granicą towarzyszyło wyrównywanie przez dostawcę strat związanych z rezygnacją z zamówień dla krajowego przemysłu zbrojeniowego. Rząd Wielkiej Brytanii stosuje w swej polityce szereg wymagań na kompensowanie dostaw uzbrojenia z importu, które zabezpieczałyby interesy własnego przemysłu. Główne wymagania to:

1. kompensata musi zawierać zamówienia na produkty i usługi wojskowe lub zamówienia na technologicznie zaawansowane produkty dla zastosowań cywilnych,
2. kompensata musi dawać nową pracę i muszą składać się na nią produkty dotąd nienabywane, nabywane od nowych dostawców lub stanowiące znaczące zwiększenie poziomu produkcji,
3. praca musi stanowić tak duży udział w zamówieniach o wysokim technologicznym zaawansowaniu, aby zachęcić brytyjskie przedsiębiorstwa do umacniania i rozwijania swojego potencjału, rozszerzania asortymentu produktów lub poprawienia konkurencyjności,
4. zamówienia powinny być składane w okresie nieprzekraczającym okresu dostarczania wyposażenia przez zagranicznego dostawcę⁵.

Do 1992 roku takie wymagania zostały spełnione dla 12 zamówień na zagraniczny sprzęt wojskowy. Wszystkie dotyczyły sektora lotniczego i były to m. in.: rakiety *harpoon*, śmigłowce *chinook*, systemy wczesnego ostrzegania i kontroli powietrznej AWACS. K. Hartley i S. Martin podkreślają, że „Istnienie zobowiązań kompensacyj-

³ K.Hartley, S.Martin: *UK Firms' Experience and Perceptions of Defence Offsets: Survey Results*, Defence and Peace Economics, vol.6, 1995, s. 127.

⁴ Tamże.

⁵ Tamże, s. 128.

nych zagranicznego dostawcy wobec Wielkiej Brytanii nie gwarantuje, że zamówienia będą ulokowane w firmach brytyjskich⁷⁶. Kompensata udzielana przez dostawcę z USA traktowana jest jako środek otwierający rynek amerykański, na którym firmy brytyjskie muszą jednak konkurować z amerykańskimi. Zamówienie otrzyma tylko to przedsiębiorstwo, które będzie miało konkurencyjną cenę, jakość i warunki dostawy. Z drugiej strony, Ministerstwo Obrony może rozważyć możliwość udzielenia kredytów na dalszą sprzedaż, które zostaną przyznane, jeśli dostawca wygra nowy kontrakt z zobowiązaniami kompensacyjnymi. Do 1992 roku Ministerstwo Obrony Wielkiej Brytanii miało 14 kompensacyjnych umów bankowych, w ramach których zgodziło się na 350 mln \$ kredytu na ogólną sumę 3,2 mld \$ zamówień kompensacyjnych⁷.

Brytyjskie przedsiębiorstwa, nie będąc głównym zamawiającym, nie wiedziały dokładnie, który z kontraktów jest zaliczany przez Ministerstwo Obrony jako kompensowany. Brak tych informacji stwarzał trudności w ustalaniu wpływu polityki kompensacji na przemysł Wielkiej Brytanii. Badania dowiodły, że kompensacje dla prawie 80% produkcji przemysłu lotniczego stanowiły poniżej 1% przychodów. Wynika z nich też, że kompensaty nie zapewniają zaawansowanej technologicznie pracy i trwają zbyt krótko. Przedsiębiorstwa brytyjskie ogólnie nie były zadowolone z kompensat związanych zarówno z importem, jak i eksportem. Konieczna była, zdaniem przedsiębiorstw, bardziej stanowcza polityka kompensacji, aby firmy nie były krzywdzone przez praktyki prowadzone w zakresie zagranicznych zakupów przez inne państwa⁸.

Brytyjskie doświadczenia w tym zakresie powinny być z uwagą studiowane w naszym kraju, ponieważ w kompensowaniu znaczących zakupów uzbrojenia i sprzętu wojskowego poza granicami naszego kraju napotykamy te same problemy.

Przystąpienie Polski do NATO w 1999 roku stworzyło sytuację, w której powstały nowe możliwości w zakresie pozyskiwania za granicą nowoczesnego uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Jednocześnie nabrało znaczenia kompensowanie zakupów z importu, które do tej pory nie było stosowane w odniesieniu do dostaw obronnych. Regulacje prawne w zakresie kompensowania zagranicznych dostaw obronnych zostały zawarte w przyjętej w tym samym roku Ustawie o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, zwanej w skrócie Ustawą offsetową⁹. Zgodnie z jej zapisem, nie dotyczy ona umów dostawy, których wartość nie przekracza równowartości w walucie polskiej 5 mln euro¹⁰. Offset ma zapewniać udział zagranicznych dostawców w restrukturyzacji i rozwoju gospodarki Rzeczypospolitej Polskiej, w szczególności przez zobowiązania offsetowe zapewniające:

1. rozwój polskiego przemysłu ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu obronnego,

⁶ Tamże.

⁷ Tamże, s. 129.

⁸ Tamże, s. 132.

⁹ Dz. U. z 2000 r., nr 80, poz. 903.

¹⁰ Tamże, art. 2.

2. otwarcie nowych rynków eksportowych dla polskiego przemysłu lub zwiększenie jego dotychczasowych możliwości eksportowych,
3. przekazanie nowych technologii oraz usprawnień organizacyjnych do Rzeczypospolitej Polskiej,
4. rozwój prac naukowo-badawczych, rozwój polskich uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych,
5. tworzenie nowych miejsc pracy w Rzeczypospolitej Polskiej, w szczególności w regionach zagrożonych bezrobociem,
6. rozwój gospodarki opartej na wiedzy¹¹.

W ustawie zawarto ważny zapis mówiący, że wartość umowy offsetowej zawartej z zagranicznym dostawcą nie może być mniejsza od równowartości dostawy. Łączna wartość zobowiązań offsetowych bezpośrednich nie może być mniejsza od połowy wartości umowy offsetowej. Zaznaczono też, że umowa offsetowa nie może być zawarta na okres dłuższy niż 10 lat. Jednocześnie jednak wprowadzono dodatkowy zapis o mnożnikach¹².

Mnożnik, to określony liczbą współczynnik zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy na poczet wartości umowy offsetowej. Mnożniki mogą przyjmować wartości z przedziału 0,5–2,0. Wyższe wartości mnożników mają zastosowanie do bezpośrednich zobowiązań i mają być wyrazem priorytetów w strategii rozwoju polskiego potencjału obronnego. Ustawa dopuszcza też zaliczenie na poczet umowy kompensacyjnej wartości zobowiązań z innych umów zawartych w okresie do 12 miesięcy przed zawarciem umowy offsetowej. Przy czym stosowane mnożniki muszą być niższe od tych, które przyjęto w umowie offsetowej.

Doświadczenia w zakresie kompensowania zakupów obronnych i przystąpienie do Unii Europejskiej wymusiły kolejne nowelizacje Ustawy offsetowej. W ujednoliconej 28 stycznia 2013 Ustawie offsetowej zawarto, oprócz koniecznych zmian wynikających z harmonizacji z przepisami unijnymi, również istotne złagodzenie zapisów pierwotnej Ustawy.

Nowy zapis dopuszcza w przypadkach szczególnie uzasadnionych interesem gospodarki lub względami bezpieczeństwa i obronności państwa stosowanie mnożników offsetowych w przedziale od 2,0 do 5,0¹³. Oznacza to możliwość 2,5-krotnego zwiększenia wartości dostaw zaliczanych do offsetu w stosunku do poprzedniego maksymalnego mnożnika. Dodatkowo dopuszcza się również możliwość zaliczenia wartości zobowiązań z umów innych niż umowy dostawy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego, zawartych przez zagranicznego dostawcę w terminie 36 miesięcy poprzedzających złożenie oferty offsetowej, czyli wydłużono ten okres trzykrotnie. Niewątpliwie przyczyną tak znaczącego złagodzenia warunków zawierania umów offsetowych były doświadczenia z ich realizacją.

W latach 2001–2013 Skarb Państwa zawarł z zagranicznymi dostawcami 19 umów offsetowych na łączną wartość ponad 34,5 mld złotych (wg kursu walut

¹¹ Tamże, art. 5.

¹² Tamże, art. 6, 10, 12.

¹³ Dz. U. z 2013 r., poz.716, art. 10.

NBP z lipca 2013 roku). Do największych kontraktów (o wartości ponad 1 mld złotych) należą umowy offsetowe na dostawy:

1. samolotów wielozadaniowych F-16 – wartość offsetu 6 028 000 000 USD,
2. kołowych transporterów opancerzonych *rosomak* + wieża HITFIST– wartość offsetu 863 956 150 EUR,
3. przeciwpancernych pocisków kierowanych *spike*– wartość offsetu 440 000 000 USD,
4. samolotów transportowych C295M– wartość offsetu 385 768 000 USD.

Ze względu na ogromną wartość umowy offsetowej związanej z dostawą samolotów F-16 zasadne jest zbadanie jak był realizowany ten kontrakt.

Analiza kompensowania zakupu samolotów F-16

Umowa offsetowa wynikająca z dostawy dla Sił Zbrojnych RP 48 samolotów wielozadaniowych F-16 zawarta została w dniu 18 kwietnia 2003 r. pomiędzy Skarbem Państwa, reprezentowanym przez ministra gospodarki, a firmą Lockheed Martin Corporation. Szczegóły realizacji zobowiązań offsetowych zostały zawarte w umowach biznesowych pomiędzy offsetodawcą i offsetobiorcą. Celem umów biznesowych była ochrona interesów offsetobiorcy, gdyby nie zostało wykonane zobowiązanie offsetowe lub jego wykonanie było realizowane niezgodnie z umową. Wartość umowy offsetowej z LMC, tj. wartość wszystkich zobowiązań z zastosowaniem mnożników offsetowych, określona została na kwotę 6028 mln USD. Zobowiązania zawarte w umowie offsetowej miały być zrealizowane w okresie 10 lat.

Firma Lockheed Martin Corporation rozliczana była z wykonania tej umowy offsetowej w trzech etapach. W I etapie (do końca 2006 r.) LMC zobowiązany był do zrealizowania ZO o łącznej wartości offsetowej 3000 mln USD, w II etapie (do końca 2009 r.) – odpowiednio 2000 mln USD, a w III etapie (do końca 2013 r.) – pozostałych 1028 mln USD¹⁴. Udział zobowiązań bezpośrednich (lokowanych u przedsiębiorców o szczególnym znaczeniu gospodarczo-obronnym) po realizacji całości umowy wynosić powinien co najmniej 50% jej wartości offsetowej (tj. 3014 mln USD). Do umowy z LMC wprowadzone zostały dwa aneksy. Wprowadzały one m. in. modyfikacje do procedury wyceny przedmiotu zobowiązań offsetowych. Doprecyzowano też dokumenty dotyczące zgłaszanych zobowiązań offsetowych.

Ostateczna oferta offsetowa LMC z dnia 12 listopada 2002 r. obejmowała 86 projektów offsetowych o łącznej wartości offsetowej 9 265 830 tys. USD (tabela 1) w tym:

- 49 projektów dotyczących offsetu bezpośredniego – o łącznej wartości offsetowej 4 443 100 tys. USD (48%);
- 37 projektów dotyczących offsetu pośredniego – o łącznej wartości offsetowej 4 822 730 tys. USD (52%).

¹⁴ Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F-16, NIK, DGSPiP, Warszawa 2009, nr ewid. 143/2009/P08050/KGP, KGP/41019/08, s. 20.

Zmiany w ilości i wartości umów offsetowych z firmą LMC

Wyszczególnienie	Oferta offsetowa z LMC (12.11.2002 r.)	Umowa offsetowa z LMC (18.04.2003 r.)	Aktualna oferta z LMC (31.12.2008 r.)
Offset ogółem			
Liczba projektów	86	44	27
Udział (w%)	(100%)	(100%)	(100%)
Wartość offsetowa (w tys. USD)	9 265 830	12 613 140	9 738 072
Udział (w%)	(100%)	(100%)	(100%)
Offset bezpośredni			
Liczba projektów	49	16	13
Udział (w%)	(56,98%)	(36,36%)	(48,15%)
Wartość offsetowa (w tys. USD)	4 443 100	4 897 260	3 894 550
Udział (w%)	(47,95%)	(38,83%)	(39,99%)
Offset pośredni			
Liczba projektów	37	28	14
Udział (w%)	(43,02%)	(63,64%)	(51,85%)
Wartość offsetowa (w tys. USD)	4 822 730	7 715 880	5 843 522
Udział (w%)	(52,05%)	(61,17%)	(60,01%)

Źródło: Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F-16, NIK, DGSPiP, Warszawa 2009, nr ewid. 143/2009/P08050/KGP, KGP/41019/08, s. 63.

W trakcie prowadzonych negocjacji zredukowano liczbę zobowiązań, zweryfikowano proponowane przez LMC mnożniki, doprecyzowano przedmiot, zakres i terminy realizacji zobowiązań offsetowych. Na zmniejszenie liczby projektów offsetowych i ich modyfikacje wpływ miała realność ich realizacji. Okazało się też, że potencjalni offsetobiorecy słabo znają realia prawa i ekonomii przedsięwzięć offsetowych. Pierwsza tak duża umowa offsetowa została zawarta w czasie, gdy polska strona nie miała jeszcze doświadczenia w tym zakresie i nie była do tego przygotowana. Wprowadzono więc do umowy tzw. zobowiązania potencjalne, które miały w przypadku niepowodzenia realizacji zobowiązań podstawowych umożliwić szybkie uzupełnienia umowy.

W umowie offsetowej z LMC z 18 kwietnia 2003 r. zawarto 44 projekty o łącznej wartości offsetowej 12 613 140 tys. USD (100%), w tym:

- 16 projektów dotyczących offsetu bezpośredniego – o łącznej wartości offsetowej 4 897 260 tys. USD (38,8%);
- 28 projektów dotyczących offsetu pośredniego – o łącznej wartości offsetowej 7 715 880 tys. USD (61,2%).

W wyniku wprowadzenia kolejnych aneksów na dzień 31 grudnia 2008 r. umowa z LMC obejmowała 27 projektów o łącznej wartości offsetowej 9 738 072 tys. USD (100%), w tym:

- 13 projektów dotyczących offsetu bezpośredniego – o łącznej wartości offsetowej 3 894 550 tys. USD (40%);

– 14 projektów dotyczących offsetu pośredniego – o łącznej wartości offsetowej 5 843 522 tys. USD (60%).

W I etapie realizacji umowy, w ramach 26 projektów, zakładano wykonanie zobowiązań o łącznej wartości offsetowej 5 062 826 tys. USD (tabela 2), w tym:

– w ramach 12 projektów dotyczących offsetu bezpośredniego – ZO o łącznej wartości offsetowej 1 817 368 tys. USD (35,9%);

– w ramach 14 projektów dotyczących offsetu pośredniego – ZO o łącznej wartości offsetowej 3 245 460 tys. USD (64,1%).

W trakcie realizacji tego etapu wycofano 9 projektów o wartości offsetowej 1 776 004 tys. USD i w to miejsce wprowadzono 6 nowych projektów o wartości offsetowej 2 227 670 tys. USD. Łączna wartość zobowiązań offsetowych, których nie udało się zrealizować wyniosła 1 512 570 tys. USD, w tym zobowiązań bezpośrednich 360 850 tys. USD. Powody wycofania projektów offsetowych były trudne do przewidzenia i polegały na:

- rezygnacji offsetodawcy ze współpracy z LMC,
- braku porozumienia biznesowego między offsetodawcą i offsetobiorcą oraz
- upadłości partnera offsetodawcy¹⁵.

Tabela 2

Ilości i wartości projektów zaliczonych na poczet I etapu umowy offsetowej z firmą LMC

Wyszczególnienie	Projekty offsetowe planowane do wykonania w latach 2003–2006	Projekty offsetowe zaliczone na poczet I etapu umowy z LMC	Odchylenie wielkości planowanych od wielkości wykonanych
Offset ogółem			
Liczba projektów	26	20	6
Udział (w%)	(100%)	(100%)	(100%)
Wartość offsetowa (w tys. USD)	5 062 826	4 332 186	730 640
Udział (w%)	(100%)	(100%)	(100%)
Offset bezpośredni			
Liczba projektów	12	9	3
Udział (w%)	(46,15%)	(45,00%)	(50,00%)
Wartość offsetowa (w tys. USD)	1 817 368	1 332 563	484 805
Udział (w%)	(35,90%)	(30,76%)	(66,35%)
Offset pośredni			
Liczba projektów	14	11	3
Udział (w%)	(53,85%)	(55,00%)	(50,00%)
Wartość offsetowa (w tys. USD)	3 245 460	2 999 624	245 836
Udział (w %)	(64,10%)	(69,24%)	(33,65%)

Zródło: Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F-16, NIK, DGSPiP, Warszawa 2009, nr ewid. 143/2009/P08050/KGP, KGP/41019/08, s. 64.

¹⁵ Tamże, s. 24.

W latach 2003–2004 renegotjowano większość zobowiązań offsetowych. Stało się tak ze względu na potrzebę usprawnienia i przyśpieszenia realizacji zobowiązań. Zmiany te wymuszone były zarówno przez Skarb Państwa, jak i firmę LMC. LMC jak powód zmian w zobowiązaniach offsetowych najczęściej podawał:

- istotną zmianę okoliczności w czasie jego wykonywania oraz uszczegółowienie kwestii stanowiących o należytych jego wykonaniu,
- konieczność uszczegółowienia warunków związanych z realizacją zobowiązań oraz uszczegółowienie kwestii rozpoczęcia wykonywania niektórych z nich,
- dostosowanie harmonogramu realizacji zobowiązań offsetowych do realiów rynkowych lub zmiana przez offsetodawcę założeń biznesowych,
- doprecyzowanie opisu przedmiotu zobowiązania¹⁶.

Kolejne zmiany w umowie offsetowej nie zabezpieczyły jednak w pełni interesów naszego przemysłu obronnego. Nie zrealizowano w ogóle 6 zobowiązań offsetowych na łączną sumę 1 402 720 tys. USD¹⁷. Z offsetu bezpośredniego, który powinien dać pracę w branży lotniczej, w I etapie zostały zrealizowane w mniej niż 50% trzy zobowiązania¹⁸. Z umowy pomiędzy P&W z USA i Instytutem Lotnictwa, dotyczącej utworzenia Centrum Badań Materiałowych na łączną kwotę 133 600 tys. USD, w pierwszym etapie miano zrealizować prace na 60 000 tys. USD, a zrealizowano 6762 tys. USD, czyli trochę powyżej 11%. Z drugiej umowy zawartej pomiędzy P&W USA (razem z P&W Canada) a PZL „Mielec” Sp. z o.o., w której offsetodawca zobowiązał się zakupić części lotnicze na sumę 57 000 tys. USD, w pierwszym etapie z planowanych prac na sumę 15 200 tys. USD zrealizowane zostało tylko 6443 tys. USD, czyli trochę ponad 43%. W trzeciej umowie zawartej pomiędzy Hamilton Sundstrand i Kombinatem PZL „Hydral” SA na zakup produktów lub usług związanych z przemysłem lotniczym oraz wsparcie przez offsetodawcę sprzedaży eksportowej tych produktów na sumę 30 100 tys. USD, w pierwszym etapie z planowanych 300 tys. USD zrealizowano 50 tys. USD. Z umów offsetu pośredniego zostały zrealizowane w I etapie w mniej niż 50% dwie umowy¹⁹. Umowa pomiędzy ETC Corporation z USA i ETC-PZL Aerospace Industries Sp. z o.o. dotyczyła nieodpłatnego przekazania przez offsetodawcę technologii umożliwiającej kooperację w dziedzinie budowy symulatorów lotniczych i systemów szkoleniowych. Z łącznej sumy 240 260 tys. USD w I etapie zaplanowano transfer technologii na sumę 51 560 tys. USD, z którego zrealizowano tylko 3455 tys. USD, czyli niecałe 7%. Umowa pomiędzy Royston Component Ltd. i Przedsiębiorstwem Automatyki Przemysłowej w Rzeszowie dotyczyła zakupu od offsetobiorcy elementów do turbosprężarek. Łączna suma zamówień opiewała na 160 tys. USD, z czego w I etapie zrealizowano trochę ponad 13% i wycofano projekt z umowy offsetowej.

¹⁶ Tamże, s. 25.

¹⁷ Tamże, s. 75–76.

¹⁸ Tamże, s. 68–70.

¹⁹ Tamże, s. 71–74.

Podsumowanie

Realizacja zobowiązań offsetowych pokazała, że głównym problemem było nieprzygotowanie administracji rządowej i przedsiębiorców polskiego przemysłu obronnego do zawierania długoterminowych umów biznesowych. Problemy, które wystąpiły w realizacji kompensacji, były konsekwencją słabej kondycji polskich przedsiębiorstw i braku doświadczenia w negocjowaniu warunków realizacji umowy offsetowej. W latach 2004–2008 dokonano modyfikacji umów offsetowych. Wprowadzono wiele zmian do zawartych uregulowań oraz poszczególnych zobowiązań. Zła była też ocena przez Ministerstwo Gospodarki realności wykonania zobowiązań offsetowych. Nie powinno to jednak być uzasadnieniem dla obserwowanych dziś tendencji, aby nadzór nad realizacją zobowiązań offsetowych przekazać Ministerstwu Obrony Narodowej.

Doświadczenia w zakresie kompensowania zakupów obronnych wskazują na istotny jego aspekt. Otóż nie wystarczy dać kompensatę o tej samej wartości. Równie ważna, jeśli nie najważniejsza, jest wartość technologiczna offsetu. Szczególnego znaczenia nabiera kompensowanie zakupów w sposób bezpośredni, gdy sektor obronny krajowego przemysłu wymaga pilnych inwestycji. Kwestią ogromnej wagi jest też to, kto jest właścicielem (głównym udziałowcem) przedsiębiorstwa z sektora obronnego.

Bibliografia

- Hartley K., Martin S.: *UK Firms' Experience and Perceptions of Defence Offsets: Survey Results*, Defence and Peace Economics, vol. 6, 1995.
- Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F-16*, NIK, DGSPiP, Warszawa 2009, nr ewid. 143/2009/P08050/KGP, KGP/41019/08.
- Sandler T., Hartley K., *The economics of defense*, Cambridge University Press, New York 1995.
- Ustawa o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U. z 2000 r., nr 80, poz. 903.

OFFSET OF THE F-16 PURCHASE FOR THE POLISH ARMED FORCES

Introduction

Purchases of arms and military equipment can be implemented in many different ways, ranging from procurement for its own defence industry and ending with imports. Most countries acquire defence equipment for the armed forces by contracts for its own defence industry. In this way, the national defence industrial

base receives significant financial support. The defence sector of many countries generates significant employment in the economy. The rising costs of research and development and the production of technologically advanced weapons systems, while too short a production series, requires seeking cheaper ways to acquire equipment and weapons. An extreme solution is to import. This does not give work or research and development or production to the domestic defence industry. Hence, the search for indirect ways, which would occur in the international division of labour associated with the production of armaments.

Such a form of division of labour to compensate for the supply of defence by the foreign supplier is the so called offset. Usually, the concept of offsetting supply is understood to hire a certain amount of work; the supplier gives state businesses purchasing weapons for not using their own capacities. Offset is a specific form of division of labour associated with the purchase of defence equipment next to joint programmes, licensed production and joint production. In this paper, I intend to present a comparative analysis of British and Polish experience in the implementation of offset agreements entered into in connection with contracts for foreign supplies for the needs of defence and security. It turns out that the adoption of offset obligations for major defence purchase programmes is associated with many problems for offset-takers and the defence industry and not only in Poland.

The essence of offsetting purchases of defence

Determining the extent of offsetting the foreign supply of arms is difficult because different countries have different criteria for determining the scope of offsetting losses realised in connection with the transaction. T. Sandler and K. Hartley draw attention to the need to distinguish direct and indirect offset¹.

Direct offset is associated with products and services for arms and military equipment that is purchased. An example of direct offset may be a situation where the British, who are buying American aircraft, will produce the chassis mechanism. Indirect offset is not related to acquiring the military equipment. For example, Spain has allocated part of the offset for losses resulting from the purchase of American aircraft F18 to the development of domestic tourism. Indirect offset may include investments and mutual exchange, such as barter, mutual purchases and redemptions of defence equipment. Distinction is also made for offset involving the acquisition of goods or investing in a country that purchases for defence. If it is a small country that produces few goods, the main part of the offset will be an investment. This was the case for the sale of F-16 aircraft to Saudi Arabia².

Offsets are usually set so as to achieve the transfer of part of the economic activity of the country supplying equipment to the country of the purchaser. These

¹ T. Sandler, K. Hartley, *The economics of defense*, Cambridge University Press, New York 1995, p. 240.

² Ibidem.

actions have been criticised by economists of both parties as leading to a reduction in welfare. The seller considers offset as an alternative, lowering prices and pointing out implications for suppliers of arms and their defence industry due to the transfer of labour and technology to a potential rival. The purchaser benefits from the offset but, at the same time, loses orders for its domestic market. According to K. Hartley and S. Martin „Offsets need not necessarily be inefficient and welfare reducing”³.

In some cases, offset can improve the effectiveness; it removes non-tariff barriers and allows more efficient subcontractors to be found. Compensatory measures can also be considered as part of concessions in negotiating the transaction. Increasing offset becomes a part of the competitive activities. Foreign companies will attempt to demonstrate the largest offset. The state government, which buys defence equipment, is also interested in seeking high offset to justify foreign purchases. Such actions cause some concern to K. Hartley and S. Martin. They express this with questions about the impact on industry offset for the United Kingdom:

- Whether the industry received a new job?
- What is the technological content of the work of the offset?
- Which companies and regions gained and who lost?
- Whether British politics provide benefit or loss for offsetting domestic companies?⁴

In Britain, since the 1970s, efforts have been made to purchase arms abroad accompanied by the supplier to equalise losses related to the resignation of procurement for the national defence industry. In its policy, the Government of the United Kingdom applied a number of requirements for offsetting supplies of imported weapons that would preserve the interests of its industry. The main requirements are:

1. offset must include the procurement of products and services for military use or orders for technologically advanced products for civil use,
2. offset must provide a new job and have to consist of new products that have not yet been acquired, purchased from a new supplier or with a significant increase in the level of production,
3. work must play a big part in the procurement of high technological advancement, to encourage British companies to enhance and develop their potential, expand the range of products or to improve competitiveness,
4. orders should be made within a period not exceeding the period of delivery of the equipment by the foreign supplier⁵.

Up to 1992, these requirements were met for 12 orders for foreign military equipment. All occurred in the aviation sector and were, among other things,; *harpoon* missiles, helicopters *chinooks*, early warning systems and air traffic control AWACS. K. Hartley and S. Martin emphasised that „the existence of compensatory obligations of the foreign supplier to the UK can not guarantee that orders will be

³ K. Hartley, S. Martin, *UK Firms' Experience and Perceptions of Defence Offsets: Survey Results*, Defence and Peace Economics, vol.6, 1995, p. 127.

⁴ Ibidem.

⁵ Ibidem, p. 128.

invested in UK companies.”⁶ Offset provided by a supplier of the United States is treated as a means of opening the U.S. market, where British companies have to compete with the U.S., however. The company will only receive orders that have a competitive price, quality and delivery terms. On the other hand, the Ministry of Defence may consider the possibility of granting loans for further sale, which will be granted if the provider wins a new contract with offset obligations. Up to 1992, the Ministry of Defence of the United Kingdom had 14 compensatory bank contracts under which a \$ 350 million loan for the amount of \$ 3.2 billion offset procurement⁷ was agreed.

British companies, not being the main purchasers, did not know exactly which of the contracts was classified by the Ministry of Defence as compensated. None of the information created difficulties in determining the impact of offset on the UK industry. Studies have shown that offset for almost 80% of the aerospace industry accounted for less than 1% of revenue. They also show that the offset does not provide high-tech jobs and takes too long. British Companies were generally dissatisfied with the offset associated with both imports and exports. It was necessary, according to the company, that the more assertive policy of offset to the company was not harmed by the practices carried out on foreign purchases by other countries⁸.

The British experience in this field should be carefully studied in Poland, because in offsetting the significant purchases of armaments and military equipment outside the country, we encounter the same problems.

Poland's accession to NATO in 1999 created a situation in which new opportunities for acquisition abroad of modern weaponry and military equipment were created. At the same time it took on the importance of offsetting purchases of imports, which have so far not been used in relation to the supply of defence goods. Legislation in offsetting foreign defence supplies were included in the Act on certain offset agreements adopted in the same year and entered into in connection with contracts for the supply of the needs of national defence and security, called, for short, the Offset Act⁹. According to the record, it does not concern supply agreements whose value does not exceed the equivalent in Polish currency of 5 million¹⁰. Offset is to ensure the participation of foreign suppliers in the restructuring and development of the Polish economy, in particular by providing offset obligations:

1. development of Polish industry, with particular emphasis on the defence industry,
2. opening new export markets for Polish industry or increasing its existing export opportunities,
3. transfer of new technologies and organisational improvements to Poland,
4. development of scientific research, the development of Polish universities and R & D centres,

⁶ Ibidem.

⁷ Ibidem, p. 129.

⁸ Ibidem, p. 132.

⁹ Dz. U. z 2000 r., nr 80, poz. 903.

¹⁰ Ibidem, art. 2.

5. to create new jobs in the Polish Republic, in particular in regions threatened by unemployment,

6. development of the knowledge-based economy¹¹.

The Act contains an important provision stipulating that the value of the offset agreement concluded with a foreign supplier cannot be less than the equivalent of delivery. The total value of direct offset obligations shall not be less than half the value of the offset agreement. Also, the offset agreement may not be concluded for a period longer than 10 years. At the same time, however, additional entry multipliers¹² were introduced.

The multiplier is a coefficient determined by the number of offset obligations of the foreign supplier counting towards the value of the offset agreement. Multipliers can take values in the range 0.5-2.0. The higher values of the multipliers are applied to direct obligations and to be an expression of priorities in the strategy of development of Polish defence capabilities. The Act also allows credit against the offset agreement obligations from other agreements concluded within 12 months of the conclusion of the offset agreement. At the same, multipliers used must be lower than those adopted in the offset agreement.

Experience in offsetting purchases of defence and accession to the European Union forced successive amendments of the Offset Act. The unified Offset Act of 28 January 2013 contains a significant relaxation of the provisions of the original Act in addition to the necessary changes resulting from the harmonisation with EU regulations.

The new law permits use of offset multipliers ranging from 2.0 to 5.0¹³ in cases where interests of the economy or security and defence are justified. This means a 2.5 fold increase in the value of supplies belonging to the offset in relation to the previous maximum multiplier. In addition, it also allows for the opportunity to offset the value of the obligations of contracts other than the supply of arms or military equipment, provided by a foreign supplier within 36 months of the offset offer, which extended the period three times over. Undoubtedly, the reason for such a significant easing of the conditions for concluding contracts were offset experiences and their implementations.

In the years 2001-2013, the Treasury entered into 19 offset contracts with foreign suppliers with a total value of more than 34.5 billion (according to the NBP bank exchange rate in July 2013). The largest contracts (worth over 1 billion) are offset agreements for the supply of:

1. multi-role fighter F-16 - offset value 6 028 000 000 USD,
2. armoured vehicle *rosomak* plus tower HITFIST - offset value of 863 956 150 EUR,
3. antitank guided missiles *spike*- offset value 440 000 000 USD
4. transport aircraft C295M - offset value 385 768 000.

Due to the tremendous value of the offset agreement associated with the delivery of F-16 aircraft, it is reasonable to examine how the contract was executed.

¹¹ Ibidem, art. 5.

¹² Ibidem, art. 6, 10, 12.

¹³ Dz. U. z 2013 r., poz.716, art. 10.

Analysis of offsetting the purchase of F-16 fighter

The offset agreement resulting from the delivery of 48 multi-role F -16 aircraft to the Polish Armed Forces was concluded on 18 April 2003 between the Treasury, represented by the Minister of the Economy, and the Lockheed Martin Corporation. Details of the implementation of offset obligations are included in business contracts between the offset giving part and the offset taking part. The purpose of the agreements was to protect the business interests of the offset taking part if offset obligations had not been made or execution not been carried out in accordance with the contract. The value of the offset agreement with the LMC, i.e. the value of all liabilities with the use of offset multipliers was estimated at 6 028 million USD. The obligations contained in the offset agreement were to be completed within 10 years.

The Lockheed Martin Corporation accounted for the implementation of the offset agreement in three stages. In the first stage (by the end of 2006), the LMC was required to complete the defence commitments of the total value of the offset, 3 000 million USD; in the second stage (the end of 2009) - respectively 2 000 million USD; in the third stage (the end of 2013) - the remaining 1 028 million USD¹⁴. The share of direct obligations (invested in companies of special significance for the economy and defence) after the implementation of all agreements should be at least 50% of the value of the offset (i.e. 3 014 million USD). Two annexes were introduced to the agreement with the LMC. They introduced, among other things, modifications to the procedures for the valuation of the subject of offset obligations. More details were also submitted to documents for offset obligations.

The final offer offset for LMC of 12 November 2002 consisted of 86 projects with a total value of offset being 9 265 830 thousand USD (table 1), including:

- 49 direct offset projects - with a total offset value of 4 443 100 thousand USD (48%),
- 37 indirect offset projects - with a total offset value of 4 822 730 thousand USD (52%).

In the course of negotiations, the number of commitments proposed by LMC was reduced, multipliers verified, the subject clarified, and the scope and timing of the implementation of offset obligations. The decrease in the number of offset projects and their modifications were influenced by the reality of their implementation. It was also found that potential offset-taking companies have poor knowledge of the realities of the law and the economics of offset projects. The first such large offset agreement was concluded at a time when the Polish side had not yet had experience in this field and was not prepared. Therefore, so-called “potential commitments” were introduced into the agreement, which if the core obligations were not fulfilled, would enable rapid additions to the contract.

¹⁴ *Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F-16*, NIK, DGSPiP, Warszawa 2009, nr ewid. 143/2009/P08050/KGP, KGP/41019/08, p. 20.

Table 1

Changes in the quantity and value of offset agreements with the company LMC

Specification	Offset offer of LMC (12.11.2002 r.)	Offset agreement with LMC (18.04.2003 r.)	Actual offer of LMC (31.12.2008 r.)
Total offset			
Number of projects	86	44	27
Percentage (%)	(100%)	(100%)	(100%)
Offset value (USD thousand)	9 265 830	12 613 140	9 738 072
Percentage (%)	(100%)	(100%)	(100%)
Direct offset			
Number of projects	49	16	13
Percentage (%)	(56,98%)	(36,36%)	(48,15%)
Offset value (USD thousand)	4 443 100	4 897 260	3 894 550
Percentage (%)	(47,95%)	(38,83%)	(39,99%)
Indirect offset			
Number of projects	37	28	14
Percentage (%)	(43,02%)	(63,64%)	(51,85%)
Offset value (USD thousand)	4 822 730	7 715 880	5 843 522
Percentage (%)	(52,05%)	(61,17%)	(60,01%)

Source: *Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F-16*, NIK, DGSPiP, Warszawa 2009, nr ewid. 143/2009/P08050/KGP, KGP/41019/08, s. 63.

The offset agreement with the LMC of 18 April 2003 included 44 projects with the total value of the offset being 12 613 140 thousand USD (100%), including:

- 16 direct offset projects - with the total value of offset 4 897 260 thousand USD (38.8%),
- 28 indirect offset projects - with the total value of the offset 7 715 880 thousand USD (61,2%).

As a result of the annexes of 31 December 2008, an agreement with the LMC included 27 projects with a total value of offset being 9 738 072 thousand USD (100%), including:

- 13 direct offset projects - with the total value of offset 3 894 550 thousand USD (40%) ;
- 14 indirect offset projects - with the total value of offset 5 843 522 thousand USD (60%).

In the first stage of the contract, within the framework of 26 projects, performance of the obligations of the total value of the offset 5 062 826 thousand USD was expected (Table 2), including:

- within 12 direct offset projects - offset obligations with the total value of the offset 1 817 368 thousand. USD (35.9%) ;
- within 14 indirect offset projects - offset obligations with the total value of the offset 3 245 460 thousand. USD (64.1%).

Table 2

Number and value of projects to be charged to the first stage of the offset agreement with the company LMC

Specification	Offset projects planned to be completed in 2003-2006	Offset projects counted towards the first stage of the agreement with the LMC	Deviation of the size planned from size made
Total offset			
Number of projects	26	20	6
Percentage (%)	(100%)	(100%)	(100%)
Offset value (USD thousand)	5 062 826	4 332 186	730 640
Percentage (%)	(100%)	(100%)	(100%)
Direct offset			
Number of projects	12	9	3
Percentage (%)	(46,15%)	(45,00%)	(50,00%)
Offset value (USD thousand)	1 817 368	1 332 563	484 805
Percentage (%)	(35,90%)	(30,76%)	(66,35%)
Indirect offset			
Number of projects	14	11	3
Percentage (%)	(53,85%)	(55,00%)	(50,00%)
Offset value (USD thousand)	3 245 460	2 999 624	245 836
Percentage (%)	(64,10%)	(69,24%)	(33,65%)

Source: *Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F-16*, NIK, DGSPiP, Warszawa 2009, nr ewid. 143/2009/P08050/KGP, KGP/41019/08, s. 64.

During the implementation of this phase 9 projects were withdrawn with a value of offset 1 776 004 thousand USD and in their place 6 new offset projects worth 2 227 670 thousand USD were introduced. The total value of offset obligations which didn't happen was 1 512 570 thousand USD, including direct obligations of 360 850 thousand USD. The reasons for the withdrawal of offset projects were difficult to predict and consisted of:

- resignation of the offset with the cooperation of the LMC,
- business disagreement between the offset and the offset and
- bankruptcy partner of the offset¹⁵.

In 2003-2004, the majority of offset obligations were renegotiated. This was due to the need to streamline and accelerate the implementation of commitments. These changes were forced by both the Treasury and the company LMC and the reason for these changes in offset obligations were most frequently:

- a significant change in circumstances at the time of its execution and detailing issues of satisfactory implementation thereof,

¹⁵ Ibidem, p. 24.

- the need to detail the conditions associated with the implementation of commitments and detailing the commencement issues of some of them,
- adjusting the timetable for the implementation of offset obligations to the realities of the market or a change in the offset business objectives,
- clarifying the description of the object of the obligation¹⁶.

Subsequent changes in the offset agreement, however, do not fully secure the interests of our defence industry. Six of the offset obligations totalling 1 402 720 thousand USD¹⁷ were not implemented at all. Less than 50% of the three commitments¹⁸ from the direct offset, which should provide work in the aviation industry, have been completed in the first stage. The agreement between P&W US and the Institute of Aviation on the establishment of the Material Research Centre for a total amount of 133 600 thousand USD was planned, in the first stage, for 60 000 thousand USD, and 6762 thousand USD was spent, which is a little above 11%. On the other agreement between P&W US (together with P&W Canada) and PZL „Mielec” Ltd., in which the offset had committed to purchase aircraft parts for the amount of 57 000 thousand USD, for the amount of 15 200 thousand USD was expected for the first stage of the planned work but only 6443 thousand USD was spent, which is a little over 43%. In the third agreement between Hamilton Sundstrand and the PZL „Hydral” SA for the purchase of products or services related to the aviation industry supported by the offset export sales of these products in the amount of 30 100 thousand USD was planned, in the first stage, for 300 thousand but was completed for 50 thousand USD. Less than 50% was executed in the first stage within the indirect offset agreements in the two contracts¹⁹. The agreement between the US ETC and ETC-PZL Aerospace Industries Ltd was affected by the offset gratuitous transfer technology to build cooperation in the field of aviation simulators and training systems. From the total amount of 240 260 thousand USD the technology transfer in the amount of 51 560 thousand USD was planned for the first stage but only 3455 thousand USD was completed, which is less than 7%. The agreement between Royston Component Ltd. and Industrial Automation Company in Rzeszow related to the purchase of the offset components for turbochargers. The total amount of orders amounted to 160 thousand USD, of which in the first stage a little over 13% was completed and the project was withdrawn from the offset agreement.

Conclusion

The implementation of offset obligations showed that the main problem was the unpreparedness of the government and entrepreneurs of Polish defence industry to contract long-term business. The problems that have occurred in the implementation

¹⁶ Ibidem, p. 25.

¹⁷ Ibidem, p. 75–76.

¹⁸ Ibidem, p. 68–70.

¹⁹ Ibidem, p. 71–74.

of the offset were a consequence of the weak condition of Polish enterprises and lack of experience in negotiating the terms of the implementation of the offset agreement. In 2004-2008, offset agreements were modified. A number of changes were made to the regulations and specific commitments. The assessment by the Ministry of Economy of the reality of the performance of offset obligations was also wrong; but this should not be a justification for the tendency observed today for transferring supervision of the execution of offset obligations to the Ministry of Defence.

Experience in offsetting purchases of defence goods indicates a significant aspect of it, but not enough to give offsets of the same value equal importance, if not the most importance to the technological value of the offset. Offsetting purchases directly has a special importance when the defence sector of the domestic industry is in urgent need of investment. The issue of who is the owner (the main shareholder) of the companies in the defence sector is also very important.

Bibliography

- Hartley K., Martin S.: *UK Firms' Experience and Perceptions of Defence Offsets: Survey Results*, Defence and Peace Economics, vol. 6, 1995.
- Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F-16*, NIK, DGSPiP, Warszawa 2009, nr ewid. 143/2009/P08050/KGP, KGP/41019/08.
- Sandler T., Hartley K., *The economics of defense*, Cambridge University Press, New York 1995.
- Ustawa o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa*, Dz. U. z 2000 r., nr 80, poz. 903.