

Magdalena STAWICKA*
Marian MOTYCZKA

OFFSET SZANSĄ DLA ROZWOJU I TRANSFERU TECHNOLOGII DO PRZEMYSŁU W POLSCE

Z uwagi na istotę polityki obronnej każde państwo przywiązuje szczególną wagę do rozwoju przedsiębiorstw krajowego przemysłu obronnego oraz do prac badawczo-rozwojowych dotyczących tego przemysłu. Jednak nie wszystkie potrzeby związane z obronnością i bezpieczeństwem państwa mogą być zaspokajane przez przemysł krajowy. Sytuacja taka zmusza rządy państw do importu uzbrojenia kosztem lokowania stosownych zamówień w krajowym przemyśle obronnym. Instrumentem rekompensującym krajowemu przemysłowi dokonanie tych kosztownych zakupów, finansowanych ze środków budżetowych, jest zawieranie z eksporterem sprzętu i uzbrojenia umów kompensacyjnych, zwanych umowami offsetowymi¹. Przybiera to postać wymuszonej kooperacji między podmiotami krajowymi a zagranicznym dostawcą, która ma zapewnić:

- rozwój gospodarki, a także otwarcie nowych rynków eksportowych (lub zwiększenie dotychczasowych możliwości eksportowych polskiego przemysłu),
- rozwój prac naukowo-badawczych oraz polskich uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych (rozwój gospodarki opartej na wiedzy),
- tworzenie nowych miejsc pracy, zwłaszcza w regionach zagrożonych bezrobociem.

Jakkolwiek instytucja offsetu ma swoich zwolenników i przeciwników, to jednak w obecnym świecie znalazła sobie już trwałe miejsce i stała się nieodłącznym elementem towarzyszącym dużym kontraktom zakupu uzbrojenia. Przeważały argumenty, że pieniądze podatników wydane na zakupy uzbrojenia za granicą powinny zwracać się

* dr Magdalena STAWICKA, mgr Marian MOTYCZKA – Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych

¹ Offset (z ang. *wyrównanie, kompensata*), oznacza system kompensacji wydatków ponoszonych przez kraj dokonujący za granicą zakupów uzbrojenia i sprzętu wojskowego

w kraju jako wymuszone działania offsetodawcy² w postaci np. zamówień dla rodzimego przemysłu, otwarcia rynków zagranicznych, wspólnego angażowania się w przedsięwzięcia o istotnym znaczeniu dla rozwoju ekonomicznego. Poziom kompensacji zależy od zastosowanych tzw. współczynników offsetowych oraz twardości negocjacji.

W sytuacji gdy zamówienia własnej armii nie są w stanie zapewnić opłacalności produkcji i nie udźwigną kosztów badań oraz rozwoju przedsiębiorstw krajowych to:

1. Offset jest sposobem wspierania własnych narodowych celów poprzez obligowanie zagranicznych dostawców uzbrojenia do uczestniczenia w programach offsetobiorcy³.
2. Offset jest inwestycją zagraniczną, w której beneficjent offsetu ma dodatkowo możliwość współdecydowania o jej rodzaju.
3. Offset jest sposobem na uzyskanie pomocy technologicznej, organizacyjnej, inwestycyjnej i marketingowej w programach i sektorach ważnych dla offsetobiorcy, nieobjętych bezpośrednim zainteresowaniem zagranicznych inwestorów.

Podstawy formalne zawierania umów kompensacyjnych - offsetowych

Podstawą prawną stosowania offsetu w krajach Unii Europejskiej jest Artykuł 296 Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską, w którym zapisano m.in.: *"Każde Państwo Członkowskie może podejmować środki, jakie uważa za konieczne w celu ochrony podstawowych interesów jego bezpieczeństwa, a które odnoszą się do produkcji lub handlu bronią, amunicją lub materiałami wojennymi; środki takie nie mogą negatywnie wpływać na warunki konkurencji na wspólnym rynku w odniesieniu do produktów, które nie są przeznaczone wyłącznie do celów wojskowych"*.

Na świecie kwestia offsetu regulowana jest różnie. W Polsce przyjęto rozwiązanie ustawowe zgodne z art.22 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, który stanowi: *„Ograniczenie wolności działalności gospodarczej jest dopuszczalne tylko w drodze ustawy i tylko ze względu na ważny interes publiczny"*.

Zawierając umowę o zakupie sprzętu wojskowego lub uzbrojenia, zamawiający zobowiązany jest do zawarcia umowy offsetowej z zagranicznym dostawcą. Podstawy prawne takich transakcji zawarte są w „Ustawie z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa” zwanej dalej „Ustawą”⁴. Określa ona zasady zawierania oraz prawa i obowiązki stron umowy kompensacyjnej, zwanej "umową off-

² Offsetodawca – rozumie się przez to zagranicznego dostawcę lub podmioty przez niego wskazane do realizacji zobowiązań offsetowych, za które zagraniczny dostawca ponosi odpowiedzialność. [w:] „Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa”.

³ Offsetobiorca - rozumie się przez to przedsiębiorcę z miejscem zamieszkania albo siedzibą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej wykonującego zobowiązanie offsetowe wynikające z umowy offsetowej, a także polską uczelnię, jednostkę badawczo-rozwojową oraz jednostkę budżetową, która wykonuje zadania związane z eksploatacją uzbrojenia lub sprzętu wojskowego będącego przedmiotem dostawy. [w:] „Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa”.

⁴ (Dz. U. z 1999 r. Nr 80, poz. 903 (z późn. zm.)

setową", w związku z zawarciem umowy dostawy⁵ na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, wyprodukowanego lub wytworzonego poza jej terytorium. Umowy offsetowej nie zawiera się do umów na dostawy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego, których wartość nie przekracza 5 000 000 EUR w walucie polskiej, w stosunku do jednego zagranicznego dostawcy w okresie trzech kolejnych lat.

W umowie offsetowej zawartej między Skarbem Państwa a zagranicznym dostawcą, określa się w szczególności wartość, przedmiot i harmonogram wykonania zobowiązań offsetowych oraz warunki, na jakich mają być wykonane. W zobowiązaniu offsetowym zaś zawarte są zobowiązania bezpośrednio⁶ lub pośrednio⁷ zagranicznego dostawcy do:

- zakupu od Skarbu Państwa udziałów lub akcji,
- wniesienia wkładów do spółki z ograniczoną odpowiedzialnością bądź spółki akcyjnej,
- przekazania technologii,
- zawarcia i zrealizowania umowy sprzedaży, dostawy, licencji, know-how⁸ i/lub innej umowy o przeniesienie prawa lub świadczenie usług, zawartej między offsetodawcą a offsetobiorcą.

Jednocześnie Ustawa określa, że wartość umowy offsetowej zawartej z zagranicznym dostawcą nie może być mniejsza od równowartości dostawy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego, określonej w umowie dostawy, a łączna wartość zobowiązań offsetowych bezpośrednich nie może być mniejsza od połowy wartości umowy offsetowej.

⁵ Umowa dostawy - rozumie się przez to umowę sprzedaży, dostawy, licencji, know-how, a także inne umowy o przeniesienie prawa lub świadczenie usług, których przedmiotem jest uzbrojenie lub sprzęt wojskowy, o którym mowa w art. 1 ust. 2, wyprodukowany lub wytworzony poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej [w:] Ustawa...op. cit.

⁶ zobowiązaniu offsetowym bezpośrednim – rozumie się przez to zobowiązanie offsetowe, w którym offsetobiorcą jest podmiot prowadzący działalność w zakresie objętym koncesją wydaną na podstawie ustawy z dnia 22 czerwca 2001 r. o wykonywaniu działalności gospodarczej w zakresie wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią, amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym. [w:] Ustawa...op. cit.

⁷ zobowiązaniu offsetowym pośrednim - rozumie się przez to inne zobowiązanie offsetowe

⁸ Know-how -z jęz. angielskiego (*know* - "wiedzieć", *how* - "jak") termin określający konkretną wiedzę techniczną z danej dziedziny, umiejętność wykonania lub wyprodukowania czegoś, kompetencję, biegłość. Definicja przyjęta przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu jako know-how określa całość wiadomości, czyli fachowej wiedzy oraz doświadczeń w zakresie technologii i procesu produkcyjnego dla określonego wyrobu. W prawie europejskim (Rozporządzenie nr 772/2004) definicja stanowi, że know-how to pakiet nieopatentowanych informacji praktycznych, wynikających z doświadczenia i badań, które są: 1) niejawnie, czyli nie są powszechnie znane lub łatwo dostępne, 2) istotne, czyli ważne i użyteczne z punktu widzenia wytwarzania produktów objętych umową oraz 3) zidentyfikowane, czyli opisane w wystarczająco zrozumiałym sposób, aby można było sprawdzić, czy spełniają kryteria niejawności i istotności.

Tabela 1. Ogólne ramy zawierania umów offsetowych

offset jest obowiązkiem przy transakcjach powyżej 5 mln EUR	
umowa dostawy nie może być zawarta przed datą zawarcia umowy offsetowej	
wartość umowy offsetowej (nie mniejsza niż wartość umowy dostawy)	
<i>Offset bezpośredni</i>	<i>Offset pośredni</i>
na rzecz przedsiębiorców o szczególnym znaczeniu gospodarczo-obronnym	na rzecz innych podmiotów
żadna ze stron nie może odstąpić od umowy offsetowej	
jest podpisana pomiędzy Skarbem Państwa RP reprezentowanym przez Ministra Gospodarki a zagranicznym dostawcą	
jest zawarta wg prawa polskiego, na okres nie dłuższy niż 10 lat, zatwierdzana przez Radę Ministrów, nadzorowana przez ministra właściwego do spraw gospodarki	

Źródło: Opracowanie własne

Umowa offsetowa powinna określić zobowiązania offsetowe, które mogą dotyczyć następujących dziedzin gospodarowania:

- inwestycji kapitałowych i rzeczowych, szczególnie w polski przemysł obronny,
- inwestycji niematerialnych (przekazanie technologii i know-how),
- przekazania licencji na produkcję,
- udziału w modernizacji zakupionego sprzętu obronnego,
- zakupu polskich produktów obronnych i innych,
- udziału w rozwoju B+R+W:
 - udziału polskiego offsetobiorcy w międzynarodowym programie offsetodawcy,
 - udziału kapitałowym zagranicznego dostawcy w pracy B+R realizowanej przez offsetobiorcę,
 - wdrożenia polskiego opracowania (np. utworzenie spółki typu Venture Capital)
- promocja eksportu polskich produktów:
 - sprzedaż towarów wyprodukowanych na terenie Polski za pośrednictwem własnej sieci marketingowej,
 - wsparcie marketingowe i promocyjne dla eksportu polskich wyrobów na rynkach trzecich,
 - inne działania,
- rozwój gospodarki opartej na wiedzy,
- szkolenia,
- inne.

Zaliczanie wartości zobowiązań offsetowych

Wartość umowy offsetowej nie może być niższa od wartości umowy dostawy. W celu wskazania partnerom zagranicznym preferencji w zakresie potrzeb offsetowych oraz podkreślenia, które z nich mają szczególną wartość dla polskiej gospodarki, ustawa

offsetowa wprowadziła mnożniki offsetowe⁹. Daje to możliwość zaliczania wartości zobowiązania offsetowego¹⁰ powiększonego o mnożnik offsetowy określony w umowie offsetowej.

wartość zobowiązania offsetowego = wartość nominalna zobowiązania x mnożnik offsetowy

Taki sposób zaliczania zobowiązań offsetowych powoduje, że wartość nominalna zobowiązania może znacznie różnić się od wartości zobowiązania zaliczonego offsetodawcy. Są to w pewnym sensie tzw. „wirtualne kapitały”, czyli nakłady nieponiesione, a zaliczone w wartość zobowiązania. Wysokość mnożników offsetowych uzależniona jest od rodzaju zobowiązania.

Tabela 2. Mnożniki offsetowe dla zobowiązań offsetowych bezpośrednich

Przedmiot zobowiązania offsetowego	Mnożniki
1. Zakup przez zagranicznego dostawcę od Skarbu Państwa udziałów lub akcji, a także wniesienie wkładów do sp. z o.o. lub SA	2,0
2. Zakup przez offsetodawcę akcji lub udziałów offsetobiorcy i obowiązkowe podwyższenie kapitały zakładowego	2,0
3. Wniesienie przez offsetodawcę wkładu pieniężnego na rzecz offsetobiorcy	2,0
4. Wniesienie przez offsetodawcę aportu rzeczowego na rzecz offsetobiorcy	1,0-1,5
5. Przekazanie offsetobiorcy przez offsetodawcę technologii lub wartości niematerialnych i prawnych: a. Związanych z produkcją uzbrojenia lub sprzętu wojskowego b. Innych	2,0 1,5
6. Umożliwienie udziału offsetobiorcy w remontach, serwisie, naprawach, eksploatacji lub modernizacji uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na rzecz SZ RP poprzez inwestycje lub przekazanie wartości niematerialnym i prawnych offsetodawcy	2,0
7. Bezpośredni zakup przez offsetodawcę wytworzonych lub realizowanych przez offsetobiorcę wyrobów lub usług	1,0-2,0
8. Rozwój potencjału badawczo-rozwojowego i wdrożeń: a. Realizacja zamówień przez offsetobiorcę w programie międzynarodowym b. Finansowe wsparcie offsetobiorcy prowadzącego prace badawczo-rozwojowe lub wdrożeniowe poprzez inwestycje lub zakupy	2,0 2,0
9. Pomoc w sprzedaży wyrobów i usług wytworzonych przez offsetobiorcę za pośrednictwem sieci marketingowej offsetodawcy	1,0-1,5
10. Szkolenia i inne	1,0-1,5

Źródło: Opracowanie własne

⁹ Mnożnik offsetowy - rozumie się przez to określony liczbą współczynnik zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy na poczet wartości umowy offsetowej, [w:] Ustawa...op. cit.

¹⁰ Wartości zobowiązania offsetowego – rozumie się przez to wartość stanowiącą iloczyn wartości nominalnej zobowiązania offsetowego oraz właściwego mnożnika offsetowego, [w:] Ustawa...op. cit.

Tabela 3. Mnożniki offsetowe dla zobowiązań offsetowych pośrednich

Przedmiot zobowiązania offsetowego	Mnożniki
1. Zakup przez zagranicznego dostawcę od Skarbu Państwa udziałów lub akcji, a także wniesienie wkładów do sp. z o.o. lub SA	1,5
2. Zakup przez offsetodawcę akcji lub udziałów offsetobiorcy i obowiązkowe podwyższenie kapitału zakładowego	1,5
3. Wniesienie przez offsetodawcę wkładu pieniężnego na rzecz offsetobiorcy	1,5
4. Wniesienie przez offsetodawcę aportu rzeczowego na rzecz offsetobiorcy	1,0-1,5
5. Przekazanie offsetobiorcy przez offsetodawcę technologii lub wartości niematerialnych i prawnych:	0,5-1,5
6. Bezpośredni zakup przez offsetodawcę wytworzonych lub realizowanych przez offsetobiorcę wyrobów lub usług	0,5-1,5
7. Pomoc w sprzedaży wyrobów i usług wytworzonych przez offsetobiorcę za pośrednictwem sieci marketingowej offsetodawcy	0,5-1,5
8. Szkolenia i inne	0,5-1,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej (Dz.U. 2007 Nr 91, poz. 612)

W przypadkach szczególnie uzasadnionych interesem gospodarki lub względami bezpieczeństwa i obronności państwa, mogą zostać zastosowane mnożniki offsetowe z przedziału 2,0-5,0. Obszar lokowania zobowiązań offsetowych musi dotyczyć np. przekazania bardzo nowoczesnej technologii, pomocy offsetodawcy w uruchomieniu produkcji oraz bliskiej współpracy offsetodawcy z offsetobiorcy a na rynkach trzecich. Równie wysoki mnożnik może być zastosowany, gdy offsetodawca inwestuje w działalność, której celem jest rozwój gospodarki opartej na wiedzy.

Umowy offsetowe

Dotychczas zawarto jedenaście umów offsetowych o łącznej wartości ponad 6,8 mld \$ i 893 mln €. Największym problemem w realizacji umów jest to, że to offsetodawca przedstawia projekty, na które polski rząd może się nie zgodzić, ale nie może narzucić transferu korzystnej dla siebie technologii i sfinansowania inwestycji. Najnowszymi zobowiązaniami offsetowymi dla przemysłu obronnego są projekty dla PZL-Hydral we Wrocławiu i Zakładów Metalowych "Dezamet" w Nowej Dębie. Oczekujemy kolejnych propozycji dla tej branży od np. Lockheed Martin.

Poza transferem nowoczesnych technologii na wsparcie całego projektu potrzebne są często jeszcze pieniądze. Stąd oczekiwania jak największej liczby projektów skierowanych do jednostek badawczo-rozwojowych przemysłu obronnego. Obecnie priorytetowe jest stworzenie centrum serwisowego dla samolotów F16 w Wojskowych Zakładach Lotniczych nr 2 w Bydgoszczy.

Ostatnią umowę podpisano 15 lutego 2007 r. z włoską spółką Avio. W ciągu 5 lat Włosi mają wyposażyć nieodpłatnie Wytwórnię Sprzętu Komunikacyjnego "PZL-Kalisz" w maszyny niezbędne do uruchomienia produkcji wraz z nowoczesną technolo-

gią do produkcji kół zębatach i podzespołów skrzyń napędowych do lotniczych silników turboodrzutowych. Jednocześnie PZL-Kalisz zostanie certyfikowanym producentem i eksporterem Avio. W Zakładach Metalowych „Mesko” w Skarżysku Kamiennej będzie produkowana nowoczesna amunicja i niekierowane systemy raketowe. W ramach podpisanej z Saab Bofors Dynamics umowy, Mesko otrzyma nie tylko dostęp do nowoczesnych technologii, ale również wsparcie finansowe na modernizację. Dzięki kontaktom z Saab będziemy zdobywać doświadczenie w tej dziedzinie. Ten offset zamyka pewien etap modernizacji linii produkcyjnej amunicji 12,7 mm. Mesko będzie producentem całej gamy amunicji tego kalibru, która dziś jest poszukiwana i zamawiana, nie tylko przez polskie wojsko, lecz także przez zagranicznych kontrahentów. Zakłady w Skarżysku Kamiennej są też beneficjentem umowy z Nammo Raufoss (dostawa dla Sił Zbrojnych RP amunicji kalibru 12,7 mm i 30 mm). Ta norweska firma od ponad 8 lat współpracuje z Zakładami Metalowymi "Mesko", między innymi w zakresie amunicji średniokalibrowej. W oparciu o dokumentację i wiedzę Nammo uruchomiono m.in.: produkcję amunicji 12,7 mm i 30 mm do KTO Rosomak i amunicji 12 mm do F-16. Uruchamiana jest również produkcja raket do śmigłowców i samolotów F-16.

10 lat temu działalność w Polsce rozpoczęła amerykańska firma Harris Corporation, dostarczająca sprzęt i wykonująca usługi w zakresie integracji systemów łączności. Do polskiej armii trafiło, w formie bezzwrotnej pomocy rządu amerykańskiego i zakupów bezpośrednich, kilkaset radiostacji tej firmy. Podpisana umowa (czas realizacji 4 lata) zakłada pozyskiwanie przez Wojskowe Zakłady Łączności nr 2 w Czernicy nowoczesnych technologii w zakresie produkcji i integracji systemów łączności radiowej oraz utworzenie centrum szkoleniowego i serwisowego.

W ramach umowy offsetowej zapewniono również transfer do gdyńskiego Radmoru technologii modernizacyjnej radiostacji VHF PR4G (w ramach umowy offsetowej z Thales).

Mimo postępu w realizacji umów offsetowych, nadal są problemy w wykonaniu niektórych projektów lokowanych w spółkach przemysłu obronnego, zwłaszcza dotyczących sprzedaży do Ameryki Północnej i Południowej samolotów M-28 i M-18 (PZL Mielec) oraz modernizacji, utrzymania technicznego, napraw i remontów samolotów dyspozycyjnych w Wojskowych Zakładach Lotniczych Nr 2 w Bydgoszczy.

Tabela 4. Lista Umów Offsetowych na dzień 31 grudnia 2007

Nr	Zagraniczny dostawca	Przedmiot dostawy	Data zawarcia	Wartość*
1	EADS Construcciones Aeronauticas, Hiszpania	Związana z dostawą samolotów transportowych C295M dla Sił Powietrznych	28.08. 2001 r. 21.12.2007 r ¹¹ .	306,36 mln \$ 78,70 mln \$
2	GEIE Eurotorp, Francja	Związana z dostawą lekkich torped dla Marynarki Wojennej	13.12.2001 r.	26,99 mln €
3	THALES Nederland B.V., Holandia	Związana z dostawą systemów uzbrojenia okrętów klasy ORKAN dla Marynarki Wojennej	21.12.2001 r.	76,28 mln €
4	Lockheed Martin Corporation, USA	Związana z dostawą samolotów wielozadaniowych F16 dla Sił Powietrznych	18.04.2003 r.	6,028 mld \$
5	Patria Vehicles Oy, Finlandia	Związana z dostawą kołowych transporterów opancerzonych "Rosomak" dla Sił Zbrojnych	1.07.2003 r.	482 mln €
6	Oto Melara S.p.A, Włochy	Związana z dostawą kołowych transporterów opancerzonych "Rosomak" dla Sił Zbrojnych	1.07.2003 r.	308 mln €
7	Rafael Armament Development Authority Ltd., Izrael	Związana z dostawą ppk "Spike" dla Sił Zbrojnych	17.02.2004 r.	440 mln \$
8	Harris Corporation, USA	Związana z dostawą radiostacji cyfrowych plecakowych i pokładowych, komponentów systemów łączności oraz części zamiennych dla Sił Zbrojnych	28.09.2006 r.	10,49 mln \$
9	Nammo Raufoss AS, Norwegia	Związana z dostawą amunicji kaliber 12,7 mm oraz 30 mm dla Sił Zbrojnych	3.10.2006 r.	70,96 mln €
10	Saab Bofors Dynamics AB, Szwecja	Związana z dostawą rakiet RBS15 Mk3 dla Marynarki Wojennej RP	6.10.2006 r.	127,3 mln €
11	Avio S.p.A, Włochy	Związana z dostawą silnika turbinowego dla korwety proj. 621	15.02.2007 r.	9,76 mln €

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki

¹¹ Aneks nr 2 do Umowy Offsetowej zawartej pomiędzy Skarbem Państwa a EADS-CASA (28 sierpnia 2001 r.) i związanej z Umową Dostawy samolotów transportowych CASA C-295. Aneks podwyższa wartość Umowy Offsetowej o 78,70 mln dolarów. Zwiększenie wartości Umowy Offsetowej wynika z podwyższenia wartości Umowy Dostawy, tj. zakupu kolejnych dwóch samolotów transportowych CASA.

Dotychczasowe efekty gospodarcze związane z realizacją umów offsetowych

Dokonując oceny efektów realizacji zobowiązań, można podzielić zobowiązania na związane z zakupami oraz inwestycyjne. Ze względu na przewidywane efekty, zdecydowanie najkorzystniejsze dla polskiej gospodarki są zobowiązania o charakterze inwestycyjnym. Jednak w wielu przypadkach – szczególnie w odniesieniu do transferu technologii i know-how – realizacja tych zobowiązań to przedsięwzięcia długofalowe, a ich efekty pojawią się dopiero po wielu latach.

Przewidywanymi efektami większości zobowiązań offsetowych – które są już realizowane lub które w najbliższej zostaną wdrożone są:

- **utrzymanie lub zwiększenie poziomu zatrudnienia:**

Przykładem może być zobowiązanie realizowane przez firmę General Motors Europe - w ramach umowy offsetowej zawartej z LMC – w spółce General Motors Manufacturing Polska Sp. z o.o. w Gliwicach (dawniej Opel Polska Sp. z o.o.). Inwestycje w ramach tego zobowiązania pozwoliły na utworzenie dodatkowych 200 miejsc pracy. Jednocześnie pozwalają one na ochronę ok. 5-8 tys. miejsc pracy u dostawców spółki General Motors Manufacturing Polska Sp. z o.o. oraz na wzrost zatrudnienia u tych dostawców o ok. 600 - 1.000 osób. W spółkach WSK „PZL-Rzeszów” S.A., EADS-PZL „Warszawa - Okęcie” S.A. oraz Grupie LOTOS S.A. realizacja zobowiązań offsetowych przyczynia się do utrzymania poziomu zatrudnienia.

- **pozyskanie nowych rynków zbytu:**

Przykładem może być zobowiązanie realizowane w spółce General Motors Manufacturing Polska Sp. z o.o. w Gliwicach, którego efektem jest eksport produkcji na rynki Azji, na które dotychczas spółka nie miała dostępu. Także w przypadku realizacji zobowiązania offsetowego w WSK „PZL-Rzeszów” S.A. nastąpiło rozszerzenie rynków zbytu – pojawili się nowi kontrahenci m.in. firmy SIKORSKY i HAMILTON.

- **zwiększenie wydajności pracy:**

Efektem realizacji zobowiązań offsetowych w EADS-PZL „Warszawa-Okęcie” S.A. – w ramach umowy zawartej z EADS – CASA - wydajność pracy wzrosła o 50% (według szacunków offsetobiorcy).

- **wzrost aktywności gospodarczej w regionie funkcjonowania offsetobiorców:**

Przykładem może być realizacja zobowiązań w ZM „MESKO” S.A., która spowoduje zwiększenie współpracy z kooperantami, głównie z działającymi w rejonie funkcjonowania spółki.

- **poprawa jakości wyrobów**-przede wszystkim jako efekt wykorzystywania nowocześniejszych technologii.

- **poprawa ochrony środowiska:**

Jest rezultatem unowocześnienia parku maszynowego oraz zastosowania nowych technologii produkcji. Na przykład zobowiązanie offsetowe ulokowane w Grupie LOTOS S.A. spowoduje obniżenie emisji związków siarki i dwutlenku węgla.

▪ **podnoszenie kwalifikacji pracowników:**

Daje sposobność pełnego wykorzystania pozyskanych technologii oraz umożliwia dalszy postęp technologiczny. Jako przykład można wskazać zobowiązania realizowane w Stoczni Marynarki Wojennej przez THALES. Szkolenia przeprowadzone w trakcie realizacji zobowiązania umożliwią pracownikom stoczni wykonanie prac związanych z modernizacją okrętów klasy ORKAN.

Wskazane wyżej efekty realizacji zobowiązań offsetowych o charakterze inwestycyjnym mają charakter głównie mikroekonomiczny. Niezależnie od nich istotną rolę odgrywają także efekty makroekonomiczne, których rezultaty pojawią się w przyszłości. Do najważniejszych z nich można zaliczyć:

- możliwość wykorzystania pozyskanych technologii w innych dziedzinach działalności gospodarczej,
- wzrost konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych,
- rozwój zaplecza badawczo-rozwojowego.

Ocena stanu realizacji umów offsetowych

Z analizy dotychczasowego przebiegu monitorowania realizacji umów offsetowych i weryfikacji danych przedstawionych przez zagranicznych dostawców oraz offsetobiorców wynika, że:

1. Widoczny jest postęp w realizacji części umów offsetowych w porównaniu z latami wcześniejszymi.
2. Niepokojący jest stan realizacji bezpośrednich zobowiązań offsetowych. Część zagranicznych dostawców ma problemy w realizacji tej grupy zobowiązań.
3. Część zobowiązań offsetowych nie jest realizowana.
4. W realizowanych obecnie umowach offsetowych mało jest zobowiązań offsetowych o charakterze inwestycyjnym, obejmujących inwestycje kapitałowe i rzeczowe dotyczące zakupu od Skarbu Państwa udziałów lub akcji, wniesienia wkładu pieniężnego do spółki lub wniesienia aportu rzeczowego.
5. Pozyskanie nowoczesnych technologii w ramach umów offsetowych nie przebiega tak dobrze, jak oczekiwano.
6. Na sposób realizacji zobowiązań offsetowych ma także wpływ stale wzrastająca wiedza i doświadczenie dotyczące problematyki offsetowej u wszystkich uczestników tego procesu.
7. Na mało satysfakcjonującą realizację zobowiązań offsetowych w pierwszym okresie realizacji wpływ miała także postawa offsetobiorców. Zbyt mała ich aktywność i częste przekonanie, że stroną odpowiedzialną za realizację offsetu jest strona rządowa, to jeden z poważniejszych powodów wpływających na stopień realizacji zobowiązań offsetowych w latach ubiegłych. Należy także podkreślić niewystarczającą dbałość niektórych offsetobiorców o zawieranie korzystnych dla siebie umów z offsetodawcami.