

Katarzyna Rawska

Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna

im. ks. B. Markiewicza w Jarosławiu

katarzyna.rawska@pwste.edu.pl  <https://orcid.org/0000-0002-4152-3292>

Współczesne wyzwania dla zarządzania wiedzą w kontaktach offsetowych

Wprowadzenie

Celem artykułu jest przedstawienie współczesnych wyzwań dla stosowania praktyk offsetowych w zarządzaniu wiedzą na przykładzie wybranych zawartych kontraktów przez Polskę oraz analizy praktyk wybranych państw. Wybór krajów został podyktowany kryteriami reprezentatywności problemu najczęściej spotykanych przy stosowaniu strategii kontraktów offsetowych. Transakcje offsetowe są zjawiskiem stosunkowo nowym w międzynarodowym obrocie gospodarczym. Po raz pierwszy można spotkać termin umowy offsetowej formalnie w relacjach gospodarczych między Stanami Zjednoczonymi a Kanadą w latach dziewięćdziesiątych XX wieku. W praktyce relacji kontraktów gospodarczych istnieją różne formy regulowania należności i zobowiązań pieniężnych z tytułu obrotu handlowego, usługowego, kapitałowego i świadczeń jednostronnych (nieodpłatnych) powstałych między podmiotami znajdującymi się w różnych krajach. W teorii handlu międzynarodowego nie istnieje powszechnie zaakceptowana systematyzacja pojęć dotyczących rodzajów transakcji wiązanych (ang. *countertrade*) ani też transakcji offsetowych, będących jednymi z takich typów. Ten sam rodzaj umowy bywa różnie nazywany i klasyfikowany w zależności od osoby opisującej transakcję oraz kraj, w którym dana praktyka handlowa ma miejsce.

Podjmując temat badań, postawiona została następująca hipoteza: *wiedza w istotny sposób wpływa na kształtowanie poziomu, kierunku zawieranych umów offsetowych*. Postawienie tak mocnej hipotezy miało na celu wywołanie refleksji nad zjawiskiem wykorzystania możliwości tkwiących w offsecie. Aby uzyskać informacje pozwalające na obronę lub podważenie przyjętej hipotezy, został sformułowany problem badawczy: *Jaki jest wpływ wiedzy na kształt zawieranych umów offsetowych*.

Wiele kontrowersji gromadzi się wokół słuszności stosowania tego typu transakcji, jednocześnie brakuje wyczerpujących opracowań naukowych na ten temat. Taka sytuacja jest wynikiem braku wiarygodnych danych statystycznych określających zarówno skalę, jak i dynamikę tego zjawiska. Wynika to z poufnego charakteru tego rodzaju transakcji. W problematyce offsetu trudno znaleźć wiarygodny instrument weryfikacji pomiaru skuteczności tego typu umów. Są to transakcje złożone zarówno ze względu na ich zakres, jak i liczbę uczestników, przedmiot kontraktu, a także powściągliwość stron w wypowiedziach na ten temat z uwagi na tajemnicę handlową. Jednocześnie obserwuje się wzrost stosowania tego typu transakcji w światowym obrocie gospodarczym, a także nasilenie żądań offsetowych.

Z uwagi na istotę polityki obronnej, każde państwo przywiązuje szczególną uwagę do rozwoju przedsiębiorstw krajowego przemysłu obronnego oraz prac badawczo-rozwojowych dotyczących tego przemysłu. Jednak nie wszystkie potrzeby związane z obronnością i bezpieczeństwem państwa mogą być zaspokojone przez przemysł krajowy. Sytuacja taka zmusza rządy państw do importu uzbrojenia, kosztem lokowania stosownych zamówień w kraju. Instrumentem rekompensującym rodzimemu przemysłowi obronemu dokonanie tych kosztownych zakupów finansowanych ze środków budżetowych są wymuszone inwestycje w gospodarkę, zwane offsetem. Ważnym czynnikiem jest sytuacja związana z polityką wobec europejskiego przemysłu obronnego, ukierunkowanego na Europejski Rynek Wyposażenia Obronnego oraz Europejską Bazę Technologiczno-Przemysłową Sektora Obronnego. Umiejętnie wykorzystany offset może stać się znaczącym narzędziem, przy pomocy którego można skutecznie zrealizować wiele zamierzeń gospodarczych, przyspieszyć konieczną modernizację techniczną Sił Zbrojnych oraz dostosować polski potencjał obronny do potrzeb i warunków sojuszniczych. Przełożenie efektywności wykorzystywania i stosowania projektów offsetowych na system obrony RP, czyli doposażenie i podnoszenie zdolności bojowej Polskich Sił Zbrojnych, jak i dofinansowanie odpowiednich ogniw ochronnych, informacyjnych i gospodarczych w aspekcie współpracy NATO – UE, jest ważnym elementem umacniania pozycji Polski na arenie międzynarodowej. Wspomaga to tworzenie państwa silnego oraz stabilnego politycznie i militarnie. Umowy offsetowe będące kontraktami państwowymi znalazły odzwierciedlenie w polityce kolejnych rządów. Praktyka offsetowa, choć młoda, ewoluje, co doprowadziło do zmian w prawie offsetowym, aby skuteczniej sprostać potrzebom obronnym kraju i efektywniej wykorzystywać środki pozyskane drogą negocjacji offsetowych.

W Polsce pojęcie offsetu pojawiło się wraz z uchwaleniem przez Sejm Ustawy z 10 września 1999 r. o *niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa* dalej nazywana *ustawą offsetową* (Ustawa z 10 września 1999 r. o *niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa* (Dz. U. 1999, Nr 80, poz. 903). W okresie od sierpnia do grudnia 2001 roku podpisano pierwsze trzy umowy offsetowe, nadając kwestię praktyczną kontraktom offsetowym w Polsce. W kwietniu 2003 r. dzięki umowie offsetowej dokonano

największego i najbardziej spektakularnego zakupu dla Polskich Sił Powietrznych – samolotu wielozadaniowego F-16. Ustawa offsetowa w 2014 roku została zastąpiona ustawą z dnia 26 czerwca 2014 roku, o *niektórych umowach zawieranych w związku z realizacją zamówień o podstawowym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa*, która obecnie określa prawa i obowiązki stron oraz zasady zawierania umów w związku z realizacją zamówień dotyczących produkcji lub handlu bronią, amunicją lub materiałami wojennymi, stanowiących środki, o których mowa w art. 346 ust. Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, zwanego dalej „TFUE”, konieczne do ochrony podstawowych interesów bezpieczeństwa państwa, których wykonanie wymaga offsetu.

Geneza Offsetu

W teorii handlu międzynarodowego nie istnieje powszechnie zaakceptowana systematyzacja pojęć dotyczących rodzajów transakcji wiązanych (ang. *countertrade*) ani też transakcji offsetowych, będących jednymi z takich typów. Ten sam rodzaj umowy bywa różnie nazywany i klasyfikowany w zależności od osoby opisującej transakcję oraz kraj, w którym dana praktyka handlowa ma miejsce.

Klasyfikowanie transakcji *countertrade* nie jest prostym zadaniem, ponieważ są to strategie biznesowe, które były wykorzystane w różnych momentach w przeszłości i do różnych celów w zależności od potrzeb gospodarczych czy politycznych. Transakcje wiązane w handlu międzynarodowym ostatniej dekady lat 90. – jako porozumienia odgrywające kluczową rolę między rządami – to głównie barter i offset.

Istnieje pięć głównych wariantów transakcji wiązanych (*countertrade*):

- Barter: wymiana towarów lub usług bezpośrednio dla innych towarów lub usług bez wykorzystania pieniędzy, jako środka zakupu lub zapłaty (*Barter jest to bezpośrednia wymiana towarów pomiędzy dwoma stronami transakcji. Wymiana bezgotówkowa, czyli towar (bądź usługa) za towar. Strony uzgadniają wartość towarów lub usług i dążą do tego, żeby bilans był zerowy. Barter był pierwszym systemem ekonomicznym społeczeństw nieposiadających jeszcze lub nieznających pojęcia pieniądza; w starożytnym Rzymie powodem jego stosowania była utrata wartości pieniądza. W dzisiejszych czasach barter używany jest w wymianie handlowej w celu obejścia restrykcji walutowych lub z krajami cierpiącymi na brak zasobów walut wymiennalnych* (Szerzej: www.londoncountertrade.org 07.09.2021).

Charakterystyczne cechy zawierania tego typu transakcji są następujące:

1. Ilość, jakość i kondycja wymienionych towarów są określone w pojedynczym kontrakcie.
2. Nie występuje żadne określenie wartości wymienionych towarów – nawet do celów bilansowych – wyrażone w jakiegokolwiek walucie.
3. Nie przewiduje się udziału strony trzeciej.
4. Żadne zaświadczenia (z wyjątkiem ewentualnej opłaty prowizyjnej dla agenta) nie są regulowane w formie pieniężnej.

5. Wzajemne dostawy są realizowane w tym samym czasie (Baranowska-Prokop, 2003).

- **Licznik zakupów wzajemnych (ang. *counterpurchase*):** sprzedaż towarów i usług jednego przedsiębiorstwa w innym kraju przez firmę, która obiecuje, że w przyszłości dokona zakupu konkretnego produktu od tej samej firmy w tym kraju.

Cechy charakterystyczne tej transakcji są następujące:

1. Jest ona zawierana w postaci dwóch oddzielnych umów, z których jedna dotyczy warunków dostaw eksportowych, a druga określa zasady regulacji wzajemnych zobowiązań.
2. Fakturowanie i bilansowanie przeprowadza się w jednej, uzgodnionej walucie.
3. Płatności za dostawy obydwu partnerów dokonywane są niezależnie.
4. Towary dostarczone jako wypełnienie świadczenia wzajemnego przez importera należą zwykle do innej grupy towarowej niż towary eksportowe.
5. Dostawy wzajemne nie są zsynchronizowane w czasie. Często występuje różnica 1 do 3 lat w realizacji zobowiązania wzajemnego.
6. (Analysis of Recent Trends in U.S. Countertrade, Report on Investigation No. 332-125 under Section 332 of the Tariff Act of 1930, United States International Trade Commission Publication 1237 (1982), at 1.).

- **Samospłata (ang. *buy-back agreements*):** występuje, gdy firma buduje zakład w kraju – lub technologii dostaw, wyposażenia, szkolenia lub inne usługi do kraju oraz wyraża zgodę na pewną część zakładu produkcji jako częściowej płatności za zamówienia.

Cechy charakterystyczne tej transakcji są następujące:

1. Występują najczęściej w sektorze inwestycyjnym.
2. Spłata zobowiązań przez importera następuje zazwyczaj w formie dostaw dóbr wyprodukowanych na zakupionym sprzęcie.
3. Zawierane są dwie, oddzielne w sensie prawnym umowy określające sposób wypełnienia wzajemnych zobowiązań.
4. Fakturowanie i rozliczanie transakcji u obu partnerów dokonywane jest w jednej, uzgodnionej walucie.
5. Występuje zazwyczaj duża różnica czasowa w wypełnianiu świadczenia wzajemnego (najczęściej zawierana jest dodatkowa umowa kredytowa).
6. Z reguły występuje więcej niż dwóch partnerów.
7. Świadczenie zwrotne przekracza zazwyczaj wartość eksportu o koszty finansowania (Baranowska-Prokop, 2003).

- **Transakcja kompensacyjna (ang. *compensationtrade*):** typ umowy w której należności za określone dostawy regulowane są częściowo lub całkowicie

importem towarowym z kraju partnera. Przepływ regulowany jest częściowo towarami, a częściowo w walucie.

Cechy charakterystyczne tej transakcji są następujące:

1. Wszystkie warunki umowy i forma rozliczeń są ujęte w jednorazowej umowie.
 2. Rozliczenie transakcji i fakturowanie dokonywane jest w jednej, uzgodnionej uprzednio walucie.
 3. Wypełnienie świadczenia wzajemnego przez importera następuje przez niezależny przepływ płatności w formie towarowej lub towarowo-pieniężnej.
 4. Zobowiązania kompensacyjne mogą być przekazywane stronie trzeciej, wskazanej przez eksportera.
 5. Okres realizacji tego typu transakcji jest zazwyczaj krótki (do jednego roku) (Baranowska-Prokop, 2003).
- **Offset:** umowa, która zakłada, że spółka zrekompensuje twardy – zakup waluty bliżej nieokreślonego produktu z tego kraju w przyszłości; umowa między dwoma narodami do kupowania produktu od siebie nawzajem, pod warunkiem zakupu niektórych lub wszystkich składników i surowców od nabywcy gotowego produktu lub montażu tego produktu w kraju nabywcy. Cechy charakterystyczne tej transakcji są następujące:
 1. Strona kupująca warunkuje dokonanie zakupu od uzyskania jakiejś konkretnej korzyści przemysłowej lub handlowej. Wymagania dotyczą zazwyczaj:
 - zawarcia w produkcie finalnym elementów lub podzespołów wyprodukowanych w kraju importera;
 - koprodukcji wymagającej transferu technologii lub know-how o znaczeniu strategicznym, długoterminowych zobowiązań eksporterów technologii do zakupu dóbr lub usług w kraju importera.
 2. Wysokość zobowiązań offsetowych strony eksportującej technologię może się wahać w granicy od 30% aż do 100%.
 3. Wypełnienie zobowiązań offsetowych trwa od 1 roku do 10 lat.
 4. Zobowiązania offsetowe nie mogą być przenoszone na stronę trzecią (Baranowska-Prokop, 2003).

Możemy wyróżnić następujące umowy wiązane (*countertrade*) występujące między partnerami zagranicznymi w sektorze zbrojeniowym (J. Scott Lochner, Guide to Countertrade and International Barter, London Times, July 1984.):

- barter, tj. bezpośrednia wymiana towaru na towar wynikająca z pojedynczego kontraktu na wymianę dóbr lub usług, przy czym nie występuje w tym przypadku żadne określenie wartości wymienionych towarów (nawet do celów bilansowych) wyrażane w jakiegokolwiek walucie, żadne świadczenia nie są regulowane w formie pieniężnej, a dostawy wzajemne realizowane w formie finansowej, realizowane są w tym samym czasie (Scott Lochner, 1984);

- zakupy wiązane (ang. *counterpurchase*), w tym transakcje równoległe, transakcje typu *iunctim* i porozumienia dżentelmeńskie, których istotą jest uzależnienie dokonania zakupu importowego od uzyskania zobowiązania eksportera (tj. offsetodawcy), że w określonym czasie zakupi określone dobra lub usługi (lub spowoduje ich zakup przez stronę trzecią) do wysokości ustalonego z importem procentu wartości swego eksportu (Scott Lochner, 1984);
- samospłata (ang. *buy-back*) długoterminowe porozumienia i kontrakty w sprawie zakupu offsetowego, najczęściej na warunkach kredytowych, kompletnych obiektów przemysłowych, linii technologicznych lub know-how oraz drugiej strony – pełnej lub częściowej spłaty zobowiązań kraju offsetobiorcy dostawami określonych artykułów na rzecz eksportera w ciągu ustalonego czasu; dostawy te obejmują zazwyczaj produkty wytwarzane dzięki uruchomieniu zakupionego sprzętu inwestycyjnego lub licencji (Martin, 1996).

Stosunkowo nowa instytucja międzynarodowego obrotu gospodarczego, jaką jest offset, nie musi służyć wyłącznie celom militarnym czy militarnym w powiązaniu z innymi celami gospodarczymi. W praktyce relacji gospodarczych istnieją różne formy regulowania należności i zobowiązań pieniężnych z tytułu obrotu handlowego, usługowego, kapitałowego i świadczeń jednostronnych (nieodpłatnych) powstałych między podmiotami znajdującymi się w różnych krajach (Królikowski, 2010).

Offset jest narzędziem, które wykorzystuje mechanizmy kompensaty i transakcji równoległych. Nie jest jednak wprost transakcją kompensacyjną, równoległą czy barterową. Transakcja offsetowa bywa często mylona z zakupem kompensacyjnym typu *buy – back* (Hornhanger, Gegengeschaft e i der Parixis, Win, 1987). Podobieństwo wynika z faktu, iż wszystkie te transakcje dotyczą różnych przedsięwzięć eksportowych. Różni je to, że transakcja offsetowa nie musi być spłacana wytworzonymi towarami na zakupionych urządzeniach (Rymarczyka, 1997). Umowa offsetowa, jako specyficzna i złożona forma praktyki rozszerzania współpracy gospodarczej, naukowej i innej przy okazji zakupów uzbrojenia i sprzętu wojskowego, jest stosowana w międzynarodowej praktyce wymiany handlowej. Dotyczy rynku specyficznego, jakim jest handel uzbrojeniem i sprzętem wojskowym, czasem też innych dziedzin ważnych dla bezpieczeństwa narodowego nabywcy.

Istotne jest również to, że offset jest stosowany prawie wyłącznie przy transakcjach dotyczących uzbrojenia lub sprzętu wojskowego, gdyż transakcje wiązane w tym również offsetowe naruszają, z założenia, zasadę wolności gospodarczej, która jest gwarantowana m.in. prawem międzynarodowym wynikającym z porozumień Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu – GATT/WTO. (Światowa Organizacja Handlu (ang. *The World Trade Organization – WTO*)), WTO określa zasady współczesnego światowego handlu i – w przeciwieństwie do GATT – ma osobowość prawną. Polska jest współzałożycielem WTO (porozumienie ratyfikowała w 1995 r.). W ramach WTO, podobnie jak na forum GATT, decyzje w większości spraw są podejmowane na zasadzie konsensusu. Runda Urugwajska doprowadziła również do objęcia systemem wielostronnym nowych dziedzin współpracy międzynarodowej (szerzej; www.wto.org).

W czasie negocjacji wypracowano zupełnie nowy Układ Ogólny w Sprawie Handlu Usługami (GATS) (Komisja Europejska, szerzej: www.trade.ec.europa.eu) oraz Porozumienie w Sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej (TRIPS) (Szerzej, www.prawoautorskie.gov.pl). Głównym zadaniem tej organizacji jest liberalizacja międzynarodowego handlu dobrami i usługami, prowadzenie polityki inwestycyjnej wspierającej handel oraz rozstrzyganie sporów dotyczących wymiany handlowej (A. Moore, K. Himmera, *Intellectual Property [w:] CSLI, Stanford University 2014* (16.01.2018)). Kraje przystępujące do WTO zobowiązane są do dostosowania wewnętrznego ustawodawstwa do norm Światowej Organizacji Handlu oraz udzielania koncesji handlowych podmiotom zagranicznym.

Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (ang. *The General Agreement on Tariffs and Trade - GATT*), Pomysł liberalizacji handlu światowego w oparciu o wielostronny układ handlowy był rozważany jeszcze w trakcie II wojny światowej. Na konferencji w Hawanie w 1947 roku 21 państw ustaliło tekst Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu (*General Agreement on Tariffs and Trade - GATT*), który wszedł w życie 1 stycznia 1948 roku, stając się podstawą prawną wielostronnego systemu współpracy handlowej i wprowadzając do codziennej praktyki takie zasady, jak klauzula najwyższego uprzywilejowania (KNU), czy narodowe traktowanie (E. Obińska, K. Mrosik, *Encyklopedia Zarządzania, Mfiles*).

Kluczowymi zasadami traktatu GATT/WTO, były: zasada niedyskryminacji i równego traktowania; stosowanie tzw. klauzuli najwyższego uprzywilejowania (każde państwo jest traktowane tak samo; jeśli udzielamy uprzywilejowania jednemu państwu, to ten przywilej jest rozprzestrzeniany na inne kraje zrzeszone; wyjątkiem są strefy wolnego handlu i unie celne) i klauzuli narodowej (traktowanie na równi towarów importowanych do kraju z towarami krajowymi; wyjątkiem może być sytuacja, kiedy państwo chce ochronić bilans płatniczy, zdrowie swoich obywateli i ich bezpieczeństwo; zasada wzajemności; zasada możliwości interwencji handlowej (za jedyny instrument interwencyjny zostały uznane cła) (Skrzypczyńska, Polska w GATT/WTO WNPiD UAM, Poznań 2012).

Jednakże powyższe reguły prawne odnoszą się do działalności poszczególnych państw, a nie przedsiębiorstw. Jeżeli dana firma podejmuje autonomicznie decyzję o ograniczaniu swojego importu lub wysuwa żądanie, aby transakcja miała charakter wiązany, to jej działalność nie jest sprzeczna z postanowieniami GATT/WTO. Natomiast gdy decyzje przedsiębiorstwa wynikają z prowadzonej przez państwo polityki importowo-eksportowej, zasady GATT/WTO znajdują zastosowanie w stosunku do interwencji państwa, a nie działalności firmy. Jeżeli wymagania dotyczące handlu wiążanego są częścią polityki państwa w sferze handlu zagranicznego, to jest to sprzeczne z zasadami GATT/WTO. Jeżeli zaś handel wynika z porozumień pomiędzy przedsiębiorstwami, nie będąc konsekwencją polityki państwowej, to nie jest niezgodny z regułami Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (Skrzypczyńska, 2012).

Układy dopuszczają zastosowanie pewnych odstępstw w uzasadnionych przypadkach. Jednym z takich przypadków jest kwestia obronności i bezpieczeństwa

państwa, jest to bardzo ważne. Regulacje w poszczególnych krajach oczywiście różnią się od siebie, a polityka offsetowa istnieje w znacznej ich części (Królikowski, 2010).

Coroczny raport o wynikach realizacji amerykańskiej polityki offsetowej wydawany dla Kongresu USA powołuje się na definicję Departamentu Handlu opracowywanego przez Biuro Przemysłu i Bezpieczeństwa (BIS) i offset definiuje następująco: „Szeroki zakres przemysłowych i handlowych praktyk kompensacyjnych wymaganych jako warunek w zakupach międzyrządowych lub czysto komercyjnych w przypadku sprzedaży uzbrojenia” (BIS, 2009). Zalicza się do nich:

- koprodukcję, tj. produkcję zagraniczną bazującą na umowach międzynarodowych, która uniemożliwia zagranicznym partnerom uzyskanie informacji o sposobach produkcji całości lub części określonego uzbrojenia;
- produkcję licencjonowaną, tj. zagraniczną produkcję części komponentów amerykańskiego sprzętu wojskowego, na podstawie przekazania ścisłych informacji o technologii ich wytwarzania na warunkach czysto komercyjnych;
- poddostawy, tj. zagraniczną produkcję części komponentów amerykańskiego sprzętu wojskowego, przy czym nie muszą one zawierać wymogu licencjonowania lub przekazywania informacji o stosowanych technologiach; zazwyczaj przybierają one formę bezpośredniej umowy handlowej między producentem amerykańskim a firmą zagraniczną;
- transfer technologii, tj. wyniki z warunków umowy podstawowej przekazywanie technologii, które zazwyczaj przybiera formę wspólnych badań, pomocy technicznej i szkoleń dla pracowników filii lub joint venture utworzonych z zagranicznym partnerem;
- inwestycje zagraniczne, tj. inwestycje wynikające z zawarcia podstawowej umowy offsetowej i występujące w formie bezpośrednich inwestycji kapitałowych, utworzenia lub rozbudowy istniejących filii lub *joint venture* w kraju partnera;
- zakupy wzajemne, tj. zakupy wyrobów gotowych w kraju partnera offsetowego, często przybierające formę offsetu pośredniego (J. Brauer, J.P. Dunne, *Arming the South, The economics of Millitary Expenditure, Arms Production and Arms Trade In Developing Countries*, New York, 2004, s. 101).

Raport ten również dokonuje rozróżnienia dwóch podstawowych typów transakcji offsetowych, tj. pośrednich i bezpośrednich.

Należy jednak zaznaczyć, że zaprezentowana klasyfikacja nie prowadzi do wyraźnego rozróżnienia dwóch typów tych transakcji, tj. offsetu pośredniego i bezpośredniego. Dana forma transakcji może być zaklasyfikowana jako offset pośredni lub bezpośredni. Wyróżnieniem jest tu kryterium branżowe. Umowy związane z sektorem zbrojeniowym określa się jako offset bezpośredni, a pozostałe klasyfikowane są jako offset pośredni.

Polska umowa offsetowa w Unii Europejskiej

Podstawą prawną offsetu w Polsce oraz w krajach Unii Europejskiej jest Artykuł 296 Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską mówiący m.in. (Aktualnie Ustawa Offsetowa znajduje się w trakcie nowelizacji zgodnie z art. 346 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) oraz w duchu Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/81/WE z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania niektórych zamówień na roboty budowlane, dostawy i usługi przez instytucje lub podmioty zamawiające w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa i zmieniająca dyrektywy 2004/17/WE i 2004/18/WE.) (Art. 296. Traktatu Rzymskiego (dawny art. 223) s.146. (Dz. U. z 2004 r. nr 90, poz. 864/2): „*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*” (Dz. U. z 2004 r. nr 90, poz. 864/2). Ponieważ Unia Europejska dąży do unifikacji wielu zasad funkcjonowania różnych obszarów działalności, dlatego opracowane są wspólne dokumenty polityczno-strategiczne, a rozwiązania przyjęte w krajach członkowskich są zbieżne. Miejsce bazy technologiczno-przemysłowej sektora obronnego w polityce gospodarczej i obronnej UE zostało zdefiniowane przez Komisję Europejską: „*Europejski przemysł obronny w znaczącym stopniu przyczynia się do zapewnienia bezpieczeństwa i ochrony mieszkańców Europy. Kluczowym celem polityki w zakresie przemysłu obronnego prowadzonej przez Komisję Europejską jest stworzenie innowacyjnej i konkurencyjnej Europejskiej Bazy Technologiczno-Przemysłowej Sektora Obronnego (EDTIB). Baza typu EDTIB jest niezbędna do wdrożenia skutecznej Europejskiej Polityki Bezpieczeństwa i Obrony (ESDP), która pozwoli UE podejmować samodzielne działania w obliczu kryzysów międzynarodowych, bez uszczerbku dla działań prowadzonych przez NATO. Konkurencyjna baza EDTIB jest także konieczna, aby zapewnić Europie przystępność oraz możliwość współpracy międzynarodowej w dziedzinie projektowania i produkcji wyposażenia obronnego*” (Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego Regionów z dn. 6 grudnia 2007).

Współpraca z tymi ugrupowaniami sojuszniczymi stała się podstawowym filarem zewnętrznego bezpieczeństwa RP. Polskie Siły Zbrojne zobowiązane są do systematycznego wnoszenia adekwatnego do potencjału Polski wkładu w sojuszniczy system obronny tak, aby wzmacniać siły i wiarygodność obronną, narodową i sojuszniczą. Polska zyskała warunki stabilnego rozwoju, a jednocześnie została zobowiązana do zwiększenia nakładu na wysiłek obronny. Zaistniała potrzeba wypracowania przejrzystych, efektywnych mechanizmów współdziałania UE - NATO przy jednoczesnym unikaniu dublowania wysiłków. Wypracowano relacje komplementarności i strategicznego partnerstwa.

W ramach Europejskiej ESDP została utworzona Europejska Agencja Obrony (ang. *European Defence Agency – EDA*) (*Europejską Agencję Obrony powołano na podstawie wspólnego działania Rady z dnia 12 lipca 2004 r.*), której zasadniczymi celami

są: rozwijanie zdolności obronnych państw europejskich; wzmacnianie współpracy w zakresie zakupów uzbrojenia; wzmacnianie europejskiego przemysłu obronnego i budowanie europejskiego rynku uzbrojenia; promocja wielonarodowych programów badawczo-rozwojowych w dziedzinie obrony.

Polska od dnia powstania Europejskiej Agencji Obrony jest jej członkiem, czyli od roku 2004 uczestniczy w pracach nad tworzeniem jej struktur wewnętrznych. W roku 2006 Polska przystąpiła również do Międzynarodowego Reżimu Stymulującego Konkurencyjność Europejskiego Rynku Obronnego ustanowionego Kodeksem Postępowania w Zakresie Zamówień Obronnych (ang. *Code of Conduct on Defense Procurement*) (*Kodeks Postępowania w zakresie Zamówień Obronnych przyjęty decyzją Nr 2008/31 Rady Sterującej EDA, podjętą w Brukseli w dniu 21 listopada 2005 r, wraz z Kodeksem Najlepszych Praktyk w Łańcuchu Dostaw, zatwierdzony przez Stowarzyszenia Przemysłu Obronnego oraz Lotniczego i Kosmicznego (AeroSpace and Defense Industries Associatin – ASD) w dniu 27 Kwietnia 2006 r. i uzgodniony przez państwa członkowskie Unii Europejskiej uczestniczące w Europejskiej Agencji Obrony, został przyjęty z intencją zapewnienia znajomości i stosowania reguł wspierania konkurencji na Europejskim Rynku Wyposażenia Obronnego*). Od 1 lipca 2009 r. obowiązuje Kodeks Postępowania w Zakresie Offsetu (ang. *The Code of Conduct on Offset*) stanowiący ramy dla rozwijania się offsetu. Kodeks ten nie jest prawnie wiążący, a jedynie formułuje wskazówki o charakterze *soft law* (szerzej: www.eda.europa.eu). Państwa, które go przyjęły, mają obowiązek raportowania wdrażanych postanowień, jednak kodeks nie przewiduje sankcji z tytułu niestosowania jego postanowień. Głównym jego celem jest ewolucja praktyk offsetowych w kierunku większej ich transparentności oraz zmniejszenia ich bilateralnego znaczenia dla poszczególnych państw na rzecz wielostronnych porozumień w ramach tworzonej EDTIB. Kodeks ten ma zastosowanie do wszystkich praktyk kompensacyjnych wymaganych jako warunek dokonania zakupu sprzętu lub usług w sektorze obronnym. Wśród celów kodeksu wymienia się: łagodzenie ewentualnego szkodliwego wpływu offsetu na rynek obronny; większą przejrzystość transakcji offsetowych; stopniowe odchodzenie od offsetu przez państwa członkowskie, w tym poprzez poszukiwanie instrumentów, które mogłyby go zastąpić; dążenie do poprawy efektywności wykorzystywania offsetu dla budowy Europejskiej Bazy Technologiczno-Przemysłowej Sektora Obronnego.

Wśród korzyści dla Polski związanych z przyjęciem ww. Kodeksu można wymienić: dopuszczalność stosowania offsetu (korzyść dla offsetobiorców, w szczególności podmiotów branży obronnej); wzrost transparentności praktyk offsetowych w krajach członkowskich (korzyść dla polskich eksporterów uzbrojenia); ukierunkowanie offsetu na wspieranie EDTIB spowoduje wzrost znaczenia offsetu bezpośredniego i korzyści dla przedsiębiorstw branży obronnej; zacieśnienie współpracy Polski z krajami członkowskimi w zakresie bezpieczeństwa i obrony, aktywne uczestnictwo w Europejskiej Polityce Bezpieczeństwa i Obrony oraz EDA.

Przyjęty przez Polskę Kodeks jest integralną częścią systemu wspierania przez Europejską Agencję Obrony konkurencyjności na europejskim rynku wyposażenia obronnego, obejmując swym zakresem również międzynarodowe zamówienia

towarów i usług w dziedzinie obronności. Zasady i wytyczne zawarte w Kodeksie odnoszą się do wszystkich oferentów, zarówno państw członkowskich będących, jak i niebędących członkami EDA. Dzięki realizacji zamówień offsetowych w wielu zakładach poprawiła się kondycja ekonomiczno-finansowa. Ponadto, podmioty będące offsetobiorcami pozyskały nowoczesne technologie i nawiązały współpracę biznesową, która niejednokrotnie kontynuowana jest po zakończeniu projektów offsetowych.

W 2008 r. prowadzone były także prace nad projektem dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej *koordynującej procedury udzielania zamówień publicznych na niektóre roboty budowlane, dostawy i przyznania zamówień w dziedzinie obronności i bezpieczeństwa* (zwanej dalej: *dyrektywa obronna*). Celem projektu dyrektywy obronnej jest przede wszystkim wyeliminowanie niejednorodnych uregulowań istniejących w państwach członkowskich dotyczących zakupów związanych z obronnością oraz bezpieczeństwem państwa (UZP, 2009). Dyrektywa została przyjęta w dniu 7 lipca 2009 r. i ostatecznie nie wpłynęła na zasady zakupów, w tym i stosowania offsetu, dokonywanych zgodnie z art. 296 Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską.

Offset jest zjawiskiem ogólnosiwiatowym, wymaganym i oferowanym w różnych celach, zarówno politycznych, jak i gospodarczych, i raczej nie zniknie w przewidywanej przyszłości. W związku z tym, zajmując się kwestią offsetu na poziomie Unii Europejskiej, trzeba uwzględniać jego globalny charakter, a w szczególność udział w nim stron trzecich i ich wpływ na konkurencyjność przemysłu europejskiego.

Offset na świecie

Transakcje wiązane, do których należy offset, są przedmiotem różnorodnych ograniczeń wynikających z ustawodawstwa poszczególnych państw oraz przeszkód powstałych w różnych sektorach gospodarki. Stosunek poszczególnych państw do rozwoju offsetu zależy od szeregu czynników natury zarówno ekonomicznej, politycznej, w tym również od charakteru danej gospodarki oraz preferencji, jak i kierunków rozwoju polityki państwa.

Przemysł obronny ma pewną liczbę szczególnych cech, które na czele najbardziej uprzemysłowionych gospodarek świata pozwalają przyjąć środki i korzystać narodowej gospodarce z wojskowych zamówień sprzętu zgłoszonych przez ich rząd. Procedury offsetowe są bardzo różne w poszczególnych krajach w zależności od celów polityki przemysłowej, są przede wszystkim pod wpływem krajowej polityki obrony, ustawodawstwa krajowego w zamówieniach publicznych, budżetów obronnych i środków finansowych przeznaczonych na B + R oraz zdolności przemysłowej i technologicznej. Rządy państw rozwiniętych gospodarczo z zasady nie ingerują w sprawy związane z kontraktami offsetowymi, w oficjalnych oświadczeniach władze gospodarcze deklarują przeciwdziałanie tego typu praktykom. Jednakże w żadnym z krajów nie wprowadzono przepisów, ani nie zastosowano żadnych środków zakazujących lub ograniczających zawieranie kontraktów offsetowych.

Przeciwnicy tej formy wymiany uważają, że konsekwencją negatywną towarzyszącą offsetowi jest tworzenie się narodowych hiperspecjalizacji w poszczególnych rodzajach sprzętu obronnego, obniżenie konkurencyjności gospodarek w sektorach pozamilitarnych, przekształcenie firm przemysłu obronnego w przedstawicielstwa handlowe, szybsza dyfuzja uzbrojenia światowego, wzrost wydatków na cele militarne oraz tworzenie się międzynarodowych karteli producentów najbardziej zaawansowanych technologicznie systemów obronnych.

Przewiduje się, iż wysokie tempo rozwoju gospodarczego państw azjatyckich w najbliższych latach spowoduje stopniowe tworzenie się nowego, gospodarczego, politycznego i militarnego ośrodka świata. W perspektywie najbliższych 20–25 lat wzrosnie rola państw takich jak Japonia, Indie, które i zaczną zajmować czołowe miejsce w hierarchii światowej, a Unia Europejska jako konfederacja państw będzie zajmować liczące miejsce w stosunkach międzynarodowych. Pakt Północnoatlantycki, jako zasadnicze narzędzie systemu bezpieczeństwa międzynarodowego, łącząc Unię Europejską ze Stanami Zjednoczonymi dąży do strategicznego partnerstwa i współpracy w międzynarodowych sprawach. Unia Europejska, jako konfederacja państw, stanowi silny filar bezpieczeństwa, uwzględniając położenie geopolityczne i historyczne doświadczenia Polski (SIPRI Yearbook, Oxford University, 2011).

Indie – samodzielność w tym kraju w dziedzinie obrony ma ogromne znaczenie. Wszystkie środowiska indyjskiego przemysłu, środowiska akademickiego i jednostki instytucji badawczo-rozwojowe synergetyzują się do osiągnięcia tego celu. Założenia offsetu wynikają z polityki zastosowania technologii w Indiach; polityka ta jest określona w tzw. *Defence Production Policy* (DPP), *Defence Procurement Policy* (DPP). Według Sztokholmskiego Międzynarodowego Instytutu Badań nad pokojem z raportu wynika, że Indie obecnie przeznaczają największą na świecie kwotę z budżetu na zakup broni za granicą.

Polityka przemysłu hinduskiego dąży do stworzenia ekosystemu sprzyjającego prywatnemu sektorowi przemysłowemu, przyczynia się do podjęcia aktywnej roli i stworzenia w rodzimym sektorze obrony merytorycznej samodzielności. Pierwszeństwo posiadają rdzenne projekty rozwoju i produkcji wyposażenia obronnego.

Polityka obronna dąży do projektowania i integracji platform oraz systemów w ramach danego kraju, zgodnie z długoterminowym planem zintegrowanej perspektywy. Celem jest zbudowanie silnej rodzimej bazy przemysłu obronnego opartego na wykorzystaniu potencjału wewnętrznego poprzez aktywne zachęcanie i większy udział indyjskiego sektora prywatnego. Wszystkie realne sposoby, takie jak tworzenie konsorcjów, spółki *joint venture* i partnerstwa publiczno-prywatne sprzyjają nadrzędnemu celowi do osiągnięcia priorytetów politycznych. Procedury zamówień obronnych zostały tak uproszczone, aby umożliwiły spełnianie wymagań publicznych, obronnych, jak i sektora prywatnego w jak najszybszym terminie. Rząd posiada oddzielny fundusz w celu zapewnienia środków niezbędnych do wzmocnienia publicznego oraz prywatnego sektora wspierania innowacyjności jak i działalności badawczo-rozwojowej.

Według Sztokholmskiego Instytutu Badań nad Pokojem (SIPRI, 2011), Indie uzyskały 10% importu wszystkich typów uzbrojenia, korzystając z konkurencyjności rynku specjalnego poprzez poszukiwanie atrakcyjnych ofert w zakresie finansowania, poprzez umowy offsetowe oraz transfer technologii. Przewiduje się, iż Indie w najbliższych latach prawdopodobnie pozostaną największym odbiorcą broni konwencjonalnej na świecie.

Japonia – państwo, które po 1945 roku za pomocą offsetu odbudowywało gospodarkę i zdolności obronne. Praktyką japońską jest samowystarczalność w podstawowych gałęziach przemysłowych i zostało to osiągnięte dzięki odpowiednio wykorzystywanym umowom offsetowym. Transfer technologii w ramach zawieranych umów offsetowych był jednym z czynników rozwoju powojennej Japonii. W wyniku prowadzonej polityki uprzemysławiania technologicznego, Japonia stworzyła kompleks przemysłowo-militarny. Państwo to przyjęło program rozwoju nazywany *kokusanka* (Green, 1992) określający od czasów dynastii Meiji do chwili obecnej zarówno prywatne, jak i publiczne decyzje o zakupach państwowych, podlegały niepisanej zasadzie zachowania samowystarczalności, tj.: preferowania dostawców krajowych; w przypadku braku możliwości realizacji zakupów od dostawców krajowych, zawierania umów licencyjnych i wykorzystywania krajowych producentów i własnych środków wytwórczych; użytkowania w ramach umów licencyjnych rozwiązań technologicznych do szerszych zastosowań niż tylko wynikające z zakupów (Green, 1992). Projekt ten przede wszystkim izolował Japonię technologicznie, określał model polityki państwowej, jako konieczności autonomii w dziedzinie militarnej, chroniąc swoje granice za pomocą sprzętu wyprodukowanego u siebie w kraju.

Japończycy po zakończeniu II wojny światowej systematycznie dokonywali absorpcji pozyskiwanych technologii i przywiązywali szczególną wagę do szybkich dyfuzji innowacyjnych. Umowy offsetowe były szczególnie chętnie zawierane, a firmy, które mogły być beneficjentami były ściśle wyselekcjonowane. Każda z wybranych firm specjalizowała się w określonym elemencie urzędnictwa, np. przedsiębiorstwo Ishikawajima – Harima Heavy Industry specjalizowało się w produkcji silników, a firma Kawasaki dostarczała pozostałe elementy napędowe. Inne przedsiębiorstwa koncentrowały się na produkcji podwozia, skrzydeł i komponentów lotniczych. Integratorem całego systemu było Mitsubishi. Asymilacja pozyskanych w ramach offsetu technologii powiodła się całkowicie zgodnie z założeniami. Dokonano licznych modyfikacji i usprawnienia, tworząc nowe jakościowo, wysoko zaawansowane technologiczne produkty. Stworzono wyższe, ulepszone standardy produkcji, wywołując efekty mnożnikowe i rozwój związanych z lotnictwem gałęzi, tj. elektroniki, elektrotechniki, inżynierii materiałowej i innych sektorów uważanych za priorytetowe. W większości przypadków poszczególne komponenty lub podsystemy zakupionego w ramach offsetu sprzętu były zastępowane przez japońskie odpowiedniki w takim zakresie, że finalny produkt japoński przypominał pierwotny tylko wyglądem zewnętrznym (Baranowska-Prokop, 2009).

Należy zaznaczyć, że od końca 2002 r. Japonia nie prowadzi polityki offsetowej i nie zawiera tego typu kontraktów. Od 1998 r. nie zwiększyła wydatków na

zakupy sprzętu wojskowego. Bezpośrednim skutkiem tego są problemy niewykorzystania mocy wytwórczych w sektorze zbrojeniowym i brak możliwości sprzedażowych. W oficjalnych raportach Japońskiej Agencji Obrony znajdujemy stwierdzenie, że „posiadanie zaawansowanej technologicznej bazy militarnej jest niezwykle istotne nie tylko z powodu możliwości obronnych terytorium kraju, lecz także jako istotny argument w negocjacjach handlowych z państwami o zaawansowanej bazie technologicznej. Wobec faktu zmniejszenia zakupów rządowych należy więc podjąć starania racjonalizacji decyzji biznesowych i zwiększenia efektywności w sektorze obronnym”, (Jimbo, 2002; Urban Connections, 2002).

Wspomniana wcześniej zasada samowystarczalności i preferowania produkcji krajowej *kokusanka* znalazła pełny wyraz w podjęciu przez rząd Japonii decyzji o produkcji własnego myśliwca w celu zastąpienia samolotu P-3. Tym samym odrzucono propozycje współpracy w ramach offsetu z partnerem amerykańskim i uczestnictwa w programie MMAI (Baranowska-Prokop, 2009).

Offset aktualne wyzwania

Jak już wspomniano *Kontrakty offsetowe w świetle prawa RP i Polskie regulacje kontraktów offsetowych*, polskie prawo offsetowe jest ściśle skorelowane z uregulowaniami sojuszniczymi, w tym wytycznymi Unii Europejskiej. Obecną podstawą prawną w krajach Unii Europejskiej do stosowania offsetu jest zapis i Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/81/ z dnia 13 lipca 2009 r. z uwzględnieniem również postanowień kodeksu offsetowego Europejskiej Agencji Obrony (EDA).

Wprowadzenie nowej dyrektywy jest jednym z aktów prawnych Unii Europejskiej. Należy ona, obok rozporządzeń, decyzji oraz opinii i zaleceń, do kategorii prawa wtórnego, nazywanego też pochodnym (w odróżnieniu od prawa pierwotnego, np. traktatów). Najczęściej znajdują one zastosowanie w ramach ujednoczenia porządku prawnego poszczególnych państw członkowskich w dziedzinie prawa pracy, ochrony środowiska, ochrony konsumenta oraz prawa spółek.

Dyrektywy skierowane są wyłącznie do państw członkowskich, które są zobowiązane do ich implementacji (wdrożenia) do prawa krajowego w określonym terminie. Większość dyrektyw skierowana jest do wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej, jednak mogą być one kierowane do wybranych państw, a nawet do jednego państwa. Zatem państwo, do którego skierowana została dyrektywa, ma obowiązek wydać w określonym terminie przepisy krajowe, odpowiadające treści dyrektywy. Dyrektywa jest zatem dopiero pierwszym z dwóch wymaganych kroków, które muszą zostać podjęte w celu ustanowienia obowiązującej normy prawnej – tym drugim krokiem jest uchwalenie i wprowadzenie w życie odpowiednich przepisów wewnętrznych w danym państwie. W przepisach wydawanych przez państwo członkowskie na podstawie dyrektywy musi znaleźć się odwołanie do konkretnej dyrektywy, której wskazania mają realizować dane przepisy. Zgodnie z art. 249 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, dyrektywa wiąże każde państwo członkowskie, do którego jest kierowana, w odniesieniu do rezultatu, który ma być osiągnięty,

pozostawia jednak organom krajowym swobodę wyboru formy i środków. W praktyce oznacza to, że akt ten formułuje cele, które adresaci, dowolnymi środkami, formami i metodami, obowiązani są osiągnąć (Dz. U. z 2004 r. nr 90, poz. 864/2).

Nowe prawo offsetowe, jakim jest ustawa z dnia 26 czerwca 2014 roku, o niektórych umowach zawieranych w związku z realizacją zamówień o podstawowym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa, w szczególności likwiduje próg 5 000 000 EUR wartości umowy dostawy, który zobowiązywał do zawarcia umowy offsetowej zgodnie z Ustawą offsetową z 1999 roku. Należy podkreślić, że próg stanowił główne zastrzeżenie Komisji Europejskiej, według której stanowiło to tzw. klauzulę offsetową nakładającą obowiązek zawierania umowy offsetowej. Przyjęte rozwiązanie umożliwia zawarcie umowy offsetowej również od niższej wartości umowy dostawy, ale pod warunkiem, że zostanie uznane, iż realizacja umowy jest konieczna dla zapewnienia podstawowych interesów bezpieczeństwa. Należy podkreślić, że nowa ustawa wprowadza czytelne procedury dotyczące informowania ministra o postępowaniu w sprawie zawarcia umowy dostawy mogącej skutkować obowiązkiem zawarcia przez zagranicznego dostawcę umowy offsetowej.

Na uwagę zasługuje fakt, iż zgodnie z nową definicją offset to kooperacja między Skarbem Państwa i offsetobiorcą a zagranicznym dostawcą, konieczna do utrzymania lub ustanowienia w Polsce potencjału w zakresie produkcji, serwisu, obsługi i napraw niezbędnych z punktu widzenia bezpieczeństwa państwa. Kooperacja ta ma polegać w szczególności na przekazaniu technologii i wiedzy z przeniesieniem autorskich praw majątkowych lub licencyjnych, w celu zapewnienia wymaganej przez Skarb Państwa niezależności od zagranicznego dostawcy. Ponieważ nowe umowy offsetowe mają służyć ochronie podstawowych interesów bezpieczeństwa państwa, mają one dotyczyć wyłącznie offsetu bezpośredniego – adresowanego do przedsiębiorstw przemysłu zbrojeniowego. Pozyskane w ramach offsetu zdolności przemysłowe mają być wkładem Polski w budowę europejskiej bazy technologiczno-przemysłowej sektora obronnego. Przewidziano też likwidację mnożnika offsetowego, stosowanego do określania wartości umowy offsetowej w zależności np. od zawartości nowych technologii lub korzyści w postaci miejsc pracy. Wartość umowy offsetowej będzie ustalana indywidualnie dla każdej umowy offsetowej. Na uwagę zasługuje również procedura podejmowania decyzji w sprawie zasadności zawarcia umowy offsetowej w zakresie procedury kontroli prawidłowości realizacji zobowiązań offsetowych oraz przepisy zabezpieczające interesy Skarbu Państwa w przypadku braku realizacji umowy offsetowej przez zagranicznego dostawcę. Likwidacja mnożnika offsetowego wskazuje, że wartość umowy offsetowej nie może być niższa niż 80% wartości umowy dostawy, co jest bardzo korzystne.

Aktualnie Polska przygotowuje się do jednych z największych wydatków z budżetu Skarbu Państwa na utworzenie systemu obrony powietrznej i przeciwrakietowej średniego zasięgu Wisła. Ministerstwo Obrony Narodowej na realizację tego celu przewiduje wydać ok. 30 mld zł. Pod koniec września 2017 roku został wyłoniony dostawca do programu polskiego systemu ochrony przeciwrakietowej Wisła – jest to amerykańska firma Raytheon, która zaoferowała 69 programów offsetowych.

W dniu 13 października 2017 koncern Raytheon złożył pierwszą ofertę offsetową dotyczącą realizacji pierwszej fazy programu, obejmującą zakup dwóch baterii Patriot (cztery zestawy) z istniejącymi radarami w konfiguracji PAC – 3+ zintegrowane z systemem zarządzania obroną powietrzną IBCS, uzbrojone w pociski PAC – 3 MSE. Oferta offsetowa do tego etapu zakupu zawiera listy intencyjne podpisane z odbiorcami transferu technologii głównie przez polską Grupę Zbrojeniową oraz spółkami zależnymi. Zgodnie z deklaracją amerykańskiego offsetodawcy, propozycja zapewnia maksymalny poziom transferu technologii dozwolony przepisami Stanów Zjednoczonych. Offset miałby objąć m.in. elementy związane z systemem IBCS (produkcji Northrop Grumman) oraz zdolnością wykorzystywania pocisku PAC – 3MSE (prod. Lockheed Martin Cooperation). Drugi etap programu Wisła ma obejmować baterie zintegrowane z radarem i pociskiem sterowanym SkyCeptor. Polska strona zakłada uzyskanie w drugim etapie realizacji programu Wisła transferu technologii radaru AESA GaN i pocisków raketowych SkyCopter.

PGZ i Raytheon podpisały list intencyjny dotyczący nawiązania strategicznej, szeroko zakrojonej współpracy pomiędzy obiema firmami. Zgodnie z jego postanowieniami 50 procent wartości systemu WISŁA pozostanie w Polsce, a PGZ będzie pełnić rolę lidera spółek przemysłu zbrojeniowego w zakresie wspólnej produkcji i rozwoju polskiego systemu obrony przeciwlotniczej i przeciwraketowej Patriot. Przewiduje się, że polski przemysł zyska również możliwość eksportu na globalny rynek użytkowników systemu Patriot, który składa się z ponad 220 jednostek ogniowych używanych przez 13 państw.

Sytuacja ta skłania do oceny wartości efektywnego wykorzystywania pozyskanych środków oraz słuszności alokacji projektów offsetowych w poszczególnych sektorach gospodarki. Warto poddać analizie, w jaki sposób offset jest wykorzystywany oraz przypomnieć dobre praktyki w tym zakresie.

Podsumowanie

Udział państwa w gospodarce staje się oczywisty i naturalny, można go traktować jako integralny element systemu. Polska jest państwem granicznym NATO i UE, tym samym zajmuje ważne miejsce w europejskim systemie bezpieczeństwa, a terytorium Rzeczypospolitej Polskiej stanowi obszar o istotnym znaczeniu strategicznym. System obrony to nie tylko sprawna, silna armia, ale też silna gospodarka, a transakcje offsetowe są silną interwencją państwa w gospodarkę i budowanie tym samym podstaw gospodarczych i militarnych. Polskie rozwiązania w zakresie stosowania traktatów offsetowych są coraz mocniej kompatybilne z wytycznymi Unii Europejskiej, a tym samym Polska staje się silnym i ważnym sojusznikiem nie tylko ze względu na swoje położenie strategiczne.

Wejście Polski do UE zmieniło również formalną sytuację na forum WTO, w związku z przekazaniem odpowiedzialności za kształtowanie polskiej polityki handlowej z poziomu narodowego na wspólnotowy. Oznacza to, że z państwami trzecimi i członkami WTO negocjacje prowadzi Komisja Europejska (Dyrekcja Generalna ds.

Handlu – DG Trade) na podstawie mandatu uzyskanego od Rady UE (Ministrowie państw członkowskich UE) i w konsultacji z grupami roboczymi Rady UE, przede wszystkim z Komitetem artykułu 133, w pracach którego uczestniczy przedstawiciel Polski. W Komitecie artykułu 133 omawiane są także wszystkie sprawy związane z uczestnictwem państw członkowskich w WTO.

Ważnym aspektem w zakresie stosowania praktyk offsetowych jak i uwolnienia europejskiego rynku zbrojeniowego są konsekwencje wprowadzenia dyrektywy Rady Unii Europejskiej 2009/81/WE z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania niektórych zamówień na roboty budowlane, dostawy i usługi przez instytucje lub podmioty zamawiające w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa i zmieniająca dyrektywy 2004/17/WE i 2004/18/WE (UZP, 2009), która pociąga za sobą implementację prawa Polskiego zgodnie z art. 346 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE).

Transakcje związane, do których należy offset, są przedmiotem różnorodnych ograniczeń wynikających z ustawodawstwa poszczególnych państw oraz przeszkód powstałych w różnych sektorach gospodarki. Stosunek poszczególnych państw do rozwoju offsetu zależy od szeregu czynników natury zarówno ekonomicznej, politycznej, w tym również od charakteru danej gospodarki oraz preferencji, jak i kierunków rozwoju polityki państwa. Przemysł obronny ma pewną liczbę szczególnych cech, które na czele najbardziej uprzemysłowionych gospodarek świata pozwalają przyjąć środki i korzystać narodowej gospodarce z wojskowych zamówień sprzętu zgłoszonych przez ich rząd. Procedury są bardzo różne w poszczególnych krajach, w zależności od celów polityki przemysłowej.

Rządy państw rozwiniętych gospodarczo z zasady nie ingerują w sprawy związane z kontraktami offsetowymi w oficjalnych oświadczeniach. Władze gospodarcze deklarują przeciwdziałanie tego typu praktykom. Jednakże w żadnym z krajów nie wprowadzono przepisów, ani nie zastosowano żadnych środków zakazujących lub ograniczających zawieranie kontraktów offsetowych.

Przeciwnicy tej formy wymiany uważają, że konsekwencją negatywną towarzyszącą offsetowi jest tworzenie się narodowych hiperspecjalizacji w poszczególnych rodzajach sprzętu obronnego, obniżenie konkurencyjności gospodarek w sektorach pozamilitarnych, przekształcenie firm przemysłu obronnego w przedsiębiorstwa handlowe, szybsza dyfuzja uzbrojenia światowego, wzrost wydatków na cele militarne oraz tworzenie się międzynarodowych karteli producentów najbardziej zaawansowanych technologicznie systemów obronnych.

Transakcje offsetowe będące kontraktami państwowymi służą do realizacji celów i założeń polityki państwa. Programy offsetowe wykorzystywane są zgodnie z priorytetami strategicznymi państwa. Kontrakty offsetowe do tej pory nie były przedmiotem badań w takim ujęciu. Założony cel badań został zrealizowany, została przedstawiona złożoność współczesnych wyzwań dla stosowania praktyk offsetowych w kontekście zarządzania wiedzą. Przedmiot badań był trudny do zrealizowania z uwagi na charakter rozległości podmiotu umowy offsetowej, poufny charakter transakcji oraz teren badań, jak i zbiorowość objęta badaniem to niezwykle złożone

środowisko, co stanowiło trudność dla szczegółowego wnikięcia i rozwiązania problemu badawczego.

Podsumowując, można stwierdzić, że przedstawione w artykule informacje na temat przedmiotu badań oraz hipoteza, potwierdzają osiągnięcie założonego celu. Należy mieć na uwadze, że przeprowadzone badania nie wyczerpują problemu. Niemniej jednak można założyć, że badana problematyka będzie inspiracją do poszerzenia wiedzy na temat możliwości, jakie niesie stosowanie kontraktów typu offset.

Abstrakt

Współczesne wyzwania dla zarządzania wiedzą w kontaktach offsetowych

W artykule scharakteryzowano transakcje offsetowe i przedstawiono przyczyny stosowania mechanizmów offsetowych w kontekście globalnym i zarządzania wiedzą, ze szczególnym uwzględnieniem polskich w tym zakresie. Aby lepiej przedstawić problem, omówiono podstawy prawne zawierania umów offsetowych oraz przykłady alokacji w innych krajach świata.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo, offset, umowa offsetowa, uzbrojenie, polityka, technologia

Abstract

Contemporary challenges for knowledge management in the offset contracts

The article characterizes offset transactions and presents reasons for using offset mechanisms in global and European context management knowledge, with particular relation to Polish solutions in this area. To better present the issue, legal basis procedures for conclusions of offset contracts were discussed, and some examples of allocations in other countries in the world provided.

Keywords: security, offset, offset agreement, weapons, politics, technology

References

- Baranowska-Prokop, E. (2003). *Transakcje wiązane w handle międzynarodowym*. Wydawnictwo Difin.
- Baranowska-Prokop, E. (2009). *Problemy transakcji offsetowych*. Oficyna Wydawnicza SGH.
- Brauer, J., Dunne, J. P. (2004). *Arming the South, The economics of Military Expenditure, Arms Production and Arms Trade In Developing Countries*. New York.
- Bureau of Industry and Security. (2009). *Reporting of Offsets Agreements in Sales of Weapon Systems or Defense-Related Items to Foreign Countries or Foreign Firms*. <https://www.bis.doc.gov/index.php/documents/sies/111-final-rule-on-reporting-offset-agreements-12-09/file> (accessed: 10th February 2020).

Dz. U. z 2004 r., nr 90, poz. 864/2.

Green, M. J. (1992). Kokusanka: FSX and Japan's search for autonomous Defense Production. *MIT Japan Program, Center for International Studies, MIT*, 8.

Hornhanger, F. (1987). *Gegengeschafte i der Parixis*. Win.

Jimbo, K. (2002). A Japanese perspective on missile defense and strategic coordination. *The Nonproliferation Review*, 9(2), 56–62. <https://doi.org/10.1080/10736700208436891>

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego Komitetu ekonomiczno-Społecznego Regionów z dnia 5 grudnia 2007 r.

Królikowski, H. (2010). *Offset – mity i rzeczywistość*, Politeja, 1(13), Kraków, Analysis of Recent Trends in U.S. Countertrade, *Report on Investigation No. 332–125 under Section 332 of the Tariff Act of 1930*, United States International Trade Commission Publication 1237 (1982), at 1.

Lochner, S. J. (1984). *Guide to Countertrade and International Barter*. London Times.

Martin, S. (1996). *The economics of offsets: defence procurement and countertrade*. Harwood Academic Publishers.

Moore, A., Himmera, K. (2014). *Intellectual Property*. W: CSLI. Stanford University.

Obińska, E., Mrosik, K. (2021). *Encyklopedia Zarządzania*. Wydawnictwo Mfiles.

Rymarczyka, J. (red.) (1997). *Handel Zagraniczny*. Organizacja i technika PWN Warszawa.

SIPRI Yearbook. (2011). *Armaments, Disarmamnts and Internetal Security*. Oxford University.

Skrzypczyńska, J. (2012). *Polska w GATT/WTO*. WNPiD UAM Poznań.

Urban Connections. (2002). *Japan Defense Agency, Defense of Japan 2002*. <http://www.mod.go.jp/e/index.html> (accessed: 8th January 2020).

Urząd Zamówień Publicznych. (2009). *Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/81/WE*. www.uzp.gov.pl_data/assets/pdf_file/0028/34984/Dyrektywa_2009_81_WE_stan_na_01.01.2020.pdf (dostęp: 07.09.2021).

World Trade Organization. (1947). *The General Agreement on Tariffs and Trade - GATT*. www.wto.org (dostęp: 20.09.2021).

www.eda.europa.eu (dostęp: 20.10.2021).

www.londoncountertrade.org (dostęp: 20.09.2021).

www.prawoautorskie.gov.pl (dostęp: 20.10.2021).

www.sipri.org (dostęp: 20.10.2021).

www.trade.ec.europa.eu (dostęp: 20.10.2021).

www.wto.org (dostęp: 20.10.2021).