

JAKUB JAWORSKI

Biuro Współpracy Międzynarodowej
Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju, Warszawa

Offset jako czynnik rozwoju przemysłu

W większości krajów świata funkcjonuje wolny rynek, który w wielu obszarach stał się już rynkiem globalnym. Istnieją jednak branże, gdzie nawet kraje z liberalną gospodarką stosują pewne ograniczenia i regulacje. Taką branżą jest bez wątpienia przemysł obronny. Charakteryzuje się on tym, że posiada ograniczoną liczbą klientów, każdy kraj musi zagwarantować sobie bezpieczeństwo (wieloletnich) dostaw, rządy zwykle interweniują na rynku obronnym; jedną z form takiego interwencjonizmu jest offset.

Zgodnie z ustawą z 10 września 1999 r. O niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa (Dz. U. Nr 80 poz. 903 z 1999 r., z późniejszymi zmianami), zobowiązaniem offsetowym jest zobowiązanie bezpośrednio lub pośrednio zagranicznego dostawcy do zakupu od Skarbu Państwa udziałów lub akcji, a także do wniesienia wkładów do spółki z ograniczoną odpowiedzialnością bądź spółki akcyjnej lub do zawarcia i zrealizowania umowy sprzedaży, dostawy, licencji, know-how i innej umowy o przeniesienie prawa lub świadczenie usług, zawartej między zagranicznym dostawcą a offsetobiorcą.

W polskim ustawodawstwie offset dzieli się na bezpośredni i pośredni. Offset bezpośredni to wiążące się z umową dostawy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego zobowiązanie na rzecz przedsiębiorców o szczególnym znaczeniu gospodarczo-obronnym (w rozumieniu art. 3 ustawy z 23 sierpnia 2001 O organizowaniu zadań na rzecz obronności państwa realizowanych przez przedsiębiorców, Dz.U. Nr 122 poz. 1320). Offset pośredni to wszelkie inne zobowiązania nie objęte offsetem bezpośrednim. W niektórych krajach dopuszczane są tzw. zobowiązania przedoffsetowe. Polega to na tym, że część inwestycji dokonanych przez firmę zagraniczną jeszcze przed rozstrzygnięciem kontraktu jest zaliczana w poczet jej pakietu offsetowego.

Offset jest narzędziem służącym skompensowaniu ujemnego salda obrotów handlowych wywołanego dużym zakupem sprzętu, jak również służy do rozwoju przemysłu i usług, w kraju offsetobiorcy.

Mechanizm offsetu wykorzystują nie tylko kraje biedniejsze, ale również bogate, np. Norwegia, Szwajcaria, Wielka Brytania czy Kanada.

Z offsetu dla krajów bogatszych, a w szczególności dla ich sektora przemysłu i usług, płyną następujące korzyści:

- możliwość wejścia firm w międzynarodową kooperację,
- możliwość wejścia na rynek offsetodawcy (w wypadku dość hermetycznego rynku obronnego USA jest to bardzo ważne),

- zdobycie nowych zamówień,
- możliwość poddostaw dla offsetodawcy,
- zdobycie nowych technologii,
- praca dla własnego przemysłu.

W wypadku krajów słabiej rozwiniętych offset jest znacznie ważniejszym mechanizmem, gdyż korzyści tych jest więcej. Do wcześniej wymienionych dodać trzeba np.:

- możliwość zbudowania bądź utrzymania już istniejącego przemysłu zbrojeniowego (co nie jest łatwe przy ogromnej konkurencji na tym rynku),
- inwestycje,
- zmniejszenie bezrobocia.

Istotne jest również, że offset jest stosowany prawie wyłącznie przy transakcjach dotyczących uzbrojenia lub sprzętu wojskowego, gdyż transakcje offsetowe naruszają, z założeń, zasadę wolności gospodarczej, która jest gwarantowana m.in. prawem międzynarodowym (Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu – GATT). Układy jednak dopuszczają zastosowanie pewnych odstępstw w uzasadnionych przypadkach. Jednym z takich przypadków jest kwestia obronności i bezpieczeństwa państwa (*Offset a rynek*, 2003).

OFFSET W WYBRANYCH KRAJACH

Regulacje w poszczególnych krajach oczywiście różnią się od siebie. Jednak polityka offsetowa istnieje w znacznej ich części. Największym eksporterem uzbrojenia w latach 1990–2000 były Stany Zjednoczone. Ich eksport stanowił około 46% światowego eksportu uzbrojenia. Nowe porozumienia offsetowe zawarte przez USA w latach 1993–1998 dotyczyły głównie krajów europejskich (około 69%). Według kategorii porozumienia łącznie zawarte przez USA w tym okresie wyglądały następująco:

- zakupy – 37%
- poddostawy – 29%
- transfer technologii – 11%
- transfer środków finansowych – 7%
- inne – 5%
- szkolenie – 4%
- koprodukcja – 3%
- inwestycje – 3%
- produkcja licencyjna – 1%

Finlandia

Najczęściej podawanym przykładem dobrego wykorzystania offsetu jest Finlandia. W 1993 roku podpisano kontrakt na sprzedaż samolotów wielozadaniowych F/A-18 Hornet, produkowanych przez amerykańskiego Boeinga (wcześniej przez McDonnell Douglas), co

zaowocowało zobowiązaniami offsetowymi na poziomie 3 mld USD. Wymagany był offset o wartości 100% kontraktu. Jednym z elementów programu offsetowego zaproponowanego przez Boeinga było wsparcie firmy Nokia. Nokia, dzięki otrzymanemu wsparciu, przekształciła się z niewielkiej firmy w światowego potentata w branży telefonów komórkowych i sama stała się kreatorem nowych wysokich technologii. Oczywiście oprócz tego spektakularnego sukcesu, elementami programu były zakupy przez Amerykanów celulozy i papieru. Dla uzyskania lepszego efektu inwestycje offsetowe zostały skoncentrowane zarówno w ramach offsetu bezpośredniego jak i pośredniego. Zobowiązań w ramach offsetu bezpośredniego było mniej, za to miały większą wartość.

W 1998 zatwierdzono program Finnish Rules of Industrial Participation, w którym założono skoncentrowanie offsetu na wspieraniu małych i średnich przedsiębiorstw w ich wchodzeniu na rynek światowy, zwiększenie zatrudnienia i utrzymanie lub poprawienie ogólnego stanu gospodarki fińskiej (*Offset in Defense*, 2001).

W latach 1993–1999 offset dostarczony z USA podzielony był następująco:

zakupy towarów w Finlandii – 24%
 transfer technologii – 20%
 inne – 20%
 transfer środków finansowych – 20%
 szkolenie – 6%
 inwestycje – 5%
 poddostawy – 4%
 produkcja licencyjna – 1%.

Offset z USA (w głównej mierze za zakup przez Finlandię samolotów F/A-18 Hornet) za okres 1993–1999 z podziałem na bezpośredni i pośredni przedstawia tab. 1.

Tabela 1.

Rok/lata	Offset pośredni		Offset bezpośredni		Razem
	USD	%	USD	%	USD
1993	334 280	63,86	189 214	36,14	523 494
1994	194 281	88,53	25 169	11,47	219 450
1995	559 130	83,42	111 138	16,58	670 268
1996	587 130	83,42	116 658	16,58	703 788
1997	510 349,2	99,04	4 929	0,96	515 278,3
1998	193 415,2	92,40	15 904,1	7,60	209 319,3
1999	302 719,438	99,91	265,1	0,09	302 984,6
1993–1999	2 681 304 904	85,27	463 277 424	14,73	3 144 582,3

Źródło: Bureau of Export Administration (BXA) of the US Department of Commerce, „*Offset in Defense Trade. Fifth Annual Report to Congress*”, Washington D.C., Maj 2001

Izrael

Bardzo ciekawym przypadkiem jest też Izrael, szczególnie jeśli chodzi o sferę stosunków z USA. Kraj ten w ramach programu Foreign Military Sales (FMS) otrzymuje od USA pomoc wojskową (dla przykładu w 1999 roku było to około 1,86 mld USD). Mimo to wymaga od firm amerykańskich zaoferowania offsetu w wypadku zakupu od nich towarów.

Wymagany jest offset na poziomie minimum 35%, już przy wartości zakupu 35 tys. USD (w porównaniu średni poziom światowy wynosi około 15 mln USD). Dzięki offsetowi amerykańskiemu i technologiom otrzymanym w jego ramach firmy z Izraela są często konkurentami firm z USA w walce o kontrakty na dostawy uzbrojenia i sprzętu wojskowego.

W latach 1993–1999 struktura offsetu z USA przedstawiała się następująco:

poddostawy – 25%
 transfer technologii – 25%
 transfer środków finansowych – 24%
 zakupy towarów w Izraelu – 17%
 inwestycje – 6%
 inne – 2%
 szkolenie – 1%.

Offset z USA w latach 1993–1999 z podziałem na bezpośredni, pośredni i nieokreślony przedstawia tab. 2.

Tabela 2.

Rok/lata	Offset nieokreślony		Offset pośredni		Offset bezpośredni		Razem
	USD w tys.	%	USD w tys.	%	USD w tys.	%	USD w tys.
1993	28 600	26,75	45 336	42,41	32 966,1	30,84	106 902,1
1994	35 430	26,73	41 016	30,94	56 123	42,33	132 569
1995	0	0,00	100 527,4	26,51	278 623	73,49	379 150,4
1996	57 430	28,95	45 361,6	22,87	95 569,3	48,18	198 360,9
1997	122 129	75,46	34 124,3	21,08	5 597,4	3,46	161 850,7
1998	0	0,00	20 042,5	14,31	119 999,8	85,69	140 042,3
1999	0	0,00	19 992,6	22,85	67 487	77,15	87 479,6
1993-99	243 589	20,19	306 400,4	25,40	656 365,6	54,41	1 206 355,1

Źródło: por. tab. 1

Zjednoczone Emiraty Arabskie

W tym kraju offset jest obowiązkowy przy kontraktach o wartości powyżej 10 mln USD, na poziomie 60% wartości zamówionego sprzętu. Kwestiami związanymi z offsetem zajmuje się Grupa Offsetowa ZEA. Od roku 1992 do 2003 ogłoszono 31 projektów. W ZEA postawiono przede wszystkim na tworzenie spółek *joint venture* przez firmy zagraniczne z firmami miejscowymi. Offset obejmuje rozmaite projekty, przygotowane przez takich offsetodawców, jak amerykański Boeing, brytyjskie BAE, francuski Dassault czy europejskie EADS. Wśród tych projektów można wymienić np.:

- Abu Dhabi Shipbuilding, czyli budowę stoczni przy współudziale firmy Newport News Shipbuilding (USA);
- Berlitz Abu Dhabi – centrum językowe i tłumaczeń przy udziale McDonnell Douglas (obecnie Boeing), producenta m.in. samolotów F/A-18 Hornet;
- Combined Cargo UAE – stworzenie firmy transportowej (wysyłkowej) wspólnie z norweską Torvald Klaveness Group;
- Denel-Al Jaber Maintenance & Technology Company L.L.C – stworzenie firmy oferującej usługi w zakresie utrzymywania, operowania i zarządzania dla właścicieli cywilnych

- i/lub wojskowych flot transportowych (samochodowych) wspólnie z producentem broni z RPA – firmą Denel;
- GAM-AERO – firma oferująca usługi testowania i naprawy awioniki dla samolotów Airbus A320 i A340 i Boeing B767 przy użyciu Atec 5000 & Atec 6000 i ponad 80 programów przeznaczonych do testowania 150 typów aplikacji dla awioniki, stworzonych wspólnie z Aerospatiale (obecnie EADS);
 - Gulf Diagnostic Center – szpital z satelitarnymi łączami z wyspecjalizowanymi klinikami w USA i Wielkiej Brytanii stworzony przy pomocy firmy Lockheed Martin (produkującej m.in. samolot F-16);
 - International Fish Farming Company – firma hodująca ryby i krewetki, przetwarzająca je i sprzedająca na lokalnym i światowym rynku, stworzona przy pomocy francuskiego Dessault (producenta m.in. samolotów Mirage i Rafale);
 - Laser Re-nu – stworzenie fabryki zajmującej się sprzedażą i produkcją wkładów (tzw. kartridży), poddanych recydingowi, do drukarek laserowych założonej przy pomocy McDonnell Douglas (obecnie Boeing);
 - Oasis International Leasing Company – stworzone wspólnie z BAE (British Aerospace Systems, współproducenta np. samolotów JAS-39 Gripen) centrum leasingowe;
 - Safewater Chemicals – fabryka chemikaliów (np. kwasu solnego i sody kaustycznej) zorganizowana przy wsparciu firmy Specialist Mechanical Engineers z RPA.
 - UTS Burnstop – stworzenie, przy pomocy Dessault, fabryki produkującej sprzęt gaśniczy;

Wymienione powyżej projekty dotyczące zarówno sfery usług jak i przemysłu zostały zrealizowane w ramach programów offsetowych za zakup m.in.:

- 78 dział G6, najprawdopodobniej w roku 1990/91 (transakcja ta właściwie nie została oficjalnie potwierdzona) od firmy Denel z RPA,
- śmigłowców Apache od firmy Boeing,
- samolotów F-16 od firmy Lockheed Martin (w 2000 roku administracja USA zaakceptowała decyzję o sprzedaży 80 F-16 o wartości około 7 mld USD),
- samolotów Hawk od BAE,
- samolotów Mirage od Dessault (prawdopodobnie kontrakt o wartości ok. 3,2 mld USD).

Wszystkie te transakcje musiały mieć wartość powyżej 10 mln USD (37 mln DHS), ponieważ właśnie powyżej tej kwoty wymagany jest offset. Same tylko Stany Zjednoczone w latach 1993–1998 zawarły nowe porozumienia offsetowe z ZEA o wartości około 180 mln USD (*Apetyt...* 2003). Szacuje się, że w latach 1992–2002 do ZEA napłynął offset o wartości około 680 mln USD. W ZEA stosowane są również mnożniki, aby przyciągnąć inwestycje do preferowanych przez tamtejszy rząd branży. Nie są one jednak oficjalnie publikowane.

Arabia Saudyjska

W Arabii Saudyjskiej wymagany jest offset na poziomie 35%, a jednocześnie nie ma oficjalnie sprecyzowanego pułapu wartości kontraktu, od którego jest on wymagany. Głównym powodem wprowadzenia offsetu jest kreowanie miejsc pracy, szkolenie, transfer technologii i inwestycje, a pożądanym efektem inwestycje w spółki joint ventures z lokalnymi partnerami.

W ramach projektu Al. Yamamah (Gołąb) wprowadzono obejmujący zakup uzbrojenia po wojnie w Zatoce (1991) o wartości ok. 7,5 mld USD i inwestycje bezpośrednio o wartości

1,5 mld USD. W ramach offsetu m.in. brytyjsko-amerykańskie konsorcjum z udziałem brytyjskiego BAE Systems zbudowało fabrykę w Arabii Saudyjskiej i przekazało temu krajowi technologię, oprogramowanie i sposób produkcji głowic różnych typów do rakiet dla samolotów Tornado (*US-Saudi Arabia...* 1996).

Wspominając o najbardziej spektakularnym sukcesie w kwestii offsetu w tym kraju, mówi się o firmie Advanced Electronics Company (AEC). Firma ta powstała w 1988 roku. W ramach programu offsetowego za zakup przez Arabię Saudyjską (kontrakt podpisano w 1992 roku) 72 samolotów F-15 od firmy McDonnell Douglas (obecnie Boeing), przeniesiono linię produkcyjną do produkcji płyt drukowanych z St. Louis do Arabii Saudyjskiej. W wyniku tych działań AEC wygrało kontrakt o wartości 250 mln USD na dostawy dla AT&T (obecnie Lucent Technologies). AEC była zaangażowana w program F-15, oczywiście przy bliskiej współpracy z McDonnell Douglas. Otrzymała kontrakt na budowę części do systemów radarowych firmy Hughes, również realizowała pewne dostawy dla Lockheed Martin, buduje radiostacje taktyczne na licencji RACAL UK, jak również robiła switche dla AT&T. Firma AEC zajmuje się produkcją różnego rodzaju sprzętu elektronicznego na potrzeby cywilne i wojskowe. W tym wypadku można mówić o dużym sukcesie projektu offsetowego, który pozwolił AEC rozwinąć się i „wypłynąć na szerokie wody”.

Główne firmy zaangażowane w offset w Arabii Saudyjskiej to: Lucent Technologies (dawne AT&T) – USA, Boeing – USA, General Electric – USA, General Dynamics – USA, United Technologies – USA, Hughes Aircraft Company – USA, Northrop Grumman Corporation – USA, Smith Industries – USA, British Aerospace – Wlk. Brytania, Thomson-CSF (obecnie Thales) – Francja (*Offset in Defence...* 2001).

Jednak obok spektakularnych sukcesów, jak AEC, zanotowano również porażki. Praktycznym problemem jest brak możliwości stworzenia efektywnego programu offsetowego i obsadzenie go w wystarczającym stopniu wykwalifikowaną siłą roboczą z Arabii Saudyjskiej. Od połowy lat 80. USA zawarły zobowiązania offsetowe na 1,7 mld USD, z czego jedynie 16% zostało zrealizowane. Brytyjczycy zrealizowali jedynie 8% z 2 mld USD offsetu, a Francuzi 6% z 700 mln USD (Cordesman 2002).

Republika Południowej Afryki

W RPA 100% offset jest wymagany, gdy zakup zagraniczny przekroczy równowartość 10 mln USD, przy czym pakiet offsetowy jest istotnym elementem przy decyzji o zakupie sprzętu od danego dostawcy. Dopuszczalny jest offset zarówno bezpośredni, jak i pośredni w branży cywilnej i wojskowej. Preferowane są inwestycje, wspomaganie eksportu, prac B+R i transfer technologii. Rząd RPA kierując się wyborem dostawcy pod kątem pakietu offsetowego, patrzy przez pryzmat kreowania nowych miejsc pracy, transferu technologii i rozwoju przemysłu.

W latach 1998–2002 rząd RPA zaakceptował zakupy uzbrojenia o łącznej wartości 30 mld randów (obecnie to ok. 4,7 mld USD), oczekując offsetu o wartości 70 mld randów w ciągu 11 lat. Wg rządu RPA korzyści z takiego rozwiązania przyjmą trzy formy:

- offset związany z przemysłem obronnym (stanowiący około 20% całości lub 14,5 mld randów). Lokalne firmy zarobią około 4 mld randów poprzez bezpośredni udział w produkcji kupowanych samolotów lub okrętów. Dodatkowo zagraniczni dostawcy tego sprzętu dokonają transferu technologii o wartości około 3 mld randów w royalties i porozu-

mieniach licencyjnych do firm z RPA i skierują bezpośrednio inne zamówienia eksportowe do firm południowoafrykańskich o wartości ponad 7 mld randów;

- transakcje kompensacyjne (*counter trade*); zakup przez zagranicznych dostawców towarów z RPA (ok. 45% lub 31 mld randów), wśród zakupionych dóbr będą komponenty do samochodów, meble, wagony kolejowe, elektronika itp.;
- inwestycje zagraniczne w południowoafrykańskie firmy związane z dostawcą sprzętu (pozostałe 35% lub 24 mld Randów).

Oczekuje się również stworzenia 65 000 nowych miejsc pracy.

Między innymi dzięki offsetowi firmy zbrojeniowe z RPA, takie jak Denel, czy Grintek, otrzymały bardzo dużo zamówień, np.: Denel pomagał wytworzyć komponenty dla Avro RJ zamówionych przez Bahrajn, a Denel Aviation produkuje komponenty skrzyń biegów do silników turbinowych, zarówno Rolls Royce'a, jak i General Electric. Denel i Grintek miały także odnieść korzyści z możliwego kontraktu na dostawy samolotów JAS-39 Gripen na Węgry.

Wyrażane są również pewne wątpliwości, czy offset ten zostanie zrealizowany (i czy jego wartość będzie mierzalna). We wrześniu 2001 BAE Systems stwierdziło, że zrealizowało już 77% swoich zobowiązań offsetowych (lub jest na etapie finalizowania odpowiednich porozumień), mimo że nie dostarczyło jeszcze żadnego samolotu typu Hawk ani Gripen (*South Africa's...* 2001). Dodatkowo kary, jakie grożą za niewypełnienie zobowiązań offsetowych, ustalone zostały na poziomie 5% niespełnionego zobowiązania. W wypadku niektórych projektów bardziej opłaca się zapłacić tę kwotę, niż wykreować sobie konkurenta.

W wypadku offsetu za zakup przez RPA samolotów Hawk i Gripen (od firm BAE i Saab) koncern Denel otrzymał od Ericssona technologię produkcji nowoczesnych radarów artyleryjskich i ich oprogramowania (projekt Arthur) oraz systemu do obserwacji przestrzeni powietrznej. Transfer technologii dotyczył także sprzętu informatycznego oraz oprogramowania o wartości 800 mln USD (*Apetyt...* 2003).

Polska

W Polsce zasady offsetu reguluje ustawa O niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa (Dz.U. nr 80, poz. 903 z 1999, z późniejszymi zmianami). W ustawie tej określono, że każdemu kontraktowi na dostawę uzbrojenia lub sprzętu wojskowego dla polskiej armii o wartości powyżej 5 mln euro musi towarzyszyć offset w wysokości minimum równowartości dostarczonego sprzętu. Później przepisy te zostały zmodyfikowane, aby zapobiec rozbijaniu tej samej de facto transakcji na kilka mniejszych dla uniknięcia offsetu. Dodano, że offset jest wymagany, gdy suma wartości zawartych umów z jednym dostawcą w ciągu trzech lat przekracza równowartość 5 mln euro. Wartość offsetu może być zmodyfikowana przez odpowiednie mnożniki. Ponadto zgodnie z art. 6 pkt 2 ustawy: „wartość zobowiązania offsetowego bezpośredniego nie może być mniejsza od połowy wartości umowy offsetowej”.

Twórcom ustawy przyświecały następujące cele (o których mówi art. 5):

- rozwój polskiego przemysłu ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorców o szczególnym znaczeniu gospodarczo-obronnym oraz wdrażanie zaawansowanych technologii,
- otwarcie nowych rynków eksportowych dla polskiego przemysłu lub zwiększenie jego dotychczasowych możliwości eksportowych,

- przekazanie nowych technologii oraz usprawnień organizacyjnych do Rzeczypospolitej Polskiej,
- rozwój prac naukowo-badawczych, rozwój polskich uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych,
- tworzenie nowych miejsc pracy, w szczególności w regionach zagrożonych bezrobociem.

Ponieważ offsetodawca niekoniecznie jest skłonny inwestować w dziedziny gospodarki, w które inwestycje preferowałby polski rząd, stąd korzystając z doświadczeń innych krajów wprowadzono tzw. mnożniki. W Polsce normalnie stosowane są mnożniki od 0,5 do 2,0, ale w szczególnych przypadkach, uzasadnionych interesem gospodarki lub względami bezpieczeństwa i obronności państwa, mogą być użyte mnożniki od 2,0 do 5,0. Dzięki inwestycjom, do których przypisany jest mnożnik 5,0, rzeczywista wartość inwestycji będzie 5 razy mniejsza niż wartość kredytowa (nominalna).

Jednak mnożniki z zakresu 2,0–5,0 stosowane są rzadko, a ma to miejsce w następujących przypadkach:

- przekazanie nowoczesnej technologii, poparte perspektywicznymi zamówieniami, w wyniku czego nastąpi w ramach tej samej umowy offsetowej uruchomienie produkcji w oparciu o tę technologię (mnożniki 3–5),
- udział w modernizacji lub restrukturyzacji sektora przemysłu obronnego poprzez inwestycje kapitałowe, w wyniku czego nastąpi znaczący wzrost produkcji eksportowej oraz miejsc pracy (mnożnik 2–4),
- przekazanie technologii wraz z wyłącznością na perspektywiczną produkcję i zbytni na rynku zagranicznym (2–5),
- bezpłatne i bezwrotne przekazanie jednostce budżetowej, dla której zostało zakupione uzbrojenie lub sprzęt wojskowy, a którego dostawa podlega offsetowi, wyposażenia do jego eksploatacji i dokumentacji technicznej umożliwiającej użytkowanie zgodnie z przeznaczeniem zakupionego uzbrojenia lub sprzętu wojskowego oraz jego utrzymywanie w zdolności technicznej (2–4),
- przekazanie jednostce badawczo-rozwojowej lub polskiej uczelni oprogramowania lub innego nowoczesnego narzędzia informatycznego wspomagającego działalność tego podmiotu w zakresie projektowania, produkcji lub zarządzania (2–3),
- zlecenie jednostce badawczo-rozwojowej lub polskiej uczelni, w ramach zadań realizowanych we wspólnym programie B+R+W, pakietu prac prowadzących do szybkiego rozwoju dziedziny nauki dotychczas słabo w Polsce rozpoznanej, w wyniku czego nastąpi znaczne zwiększenie potencjału badawczego i wytwórczego (2–5),
- zlecenie jednostce badawczo-rozwojowej lub polskiej uczelni, w ramach zadań realizowanych we wspólnym programie B+R+W, strategicznego dla programu zadania, dającego gwarancję polskim przedsiębiorstwom podjęcia produkcji wyrobu opracowanego w ramach zadania (2–4) (zob. Dz.U. Nr 100, poz. 907 z 2002 r.).

Aby promować firmy z Polski i uniknąć sytuacji, w której jakiś produkt wytwarzany jest w Polsce w ramach offsetu, ale prawie 100% jego komponentów pochodzi z zagranicy, w Rozporządzeniu Rady Ministrów z 2 lipca 2002 r. dotyczącym mnożników zapisano, że „jeżeli wartość udziału materiałów i komponentów dostarczonych przez zagranicznego dostawcę do wykonania zamówienia w ramach umowy offsetowej jest równa lub większa od 20% całkowitej wartości zamówienia, to do rozliczenia zobowiązania offsetowego przyjmuje się wartość zamówienia pomniejszoną o wartość elementów dostarczonych przez zagranicznego dostawcę” (Dz.U. Nr 100, poz. 907 z 2002 r.).

Aby offset został należycie wykorzystany dla rozwoju gospodarki, a tym samym do rozwoju przemysłu, konieczne jest przede wszystkim pozyskanie nowych, perspektywicznych technologii. Jednak w wielu wypadkach firmy zagraniczne starają się wypełnić zobowiązania offsetowe poprzez zwykły zakup produktów w naszym kraju. Oczywiście to również może być korzystne, ale w takiej sytuacji znacznie więcej zależy od kierownictwa firmy, u której zostanie dokonany zakup, a szczególnie to, na co zostaną przeznaczone uzyskane fundusze, czy na badania, czy wydatki bieżące.

Jeśli chodzi o strukturę zobowiązań offsetowych firmy Lockheed Martin (według wartości rzeczywistej), to wygląda ona następująco:

zakup towarów i usług – 66,45%

przekazanie technologii i szkolenie – 16,48%

wkład pieniężny lub rzeczowy – 6,32%

inne – 10,75%.

Natomiast podział zobowiązań offsetowych firmy Patria za zakup przez Polskę kołowego transportera opancerzonego jest następujący:

zakup towarów i usług – 69,2%

transfer technologii – 22,1%

inwestycje – 5,1%

inne – 3,6%.

Jak więc widać, zagraniczni offsetodawcy starają się inwestować w obszary, które nie stanowią konkurencji dla ich firm czy rodzimej gospodarki, zwykle wiąże się to z zakupem polskich towarów i usług lub inwestycjami w firmy, które są zależne od offsetodawcy.

Do propozycji firmy Lockheed Martin, które mogą wspomóc rozwój przemysłu, nie tylko zbrojeniowego, w Polsce można zaliczyć:

1. Opracowanie krajowego, profesjonalnego, mobilnego systemu łączności radiowej wg standardu Tetra. W tym wypadku offsetodawcą jest firma Motorola, a offsetobiorcami Radmor (Gdynia), Computerland, Procom. W 2006 r. system ten ma pokryć już ponad 80% powierzchni kraju, a większość potrzebnych do niego urządzeń ma być produkowana w naszym kraju. Ponad 140 tys. radiotelefonów i innych urządzeń ma powstać w Radmorze. Tam też LM planuje przenieść produkcję urządzeń radiowo-elektronicznych ze swoich azjatyckich fabryk.
2. Wsparcie dla certyfikacji FAA oraz sprzedaży eksportowej samolotów M-28 i M-18 na rynkach Ameryki Północnej i Południowej. Współpraca w zakresie montażu zespołów innych typów samolotów. Offsetodawcą jest Adison Equipment Company i AvCraft Aviation, a offsetobiorcą Polskie Zakłady Lotnicze Sp. z o.o. (Mielec).
3. Transfer technologii z prawami wyłączności na wytwarzanie turbin wiatrowych na rynek krajowy i na eksport, w celu spełnienia wymagań UE. Offsetodawca – Winvid (Belgia), a offsetobiorcy – CNPEP Radwar (Warszawa), PZL-Świdnik.
4. Wkład kapitałowy w celu restrukturyzacji i modernizacji WSK PZL-Rzeszów oraz zakup towarów i usług. Offsetodawca – United Technologies Corporation/Pratt&Whitney (czyli właściciele WSK PZL-Rzeszów), offsetobiorca – WSK PZL Rzeszów.
5. Stworzenie Centrum Badań Materiałowych w Instytucie Lotnictwa. Offsetodawca – United Technologies Corporation/Pratt&Whitney, offsetobiorca – Instytut Lotnictwa (Warszawa).

6. Zakup części lotniczych od Polskich Zakładów Lotniczych Sp. z o.o. Offsetodawca – United Technologies Corporation/Pratt&Whitney, offsetobiorca – Polskie Zakłady Lotnicze Sp. z o.o. (Mielec).
7. Modernizacja Wojskowych Zakładów Lotniczych Nr 4 (Warszawa) w celu umożliwienia wykonywania prób silników F-100-PW-229. Offsetodawca – United Technologies Corporation/Pratt&Whitney, offsetobiorca – WZL Nr 4.
8. Zakup komponentów statków powietrznych. Offsetodawca – Textron (Cessna Aircraft), offsetobiorcy – PZL-Świdnik S.A., Polskie Zakłady Lotnicze Sp. z o.o.
9. Zakup komponentów śmigłowców. Offsetodawca – Textron (Bell Helicopter), offsetobiorca – PZL-Świdnik S.A.
10. Zakup komponentów statków powietrznych. Offsetodawca – Textron (Lycoming). Offsetobiorca – Kombinat PZL-Hydral S.A. (Wrocław).
11. Modernizacja, serwis, naprawy amerykańskich samolotów dyspozycyjnych. Offsetodawca – Aircraft Technologies Inc., offsetobiorca – Wojskowe Zakłady Lotnicze Nr 2 (Bydgoszcz). Dzięki temu projektowi zakład specjalizujący się w remontach i modernizacji samolotów wojskowych (MiG-29, Su-22) ma możliwość wejścia również na rynek cywilny.
12. Zakup komponentów do turbosprężarek i urządzeń energetycznych. Offsetodawca – Royston Components Ltd., offsetobiorcy – WSK PZL-Rzeszów S.A., ZM Bumar-Łabędy (Gliwice).
13. Zakup wyrobów metalowych od HSW S.A. Offsetodawca – Omniquip Textron, offsetobiorca – Huta Stalowa Wola S.A.
14. Zakup komponentów do przekładni hydraulicznych. Offsetodawca – Textron Power Transmission, offsetobiorca – HSW S.A.
15. System wspierania eksportu polskich małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) do USA. Offsetodawca – US Chamber of Commerce, Sandia National Labs, offsetobiorcy – Krajowa Izba Gospodarcza (Warszawa), Bartimpex (Warszawa).
16. Modernizacja Rafinerii Gdańskiej. Offsetodawca – Kellogg Stell, offsetobiorca – Rafineria Gdańska S.A. Ta kosztowna modernizacja umożliwi uruchomienie m.in. nowej linii technologicznej do głębokiej przeróbki ropy naftowej, która da znakomitej jakości niskosiarkowe paliwa, najprawdopodobniej nie byłaby możliwa bez offsetu.
17. Akcelerator Technologii. Offsetodawca – University of Texas, offsetobiorcy – Uniwersytet Łódzki, Fundacja F.I.R.E. (Warszawa).
18. Zakup statków typu RO-RO. Offsetodawca – Lockheed Martin Aeronautics Co., offsetobiorca – Stocznia Szczecińska Nowa.
19. Modernizacja zakładu i sprzedaż eksportowa P&W Kalisz. Offsetodawca – United Technologies Corporation/Pratt&Whitney, offsetobiorca – Pratt&Whitney Kalisz.
20. Zakup podzespołów dla przemysłu lotniczego. Offsetodawca – Goodrich, offsetobiorca – Goodrich Krosno S.A.
21. Zakup odkówek części lotniczych silników tłokowych. Offsetodawca – Textron (Lycoming), offsetobiorca – Zakład Obróbki Plastycznej Świdnik Sp. z o.o.
22. Uruchomienie produkcji nowego modelu samochodu T-3000 Astra wraz z produkcją części zamiennych. Offsetodawca – Lockheed Martin Aeronautics Co., offsetobiorca – Opel Polska Sp. z o.o. (Gliwice). W rozliczeniu tego projektu zostaną uwzględnione koszty nowych maszyn, ich montażu i szkoleń pracowników.

23. Inwestycje kapitałowe i rzeczowe oraz zakup komponentów maszyn do robót ziemnych. Offsetodawca – Caterpillar World Trading, offsetobiorca – Caterpillar Poland Sp. z o.o. (Janów Lubelski).
24. Zakup komponentów maszyn do robót ziemnych. Offsetodawca – Caterpillar World Trading, offsetobiorca – Fabryki Aparatury i Urządzeń Famet S.A. (Kędzierzyn Koźle)
25. Zakup komponentów maszyn do robót ziemnych. Offsetodawca – Caterpillar World Trading, offsetobiorca – Fabryka Maszyn Sp. z o.o. (Janów Lubelski).
26. Zakup podzespołów samochodowych. Offsetodawca – Textron Golf&Turf Care. Offsetobiorca – Pezetel-Melex Sp. z o.o. (Mielec).
27. Zakup elementów z aluminium odlewanych ciśnieniowo. Offsetodawca – Greenlee Textron, offsetobiorca – Alpha Sp. z o.o. (Kraków).
28. Inwestycje kapitałowe i rzeczowe oraz zakup elektronicznych podzespołów samochodowych. Offsetodawca – Kimball Electronics Group, offsetobiorca – Kimball Electronics Polska Sp. z o.o. (Poznań).
29. Budowa symulatorów i systemów szkoleniowych. Offsetodawca – Enviromental Tectonics Corp., offsetobiorca – ETC-PZL Sp. z o.o. (Warszawa)
30. Produkcja symulatorów lotu do samolotu F-16. Offsetodawca – L-3 Communications: Link Simulation & Training, offsetobiorca – ETC-PZL Sp. z o.o.
31. Zakup komponentów do silników lotniczych i turbosprężarek. Offsetodawca – Royston Components Ltd., offsetobiorca – Wytwórnia Aparatury Wtryskowej Mielec Sp. z o.o.
32. Zakup komponentów do turbosprężarek. Offsetodawca – Royston Components Ltd., offsetobiorcy – Przedsiębiorstwo Automatyki Przemysłowej (Rzeszów), Kuźnia Glinik Sp. z o.o. (Gorlice).
33. Zakup podzespołów dla przemysłu motoryzacyjnego. Offsetodawca – Royston Components Ltd., offsetobiorcy – Teksid Aluminium Poland Sp. z o.o. (Bielsko-Biała), Andoria-MOT (Andrychów).
34. Zakup komponentów maszyn do robót ziemnych. Offsetodawca - Royston Components Ltd., offsetobiorca – Sipma S.A. (Lublin).
35. Utworzenie inwestycji w celu zaangażowania kapitałowego w polski przemysł farmaceutyczny (restrukturyzacja i uruchomienie produkcji leków). Offsetodawca – Lockheed Martin Aeronautics Co., offsetobiorcy – Instytut Biotechnologii Antybiotyków (Warszawa), Bioton Sp. z o.o. (Ożarów Mazowiecki).
36. Uruchomienie produkcji i eksportu niebieskiego lasera. Offsetodawca – Lockheed Martin Aeronautics, offsetobiorca – TopGaN Sp. z o.o. (Warszawa).

Jak już wspomniano, większość projektów to zwykle zakupy towarów produkowanych przez polskie firmy. W tym wypadku tylko od tych firm zależy, jak spożytkują uzyskane w ten sposób pieniądze i czy przyczynią się one do ich rozwoju, czy jedynie do przedłużenia egzystencji. Istotne wydaje się również zaznaczenie, że części zakupów offsetodawcy dokonują w firmach, które już są ich własnością. Część projektów, które wydawałoby się, są związane z usługami, także mogą się przyczynić do rozwoju przemysłu, o ile są lokowane w zakładach produkcyjnych, a tym samym są zastrzykiem finansowym dla firmy. Dodatkowym argumentem przemawiającym na korzyść offsetu jest to, że stwarza możliwości trwałych więzów kooperacyjnych, a także uzyskania nowych kontaktów, co umożliwi dalszą sprzedaż (po wypełnieniu zobowiązania offsetowego) produkowanych przez polską firmę towarów i jej dalszy rozwój.

Oczywiście offset nie będzie panaceum na wszelkie problemy polskich firm i polskiej gospodarki, głównymi zagrożeniami mogą być:

- za niska chłonność inwestycji przez polskie firmy (szczególnie w wypadku offsetu bezpośredniego),
- niska jakość wykonania zobowiązań offsetowych przez zagraniczne koncerny,
- niski stopień wykonania zobowiązań,
- mało perspektywiczne inwestycje offsetodawcy,
- mały transfer nowoczesnych technologii,
- „przejęcie” pieniędzy z offsetu przez polskie firmy,
- słaba kontrola przez polskie władze wypełniania zobowiązań offsetowych przez offsetodawcę.

Na obecnym etapie realizacji zobowiązań offsetowych trudno dokładnie określić, jakie korzyści odniesie polska gospodarka z ich realizacji. To okaże się dopiero za kilka lat. Łączna wartość kontraktu na zakup F-16 to 3 478 945 936 USD (około 13,2 mld PLN), a wartość offsetu przy uwzględnieniu mnożników wynosi około 6,2 mld USD. Wiadomo jednak, że samolot F-16, biorąc pod uwagę cykl życia produktu, znajduje się raczej w schyłkowej fazie rozwoju. Amerykanie już intensywnie pracują nad kolejnymi samolotami, czyli F-22 Raptor i JSF (Joint Strike Fighter). Rodzi to niebezpieczeństwo, że jedynym odbiorcą produkcji części i wyposażenia F-16 będzie wojsko polskie. Nie można się także spodziewać dużego eksportu tych części, skoro większość krajów eksploatujących F-16 produkuje podzespoły u siebie lub jest już związana z jakimś centrum remontowo-produkcyjnym tych maszyn. Dobrym pomysłem byłoby włączenie polskich firm lotniczych (i nie tylko), chociażby w ramach offsetu, do programu budowy samolotów następnej generacji, takich jak F-35, czy JSF.

Kolejnym zakupem, który wiąże się z offsetem, jest 400–500 wyrzutni i około 300 przeciwpancernych pocisków kierowanych izraelskiej rodziny Spike za kwotę około 1,5 mld PLN. Większość elementów (ok. 80%) tego pocisku ma być produkowana w Polsce. Do ważnych komponentów, które nie będą produkowane w Polsce, należy zaliczyć system naprowadzania pocisków. Problemem będzie z pewnością eksport Spike'ów z Polski, gdyż europejsko-izraelskie konsorcjum Eurospike dostarcza pociski do Finlandii i Holandii, a na mocy porozumienia z Izraelem firma MBDA oferuje je we Francji, Austrii, Hiszpanii, Kanadzie, Norwegii, Szwajcarii, Wielkiej Brytanii i we Włoszech. W związku z tym istnieją obawy, że eksport z Polski zostanie ograniczony jedynie do Europy Środkowej i Wschodniej (Jaworski 2003).

Podsumowując, offset może mieć swoje dobre i złe strony. Dla offsetobiorcy najkorzystniej jest gdy:

- jak największą część offsetu stanowi transfer nowoczesnych technologii, które pozwolą offsetobiorcy na rozszerzenie i unowocześnienie swojej oferty, a tym samym utrzymanie bądź wzmocnienie swojej pozycji na światowym rynku;
- nawiązane zostaną trwałe więzy kooperacyjne pomiędzy offsetodawcą a offsetobiorcą, które zaowocują przedłużeniem współpracy poza okres obowiązywania danego projektu offsetowego, co może być korzystne dla obu stron;
- dokonane zostaną inwestycje w zakład, co pozwoli na jego modernizację, a przez to podniesienie jakości wytwarzanych wyrobów, a także obniżenie kosztów ich wytworzenia i rozszerzenie oferty;
- firmy włączone zostaną w międzynarodowe programy badawczo-rozwojowe, co jest szczególnie ważne dla obniżenia kosztów pozyskania nowych technologii;

- poprzez offset da się ominąć bariery w handlu (szczególnie dużo istnieje ich w obrocie uzbrojeniem) i wejść na chronione rynki (np. mocno chroniony jest amerykański rynek uzbrojenia).

Bardzo korzystne dla kraju, który otrzymuje offset, są też inwestycje pochodzące z kraju offsetodawcy. Offset jest też, w niektórych kwestiach, korzystny dla offsetodawcy. Po pierwsze otrzymuje on pieniądze za sprzedany sprzęt dość szybko, natomiast firmy z kraju offsetobiorcy ewentualny dochód z offsetu osiągają stopniowo. Po drugie, należy zauważyć, że np. dla USA offset jest korzystny, gdyż, np. w wypadku Polski pozwala na lokalizację produkcji w kraju, gdzie koszty pracy są niższe. W wielu wypadkach offsetodawca i tak dokonałby inwestycji zawartych w umowie offsetowej z krajem-offsetobiorcą, choć być może na terenie innego kraju. Tak więc dla offsetodawcy umowa offsetowa jest jedynie dodatkowym argumentem decydującym o lokalizacji inwestycji lub dokonaniu zakupu w konkretnym kraju (przy oferowanych podobnych warunkach).

Literatura

- Apetyt na Osset*, 2003, PC Kurier 3/2003)
- Cordesman A.H., 2002, *Saudi Arabia Enters the 21st Century*, "The Military Dimension", 6 XI
- Foreigners Exact Trade-Offs From US Contractors*, 2003, "New York Times", 16 II
- Jaworski J., Kułakowski S., 2003, *Przetargi stulecia*, „Biuletyn. Przegląd Gospodarczo-Obronny” nr 1
- Offset a rynek*, 2003, Międzynarodowe Targi Poznańskie, Poznań
- Offset in Defense Trade*. Fifth Annual Report to Congress, 2001, Bureau of Export Administration (BXA) of the US Department of Commerce, Washington D.C., May
- South Africa's multi-billion arms programme revisited*, Defence Systems Daily z 19 XI 2001
- US-Saudi Arabian Business Council*. Trzecie spotkanie plenarne, 1996, Waszyngton D.C., 2-4.X.1996