

# PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

# RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 348

## Polityka ekonomiczna

Redaktorzy naukowi

Jerzy Sokołowski

Arkadiusz Żabiński



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2014

Redakcja wydawnicza: Barbara Majewska

Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz

Korekta: Barbara Cibis

Łamanie: Adam Dębski

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

[www.ibuk.pl](http://www.ibuk.pl), [www.ebscohost.com](http://www.ebscohost.com),

w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej [www.dbc.wroc.pl](http://www.dbc.wroc.pl),

The Central and Eastern European Online Library [www.ceeol.com](http://www.ceeol.com),

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

[http://kangur.uek.krakow.pl/bazy\\_ae/bazekon/nowy/index.php](http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php)

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się  
na stronie internetowej Wydawnictwa

[www.wydawnictwo.ue.wroc.pl](http://www.wydawnictwo.ue.wroc.pl)

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie  
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2014

**ISSN 1899-3192**

**ISBN 978-83-7695-422-6**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:

EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.

ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	11
<b>Franciszek Adamczuk:</b> Dyfuzja innowacji w regionach transgranicznych...	13
<b>Joanna Buks, Robert Pietrzykowski:</b> Efekty produkcji gospodarstw w Polsce w odniesieniu do WPR w latach 2005-2008 .....	22
<b>Marek Chrzanowski:</b> Wykorzystanie analizy przepływów międzygałęziowych do badania obszarów kooperacji w gospodarce regionu na przykładzie województwa lubelskiego .....	34
<b>Paweł Dziekański:</b> Metoda taksonomiczna w ocenie środowiskowej konkurencyjności powiatów województwa świętokrzyskiego.....	44
<b>Monika Fabińska:</b> Prorozwojowa gotowość polskich MŚP do absorpcji wsparcia w ramach nowej perspektywy programowej 2014-2020.....	54
<b>Małgorzata Fronczek:</b> Przewaga komparatywna Polski w handlu z Chinami w latach 1995-2012 .....	66
<b>Małgorzata Gasz:</b> Reguły nowego modelu zarządzania gospodarczego na tle kondycji ekonomicznej państw Unii Europejskiej .....	76
<b>Alina Grynia:</b> Obciążenia fiskalne a konkurencyjność litewskich przedsiębiorstw .....	91
<b>Anna Jankowska:</b> Struktura obszarowa gospodarstw w krajach bałkańskich kandydujących do UE.....	103
<b>Elżbieta Jantoch-Drozdowska, Maciej Stępiński:</b> Formy aktywizacji osób długotrwale bezrobotnych w kontekście strategii Europa 2020.....	112
<b>Krzysztof Kil, Radosław Ślusarczyk:</b> Podatek bankowy w krajach Unii Europejskiej – ocena implementacji .....	124
<b>Dariusz Klimek:</b> Transakcje offsetowe jako instrument polityki ekonomicznej w Polsce .....	134
<b>Aleksandra Koźlak, Barbara Pawłowska:</b> Kierunki działań Unii Europejskiej na rzecz podniesienia konkurencyjności gospodarki .....	145
<b>Barbara Kutkowska, Ireneusz Ratuszniak:</b> Możliwości finansowania rozwoju obszarów wiejskich w latach 2014-2020 w ramach Polityki Spójności i Wspólnej Polityki Rolnej.....	157
<b>Renata Lisowska:</b> Wpływ otoczenia regionalnego na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w obszarach rozwiniętych i zmarginalizowanych ...	172
<b>Agnieszka Malkowska:</b> Program INTERREG IV A jako instrument wspierania turystyki w województwie zachodniopomorskim .....	181
<b>Arkadiusz Malkowski:</b> Mały ruch graniczny jako element kształtowania współpracy transgranicznej.....	190
<b>Natalia Mańkowska:</b> E-administracja a efektywność sektora publicznego...	200

<b>Wiesław Matwiejczuk, Tomasz Matwiejczuk:</b> Koncepcja usprawnienia procesu ofertowania w przetargach publicznych.....	210
<b>Elżbieta Izabela Misiewicz:</b> Łączne opodatkowania dochodów małżonków – preferencja podatkowa wspierająca rodzinę.....	220
<b>Andrzej Miszczuk:</b> Dystans instytucjonalny jako uwarunkowanie rozwoju regionów przygranicznych.....	230
<b>Karolina Olejniczak:</b> Polityka klastrów w regionach jako wzmacnianie konkurencyjności MSP.....	239
<b>Małgorzata Pawłowska:</b> Wpływ kapitału zagranicznego oraz własności państwowej na zmiany konkurencji w polskim sektorze bankowym.....	249
<b>Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś:</b> Problem starzejącego się społeczeństwa w dokumentach strategicznych wybranych polskich województw .....	263
<b>Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś:</b> Social issues in the program's documents of Polish political parties in the elections to the European Parliament of the VIII term.....	274
<b>Robert Pietrzykowski:</b> Rozwój gospodarczy a ceny ziemi rolniczej na przykładzie wybranych państw z Unii Europejskiej .....	285
<b>Piotr Podsiadło:</b> Pomoc regionalna jako przykład dopuszczalnej warunkowo pomocy publicznej w Unii Europejskiej.....	297
<b>Gabriela Przesławska:</b> Instytucjonalne aspekty w aktualnej debacie ekonomicznej.....	309
<b>Małgorzata Raczkowska:</b> Nierówności ekonomiczne w krajach europejskich.....	319
<b>Jarosław Ropęga:</b> Ograniczenia małych firm w wykorzystaniu zewnętrznych źródeł wsparcia dla ich przetrwania .....	328
<b>Jerzy Sokolowski:</b> Strategie sprzedaży ofert turystycznych biur podróży.....	339
<b>Małgorzata Sosińska-Wit, Karolina Gałązka:</b> Bariery rozwoju przedsiębiorczości sektora MSP na przykładzie województwa lubelskiego.....	349
<b>Andrzej Szuwarzyński:</b> Model DEA do oceny efektywności funkcjonowania publicznych uniwersytetów w Polsce .....	361
<b>Dariusz Tłoczyński:</b> Accessibility jako instrument kształtowania polskiego rynku usług transportu lotniczego .....	371
<b>Agnieszka Tomczak:</b> Konwergencja czy dywergencja – kierunki zmian w polityce monetarnej po 1999 r. ....	384
<b>Adam Wasilewski:</b> Skuteczność wybranych instrumentów finansowych wspierania rozwoju przedsiębiorczości w gminach wiejskich w Polsce....	394
<b>Anetta Waśniewska:</b> Potencjał społeczny gmin Zalewu Wiślanego w latach 2003-2012.....	404
<b>Grażyna Węgrzyn:</b> Źródła informacji dla działalności innowacyjnej w Unii Europejskiej.....	415

<b>Lucyna Wojcieszka:</b> Społeczna odpowiedzialność biznesu wybranych banków komercyjnych na świecie – ocena wymiarów CSR.....	424
<b>Jarosław Wołkonowski:</b> Przyczyny i struktura emigracji obywateli Litwy w okresie 2003-2013 .....	437
<b>Urszula Zagóra-Jonszta:</b> Proces polonizacji górnośląskiego przemysłu w latach 30. XX wieku .....	449

## Summaries

<b>Franciszek Adamczuk:</b> Diffusion of innovation in cross-border regions .....	21
<b>Joanna Buks, Robert Pietrzykowski:</b> Effects of farms production in Poland with respect to the CAP in the period of 2005-2008 .....	33
<b>Marek Chrzanowski:</b> The use of input-output analysis for the cooperation areas determination in regions on the basis of Lubelskie Voivodeship.....	43
<b>Paweł Dziekański:</b> Taxonomic method in the examination for environmental competitiveness of poviats of Świętokrzyski Voivodeship .....	53
<b>Monika Fabińska:</b> Pro-development readiness of Polish SMEs for absorption of support under the new programming perspective 2014-2020 .....	65
<b>Małgorzata Fronczek:</b> Revealed Comparative Advantage of Poland in trade with China in the years 1995-2012 .....	75
<b>Małgorzata Gasz:</b> Rules of the new economic model management against economic condition of the European Union states .....	89
<b>Alina Grynia:</b> Fiscal charges and competitiveness of Lithuanian enterprises	102
<b>Anna Jankowska:</b> The structure of holdings in the Balkan states candidating to the European Union .....	111
<b>Elżbieta Jantoni-Drozdowska, Maciej Stępiński:</b> Forms of activation of long-term unemployed in the context of the Europe 2020 strategy .....	123
<b>Krzysztof Kil, Radosław Ślusarczyk:</b> The bank tax: an assessment of implementation in the EU member states .....	133
<b>Dariusz Klimek:</b> Offsets – an instrument of economic policy in Poland .....	144
<b>Aleksandra Koźlak, Barbara Pawłowska:</b> The European Union activities to improve the regions competitiveness.....	156
<b>Barbara Kutkowska, Ireneusz Ratuszniak:</b> Opportunities of financing the development of rural areas in the years 2014-2020 within the frames of cohesion policy and Common Agricultural Policy .....	171
<b>Renata Lisowska:</b> Impact of the regional environment on the development of small and medium-sized enterprises in developed and marginalised areas .....	180
<b>Agnieszka Malkowska:</b> The Program INTERREG IVA as an instrument to support tourism in the West Pomeranian Voivodeship .....	189

<b>Arkadiusz Malkowski:</b> The small cross-border movement as an element of the cross-border co-operation.....	199
<b>Natalia Mańkowska:</b> E-government and the efficiency of public sector .....	209
<b>Wiesław Matwiejczuk, Tomasz Matwiejczuk:</b> Concept of public procurement offering process improvement .....	219
<b>Elżbieta Izabela Misiewicz:</b> Joint taxation of spouses – tax allowance supporting family .....	229
<b>Andrzej Mischczuk:</b> Institutional distance as a condition for the development of cross-border regions .....	238
<b>Karolina Olejniczak:</b> Cluster policy in the regions as strengthening the competitiveness of SME .....	248
<b>Małgorzata Pawłowska:</b> The impact of foreign capital and state capital on competition in the Polish banking sector .....	261
<b>Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś:</b> Aging population in strategic documents of selected Polish voivodeships .....	273
<b>Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś:</b> Problematyka społeczna w dokumentach programowych polskich ugrupowań politycznych w wyborach do Parlamentu Europejskiego VIII kadencji ...	284
<b>Robert Pietrzykowski:</b> Economic development and agricultural land prices in selected countries of the European Union.....	296
<b>Piotr Podsiadło:</b> Regional aid as an example of permitted conditionally state aid in the European Union .....	308
<b>Gabriela Przesławska:</b> Institutional aspects in contemporary economic debate .....	318
<b>Małgorzata Raczkowska:</b> Economic inequality in the European countries ..	327
<b>Jarosław Ropega:</b> Limitations of small firms in using external sources of support for their survival .....	337
<b>Jerzy Sokolowski:</b> Strategies for the sale of tourist travel agencies offers .....	348
<b>Małgorzata Sosińska-Wit, Karolina Gałązka:</b> Barriers to the development of enterprise of SMEs sector on the example of the Lublin Voivodeship ..	360
<b>Andrzej Szuwarzyński:</b> DEA model to evaluate the efficiency of the public universities in Poland.....	370
<b>Dariusz Tłoczyński:</b> Accessibility as an instrument for shaping Polish air transport market .....	383
<b>Agnieszka Tomczak:</b> Convergence or divergence – directions of the monetary policy development after the year 1999 .....	393
<b>Adam Wasilewski:</b> Effectiveness of selected financial instruments supporting entrepreneurship development in rural counties of Poland .....	403
<b>Anetta Waśniewska:</b> Social potential of communities of the Vistula Lagoon in 2003-2012 .....	414
<b>Grażyna Węgrzyn:</b> Sources of information on innovation within the European Union .....	423

---

<b>Lucyna Wojcieszka:</b> CSR of selected commercial banks in the world – dimensions of CSR ratings .....	436
<b>Jarosław Wolkonowski:</b> Causes and structure of emigration of Lithuania citizens in the period between 2003 and 2013.....	448
<b>Urszula Zagóra-Jonszta:</b> The process of Polonization of Upper Silesian industry in the 30s of the twentieth century.....	458

## Dariusz Klimek

Politechnika Łódzka  
e-mail: [dariuszklimek2@gmail.com](mailto:dariuszklimek2@gmail.com)

---

# TRANSAKCJE OFFSETOWE JAKO INSTRUMENT POLITYKI EKONOMICZNEJ W POLSCE

---

**Streszczenie:** W okresie 15 lat funkcjonowania w Polsce transakcji offsetowych zawarto 22 umowy offsetowe. W artykule wyjaśniono istotę offsetu oraz scharakteryzowano umowy offsetowe zawarte do tej pory w Polsce pomiędzy Skarbem Państwa, a największymi firmami przemysłu obronnego. Następnie zaprezentowano efekty ważniejszych zobowiązań offsetowych realizowanych przez zagranicznych dostawców sprzętu i uzbrojenia w polskich przedsiębiorstwach w postaci: transferu technologii, utrzymania i zwiększania poziomu zatrudnienia, pozyskania nowych rynków zbytu, zwiększenia wydajności pracy i wzrostu aktywności gospodarczej w regionie funkcjonowania firm, w których był lokowany offset. Celem artykułu jest przedstawienie i ocena skutków zrealizowanych zobowiązań offsetowych. W końcowej części autor próbuje odpowiedzieć na pytanie – czy po kilkunastu latach doświadczeń z transakcjami offsetowymi w Polsce możemy twierdzić, że jest to skuteczny instrument polityki ekonomicznej?

**Słowa kluczowe:** offset, transakcja kompensacyjna, przemysł obronny.

DOI: 10.15611/pn.2014.348.12

## 1. Wstęp

W teorii handlu międzynarodowego nie istnieje powszechnie zaakceptowana systematyzacja pojęć dotyczących transakcji offsetowych. Powodem tego są występujące różnice natury prawnej, technicznej, zwyczajowej i kulturowej. Oprócz typowych i powszechnie znanych transakcji typu eksport czy import występuje cała gama transakcji specyficznych – związanych z różnymi formami rozliczeń pomiędzy stronami. Pozwalają one stronom dokonywać transakcji pomimo ograniczeń wynikających z przepisów Światowej Organizacji Handlu (WTO), a dawniej z Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT). Różnice w definiowaniu offsetu związane są z:

1. Zaliczaniem transakcji offsetowych do transakcji wiązanych lub alternatywnie do wymiennych (kompensacyjnych). Istota transakcji wiązanych polega na uzależnieniu kupna/sprzedży określonego dobra od kupna/sprzedży innego dobra.



W transakcjach kompensacyjnych tradycyjna wymiana towaru za środki płatnicze jest zastąpiona wymianą rzeczową z pełną lub częściową kompensatą wartości wymienianych dóbr i ewentualnym wyrównaniem różnicy w formie pieniężnej [Stępień (red.) 2004]. Nie obowiązująca już Ustawa z 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa w swoim tytule wskazywała, że traktuje offset jako formę umowy kompensacyjnej [Ustawa z 10 września 1999]. Inni autorzy wymieniają transakcje offsetowe i transakcje kompensacyjne jako rodzaje transakcji wiązanych [Baranowska-Prokop 2003].

2. Definiowaniem według różnych poziomów szczegółowości. Niekiedy definicje offsetu są sformułowane ogólnie i mogą dotyczyć wielu innych rodzajów transakcji. Na przykład Ministerstwo Gospodarki definiuje offset jako formę kooperacji między podmiotami krajowymi a zagranicznym dostawcą [*Vademecum offsetowe* 2009]. Można też spotkać określenia szczegółowe, bardziej zbliżone do wykazu zobowiązań offsetowych [Klimek 2008].

Niekiedy też offset traktowany jest jako forma zachęty do nawiązania bliższych relacji gospodarczych przy okazji zakupów uzbrojenia oraz sprzętu wojskowego dokonywanych poza granicami państwa [Królikowski 2010]. W jednym do tej pory wszyscy autorzy byli zgodni, iż transakcje offsetowe mają specyficzny charakter, ponieważ zobowiązania offsetowe lokowane są przede wszystkim w przedsiębiorstwach przemysłu obronnego i mają na celu przysporzenie gospodarce korzyści utraconych w związku ze składaniem zamówień na sprzęt i uzbrojenie wojskowe za granicą, a nie w przemyśle krajowym. W jednej z pierwszych publikacji na temat offsetu S.G. Neuman twierdzi, że offset, koprodukcja, barter i umowy kompensacyjne to transakcje zawierające metody redukcji wielkości potrzebnych zasobów walutowych do zakupu sprzętu zbrojeniowego oraz środki kreacji dochodów na potrzeby spłaty zobowiązań wynikłych z tego kontraktu [Neuman 1985]. Ale już od przynajmniej kilku lat na rynku europejskim offset nie jest traktowany jako kompensacja, ale jako narzędzie umożliwiające rozwój przemysłowych zdolności obronnych, transfer technologii i zachowanie bezpieczeństwa dostaw i suwerenności operacyjnej. Aktualnie ma on zapewnić pożądaną kształt europejskiej bazy technologicznej i przemysłowej (EDTIB).

W praktyce stosowane są dwa rodzaje offsetu. Transakcje offsetowe bezpośrednie są z reguły wykorzystywane przez rząd kraju importującego uzbrojenie jako narzędzie realizacji strategii rozwoju wybranej gałęzi przemysłu, w celu uzyskania efektu wzrostu zatrudnienia na danym obszarze lub też jako metoda równoważenia bilansu płatniczego. Poszczególne odmiany offsetu bezpośredniego to: koprodukcja, produkcja licencjonowana, produkcja na podstawie umowy o podwykonanie, inwestycja zagraniczna typu offsetowego, transfer technologii inny niż koprodukcja lub produkcja licencjonowana. Transakcje tego typu dominują na świecie i są postrzegane jako korzystniejsze dla gospodarki kraju, w którym jest lokowane zobowiązanie offsetowe. Z kolei transakcje offsetowe pośrednie są typem transakcji,

w których świadczenie wzajemne nie jest bezpośrednio powiązane z początkowym zakupem dóbr lub usług. W transakcjach tych najczęściej występują następujące żądania: zakup dóbr w kraju importera, promocja walorów turystycznych kraju importera, promocja towarów kraju importera na rynku wewnętrznym kraju eksportera technologii, dokonywanie inwestycji w niepowiązanych z pierwotnym zakupem gałęziach przemysłu.

## 2. Offset w Polsce

Idea offsetu pojawiła się w Polsce jeszcze przed przystąpieniem Polski do Paktu Północnoatlantyckiego – w końcu lat 90. w związku z planowanymi zakupami sprzętu i uzbrojenia wojskowego. Podstawowe zasady offsetu określono w dokumencie opracowanym w 1998 roku w ówczesnym Departamencie Spraw Obronnych Ministerstwa Gospodarki – Programie Restrukturyzacji Przemysłu Obronnego [Klimek 2008]. Offset miał w założeniu być jednym z kilku instrumentów polityki ekonomicznej, prowadzonej w szczególności w stosunku do branży przemysłu obronnego, umożliwiającym nawiązanie współpracy międzynarodowej i rozwój przedsiębiorstw, w szczególności z przemysłu obronnego. Szczegółowe zasady offsetu zawarte zostały w Ustawie z 10 września 1999 roku (nowelizowanej w 2007 roku) oraz rozporządzeniach [Rozporządzenia RM z 18 maja 2007 i 24 sierpnia 2007; Rozporządzenie Ministra Obrony Narodowej z 13 grudnia 2007]. W czerwca 2014 roku Sejm uchwalił nową ustawę offsetową [Ustawa z 26 czerwca 2014].

W Polsce nadrzędnym celem zawieranych umów offsetowych jest stworzenie warunków do zapewnienia udziału zagranicznych dostawców w restrukturyzacji i rozwoju polskiej gospodarki poprzez wprowadzenie do umowy offsetowej zobowiązań offsetowych zapewniających rozwój polskiego przemysłu ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu obronnego. W obowiązującej do końca lipca 2014 roku ustawie offsetowej zobowiązania offsetowe mogły dotyczyć: otwarcia nowych rynków eksportowych lub zwiększenie dotychczasowych możliwości eksportowych; pozyskania zaawansowanych technologii oraz usprawnień organizacyjnych; rozwoju prac naukowo-badawczych i kooperacji przemysłowej, a także polskich uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych; tworzenia nowych miejsc pracy, w szczególności w regionach zagrożonych strukturalnym bezrobociem, w których zlokalizowani są przedsiębiorcy o szczególnym znaczeniu gospodarczo-obronnym; rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. W nowej ustawie nie wykluczono powyższych form zobowiązań, ale akcentowane będzie w szczególności przekazywanie przez zagranicznego dostawcę technologii lub *know-how*.

Zestawienie umów offsetowych zawartych do 31 grudnia 2013 roku znajduje się w tabeli 1.

**Tabela 1.** Umowy offsetowe zawarte przez Skarb Państwa RP z zagranicznymi dostawcami według stanu na 31.12.2013r.

Nr	Dostawca	Przedmiot dostawy	Data umowy	Wartość
1	2	3	4	5
1	EADS-Construcciones Aeronauticas S.A. Hiszpania	Samoloty transportowe C295M	28.08.2001	385,8 mln USD
2	G.E.I.E. Eurotorp Francja	Lekka torpeda MU90/Impact	13.12.2001	29,1 mln EUR
3	Thales Nederland B.V. Holandia	Modułowe systemy bojowe, systemy łączności, nawigacji itd.	21.12.2001	76,3 mln EUR
4	Lockheed Martin Corporation USA	Samoloty wielozadaniowe F-16	18.04.2003	6.028,0 mln USD
5	Patria Land Services Oy Finlandia	Kołowe transportery opancerzone Rosomak	01.07.2003	520,8 mln EUR
6	Oto Melara S.p.A. Włochy	Wieże HITFIST 30 mm do kołowych transporterów opancerzonych Rosomak	01.07.2003	343,1 mln EUR
7	Rafael Armament Development Authority Ltd. Izrael	Przeciwpancerne pociski kierowane Spike, przenośne wyrzutnie ppk Spike oraz elementy zabezpieczenia logistycznego	17.02.2004	440,0 mln USD
8	Harris Corporation USA	Radiostacje cyfrowe, plecakowe i pokładowe, komponenty systemów łączności oraz części	28.09.2006	59,6 mln USD
9	Nammo Raufoss AS Norwegia	Amunicja kaliber 12,7 mm i 30 mm	03.10.2006	71,0 mln EUR
10	Saab Bofors Szwecja	Rakiety RBS15 Mk3	06.10.2006	127,3 mln EUR
11	Avio S.p.A. Włochy	Silnik turbinowy wraz z kapsułą do korwety projektu 621	15.02.2007	10,0 mln EUR
12	Signalhorn S.a.r.l. Luksemburg	Anteny satelitarne oraz podzespoły satelitarnego sprzętu nadawczo-odbiorczego do mobilnych terminali satelitarnych	22.10.2008	17,3 mln EUR
13	Rockwell Collins Inc. USA	Awionika do samolotów M28 Bryza	10.12.2008	33,1 mln USD
14	Pratt & Whitney Canada Kanada	Silniki do samolotów M28 Bryza oraz silniki do samolotów PZL 130 TC-II Orlik	10.12.2008	25,8 mln USD
15	Kongsberg Defence & Aerospace AS Norwegia	Uzbrojenie i sprzęt wojskowy dla Nadbrzeżnego Dywizjonu Raketowego Marynarki Wojennej	30.12.2008	750,5 mln PLN

Tabela 1. cd.

1	2	3	4	5
16	Thales Communications & Security S.A. Holandia	Komponenty do taktycznych radiostacji pola walki	27.10.2009	31,6 mln EUR
17	Honeywell Regelsysteme GmbH Niemcy	System nawigacji lądowej INS do kołowego transportera opancerzonego	11.02.2011	49,5 mln EUR
18	Exelis Inc. USA	Radiolokacyjne systemy lądowania GCA-2000	03.12.2012	115,3 mln USD
19	Harris Corporation USA	Taktyczny sprzęt łączności	16.05.2013	68,4 mln USD
20	Nammo Raufoss AS Norwegia	Komponenty do produkcji amunicji kal. 30 mm MP-T/SD oraz 30 mm AFPSDS-T	11.12.2013	89,1 mln EUR
21	Thales Electronic Systems GmbH Niemcy	Zintegrowany System Łączności dla okrętu patrolowego typu Ślązak	12.12.2013	16,4 mln EUR
22	Thales Nederland B.V. Holandia	Dostawa, montaż i integracja elementów Zintegrowanego Systemu Walki dla okrętu patrolowego typu Ślązak	12.12.2013	66,7 mln EUR

Źródło: [<http://www.mg.gov.pl/Bezpieczenstwo+gospodarcze/Offset/Umowy+offsetowe>].

Od początku funkcjonowania w Polsce offsetu zawarte zostały 22 umowy offsetowe pomiędzy Skarbem Państwa reprezentowanym przez ministra właściwego do spraw gospodarki a największymi światowymi firmami sektora obronnego (tab. 1). Łączna – offsetowa wartość tych umów wynosi: 7154,03 mln USD; 1448,19 mln EUR; 750,52 mln PLN, co według kursu NBP z dnia 31 grudnia 2013 r. wynosi łącznie 28 517,4 mln PLN. W 2013 r. zawarte zostały 4 nowe umowy offsetowe o łącznej wartości offsetowej wynoszącej 925,1 mln PLN. Spośród 22 umów offsetowych zakończona została realizacja 7 umów zawartych z następującymi zagranicznymi dostawcami: EADS-CASA; Thales Nederland; Eurotorp; SAAB; Lockheed Martin Corporation; PATRIA; Rafael <sup>1</sup>.

### 3. Efekty umów offsetowych

Z offsetu skorzystało w Polsce kilkuset przedsiębiorców, zarówno produkujących sprzęt i uzbrojenie wojskowe, jak i niezwiązanych z produkcją na rzecz obronności. Przykładów zastosowań offsetu można podać wiele. Wśród nich można wskazać

<sup>1</sup> Przedstawione w tym miejscu i w dalszej części artykułu dane pochodzą z dokumentów niepublikowanych uzyskanych w Departamencie Polityki Offsetowej Ministerstwa Gospodarki w 2014 r.: 1) Informacji na temat zawartych umów offsetowych oraz 2) Skrótu ze sprawozdania z wykonania zobowiązań offsetowych przez zagranicznych dostawców za 2012 r.

realizacje zobowiązań offsetowych, z których efektów już korzystają lub w najbliższym czasie będą korzystać bezpośrednio Siły Zbrojne RP:

1. Pozyskanie przez Zakłady Metalowe „Mesko” S.A. w Skarżysku-Kamiennej (obecnie Bumar Amunicja S.A.) nowoczesnych technologii produkcji różnych typów amunicji, przeciwpancernych pocisków kierowanych Spike, jak również uruchomienie instalacji do bezpiecznej utylizacji przeterminowanych środków bojowych – w ramach umów offsetowych z Lockheed Martin Corporation, Nammo, Saab, Rafael oraz Oto Melara;

2. Utworzenie w Wojskowych Zakładach Lotniczych nr 2 w Bydgoszczy bazy obsługowo-naprawczej wielozadaniowych samolotów F-16, która będzie obejmowała świadczenie dla Polskich Sił Zbrojnych usług usuwania powłok lakierniczych, malowania i nakładania powłok oraz napraw i remontów określonych komponentów elektrycznych, hydraulicznych, podwozia, a także wybranych komponentów awioniki – umowa z Lockheed Martin Corporation. Dzięki temu Zakłady stały się szóstym miejscem w Europie, gdzie można serwisować samoloty wielozadaniowe F-16 i pierwszym w Europie Środkowej. Pozyskane zdolności przez WZL Nr 2 w ramach realizacji projektów offsetowych zabezpieczają potrzeby eksploatacyjno-naprawcze Sił Powietrznych w Polsce. Nieuzyskanie przez WZL Nr 2 zdolności obsługi i naprawy samolotów F16 skutkowałoby koniecznością podjęcia przez Ministerstwo Obrony Narodowej działań w celu zamówienia usług za granicą;

3. Pozyskanie przez Instytut Techniki Wojsk Lotniczych w Warszawie możliwości wdrożenia w lotnictwie Sił Zbrojnych RP Systemu Informatycznego Wsparcia Eksploatacji Samolotów F-16 (SIWESF-16) – umowa z Lockheed Martin Corporation;

4. Utworzenie w EADS PZL „Warszawa – Okęcie” S.A. – Centrum Serwisowego samolotów C-295 oraz pozyskanie możliwości wykonywania przedniej części kadłuba samolotów C-295 oraz CN-235 (PROA) – umowa z EADS-CASA;

5. Pozyskanie technologii przez Wojskowe Zakłady Łączności Nr 2 w Czernicy S.A. W efekcie transferu technologii Zakłady nabyły zdolność do świadczenia usług w zakresie serwisowania, instalacji i integracji taktycznych systemów łączności radiowej produkcji Harris, eksploatowanych w Sił Zbrojnych RP oraz szkoleń w powyższym zakresie. W ramach zobowiązania dostarczono także części zamienne i dodatkowy sprzęt testowy na potrzeby serwisu. Umożliwiło to sprawne, pełne i bezpieczne wykorzystywanie sprzętu łączności przez polskich użytkowników oraz w znacznym stopniu ograniczyło czas i koszty dokonywania napraw radiostacji – umowa z Harris;

6. Uruchomienie produkcji Kołowych Transporterów Opancerzonych typu AMV 8x8 oraz montaż, integracja i produkcja elementów oraz podzespołów wieży HITFIST w Wojskowych Zakładach Mechanicznych S.A. w Siemianowicach – umowy z Patria i Oto Melara;

7. Pozyskanie przez RADMOR S.A. technologii i *know-how* umożliwiających uruchomienie produkcji radiostacji VHF PR4G V3 oraz uzyskanie zgody na serwisowanie i naprawy tych radiostacji – umowa z Thales Nederland;

8. Pozyskanie przez Wojskowe Zakłady Elektroniczne S.A. w Zielonce wartości niematerialnych i prawnych związanych z produkcją elementów systemu nawigacji lądowej Talin. Realizacja zobowiązania umożliwi WZE S.A. wykorzystanie technologii i licencji związanych z Systemem Nawigacji Lądowej INS, w który wyposażony jest kołowy transporter opancerzony Rosomak oraz uzyskanie możliwości zastosowania tego systemu w innych rodzajach uzbrojenia i sprzętu wojskowego – umowa z Honeywell;

9. Pozyskanie przez Instytut Techniczny Wojsk Lotniczych w Warszawie technologii w celu wsparcia integracji systemów transmisji danych taktycznych. Instytut uzyskał możliwość tworzenia zaawansowanych aplikacji na potrzeby Sił Zbrojnych RP wykorzystujących nowoczesne protokoły transmisji danych, takich jak Link 16, Link 11 i VMF, wspierających procesy osiągania zdolności sieciocentrycznej – umowa z Rockwell Collins;

10. Pozyskanie przez Wojskowy Instytut Wojsk Lotniczych technologii oraz *know-how* związanych z Narzędziem Planowania Obrony Powietrznej (MPT). Realizacja tego zobowiązania offsetowego umożliwi uczestnictwo Instytutu w programach związanych z adaptacją i rozbudową MPT, realizowanych przez Siły Zbrojne RP – umowa z Kongsberg;

11. Pozyskanie przez Polskie Zakłady Lotnicze Sp. z o.o. w Mielcu technologii niezbędnej do budowy stanowiska integracji awioniki – SIL (System Integration Laboratory), wspierającej wykonanie Programu M28, w tym nieodpłatnego szkolenia w zakresie projektowania systemów wspierających Program M28. Dzięki temu PZL Mielec Sp. z o.o. w Mielcu uzyskały możliwość samodzielnego testowania systemów awioniki zamontowanych na samolotach M28 oraz innych konfiguracji. Ponadto pozyskały: umiejętność symulowania lotu i testowania oprogramowania oraz nowych konfiguracji awioniki samolotów M28; możliwość szkolenia i zapoznawania się z najnowszymi metodami integracji systemów; możliwość samodzielnej diagnostyki elementów elektronicznych na poziomie wymiany modułów bez konieczności ich odsyłania do producenta – umowa z Rockwell Collins;

12. Pozyskanie przez RADMOR S.A. w Gdyni technologii związanej z integracją produktu Rockwell Collins (ERGR – odbiornik GPS odporny na wybuchy) z systemami produkowanymi przez RADMOR oraz potencjalnego wykorzystania tego produktu w ramach programu „Żołnierz XXI wieku”. Ponadto RADMOR S.A. pozyskał wsparcie marketingowe w zakresie sprzedaży systemów Radmor S.A. zintegrowanych z ERGR – umowa z Rockwell Collins;

13. Utworzenie w Instytucie Lotnictwa w Warszawie – Centrum Badań Materiałowych. Realizacja zobowiązania offsetowego w istotny sposób poprawiła konkurencyjność i pozycję rynkową Instytutu w zakresie badań materiałów stosowanych w światowym przemyśle lotniczym – umowa z Lockheed Martin Corporation.

14. Uruchomienie w Przemysłowym Centrum Optyki S.A. (obecnie Bumar Żołnierzy) montażu, w oparciu o przekazaną technologię – wybranych elementów kamery termowizyjnej drugiej generacji 288×4 do systemu celowniczego DNRS-288 wraz z integracją i testowaniem kamery – umowa z Oto Melara.

Przytoczone wyżej przykłady wskazują, iż przedmiotem większości zobowiązań offsetowych ujętych w powyższych umowach jest: transfer technologii; zapewnienie zdolności do napraw i serwisowania uzbrojenia i sprzętu wojskowego nabywanego przez MON w ramach umów dostawy oraz utworzenie kompleksowych baz szkoleniowych dla użytkowników tego uzbrojenia. Powyższe przykłady nie oddają jednak w pełni efektów. Zobowiązania offsetowe realizowane w Polsce w uproszczeniu można podzielić na dwie podstawowe grupy: związane z zakupami oraz zobowiązania inwestycyjne. Z punktu widzenia efektów zdecydowanie korzystniejsze dla polskiej gospodarki są zobowiązania o charakterze inwestycyjnym. W przypadku części zobowiązań – zwłaszcza związanych z transferem technologii i *know-how* – ich realizacja to przedsięwzięcia długofalowe, a ich efekty pojawią się dopiero w przyszłych latach. Niezależnie od podziału zobowiązań na zobowiązania zakupowe i inwestycyjne część efektów wynikających z ich realizacji ma taki sam charakter. Do takich efektów, wspólnych dla większości zobowiązań offsetowych, które już mają miejsce lub nastąpią w najbliższej przyszłości – można zaliczyć:

1. Utrzymanie lub zwiększenie poziomu zatrudnienia. U większości offsetobiorców realizacja zobowiązań offsetowych przyczyniła się do efektu minimum, czyli utrzymania zatrudnienia, lub efektu maksimum, czyli zwiększenia zatrudnienia. Konkretnie efekty uzależnione były od skali i przedmiotu realizowanego zobowiązania. Według obliczeń Ministerstwa Gospodarki bezpośrednio (u offsetobiorców) i pośrednio (w otoczeniu rynkowym offsetobiorców) realizacja zobowiązań offsetowych w ramach zawartych umów offsetowych przyczyniła się do utrzymania oraz lub zwiększenia zatrudnienia o 10 tysięcy osób. Utrzymanie lub wzrost zatrudnienia zanotowano między innymi w: Zakładach Metalowych „Mesko” S.A. w Skarżysku-Kamiennej, WSK „PZL-Kalisz” S.A. w Kaliszu, Wojskowych Zakładach Mechanicznych S.A. w Siemianowicach, Zakładach Chemicznych Nitro-Chem S.A. w Bydgoszczy, EADS-PZL „Warszawa-Okęcie” S.A. w Warszawie, WSK „PZL-Rzeszów” S.A. w Rzeszowie, Flextronics International Poland Sp. z o.o. w Tczewie, Ericpol Telecom Sp. z o.o. w Łodzi oraz w Instytucie Lotnictwa w Warszawie. Pozytywnym przykładem w tym zakresie może być także zobowiązanie realizowane przez firmę General Motors Europe – w ramach umowy offsetowej zawartej z Lockheed Martin Corporation – w spółce General Motors Manufacturing Polska Sp. z o.o. w Gliwicach (dawniej Opel Polska Sp. z o.o.). Zrealizowane w ramach tego zobowiązania inwestycje umożliwiły utworzenie dodatkowych 200 miejsc pracy. Jednocześnie inwestycje te pozwalają na ochronę od 5 do 8 tys. miejsc pracy u dostawców Spółki General Motors Manufacturing Polska Sp. z o.o.;

2. Pozyskanie nowych rynków zbytu. W wyniku realizacji zobowiązań offsetowych nowe rynki zbytu pozyskały m.in.: Nitro-Chem S.A. w Bydgoszczy, Za-

kłady Metalowe „Mesko” S.A. w Skarżysku-Kamiennej, Pratt&Whitney w Kaliszu oraz Caterpillar Poland Sp. z o.o. w Sosnowcu. Przykładem takiego efektu może też być zobowiązanie realizowane w WSK „PZL-Rzeszów” S.A., gdzie nastąpiło rozszerzenie rynków zbytu – pojawili się nowi kontrahenci, m.in. firmy SIKORSKY i HAMILTON, a także 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;

3. Zwiększenie wydajności pracy. Przykładem mogą być efekty realizacji zobowiązań offsetowych w EADS-PZL „Warszawa-Okęcie” S.A. W ramach umowy offsetowej zawartej z EADS-CASA wydajność pracy według szacunków offsetobiorcy wzrosła o 50%. Na zwiększenie wydajności pracy w mniejszej skali wskazały też między innymi: WSK PZL-Rzeszów S.A. w Rzeszowie, Zakłady Metalowe „Mesko” S.A. w Skarżysku-Kamiennej, WZM S.A. w Siemianowicach, Nitro-Chem S.A. w Bydgoszczy oraz Instytut Lotnictwa w Warszawie;

4. Wzrost aktywności gospodarczej w regionie funkcjonowania offsetobiorców. Przykładem może być realizacja zobowiązań offsetowych w Zakładach Metalowych Mesko S.A. w Skarżysku-Kamiennej. Wzrost aktywności gospodarczej w tym regionie wynika ze znacznie zwiększonej współpracy z kooperantami, głównie z działającymi w rejonie funkcjonowania Spółki. O wpływie na funkcjonowanie podmiotów działających w otoczeniu rynkowym offsetobiorców można także mówić w związku z realizacją zobowiązań offsetowych w takich firmach, jak: General Motors Manufacturing Polska Sp. z o.o., Bumar Łabędy S.A. w Gliwicach czy Zakłady Metalowe Dezamet S.A. w Nowej Dębce (obecnie Bumar Amunicja S.A.).

#### **4. Zakończenie**

Offset jest narzędziem stosowanym w skali globalnej. Jest ważnym czynnikiem wpływającym na bezpieczeństwo, dlatego też wiele państw nie rezygnuje z offsetu, mimo, że największe gospodarcze organizacje międzynarodowe, takie jak: Światowa Organizacja Handlu, Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy krytykują offset (podobnie jak i pozostałe formy transakcji wiązanych i kompensacyjnych). Uznaje się, że stosowanie tego typu transakcji jest powrotem do bilateralnych stosunków między uczestnikami wymiany handlowej, a ponadto twierdzi się, że fałszują one obraz handlu światowego drogą ukrywania przez zainteresowane firmy danych na temat ich udziału w tego typu transakcjach oraz występują w nich praktyki restrykcyjne [Baranowska-Prokop 2007]. Krytyka ta spowodowała, że obecnie obszar lokowania zobowiązań offsetowych został ograniczony (nie tylko w Polsce) wyłącznie do państwowych i prywatnych przedsiębiorstwach zajmujących się produkcją i usługami w zakresie sprzętu i uzbrojenia wojskowego. Faktem jest jednak, że przez pierwszych kilkanaście lat, kiedy były możliwości lokowania zobowiązań offsetowych w przedsiębiorstwach niezajmujących się tego typu produkcją i usługami, skala tego zjawiska mogła być jeszcze większa. Przyczyną nie-



wielkich efektów w realizacji offsetu w tego typu przedsiębiorstwach był brak zarówno wiedzy na temat możliwości offsetowych, jak i aktywnych działań samych przedsiębiorstw skierowanych na offsetodawców. Z reguły zainteresowanie przedsiębiorstw ograniczało się do zgłoszenia potrzeb inwestycyjnych lub handlowych, które Ministerstwo Gospodarki umieszczało w sporządzanych katalogach. Niestety, doświadczenia offsetowe pokazały, że konieczna jest aktywność polskiego podmiotu, która doprowadzi do efektu biznesowego tj. zawarcia umowy pomiędzy stronami realizującymi to zobowiązanie. Jeszcze większą przyczyną ograniczonej skali offsetu w przedsiębiorstwach, niezwiązanych z produkcją i usługami wojskowymi, był brak szerszego zainteresowania i propozycji dla tych przedsiębiorstw ze strony zagranicznych dostawców, którzy reprezentując branżę zbrojeniową, bardziej skłonni byli inwestować w taką samą branżę w Polsce.

Stąd efekty gospodarcze, które pojawiły się w związku z realizacją umów offsetowych, to przede wszystkim inwestycje, w szczególności transfery technologii w przemyśle obronnym i jego otoczeniu biznesowym. Realizacja umów offsetowych wpłynęła pozytywnie głównie na funkcjonowanie polskiego przemysłu obronnego. Bez narzędzia, jakim jest offset, większość polskich podmiotów tej branży nie miałaby środków na zakup takich technologii w ramach zwykłych umów handlowych, a innowacyjne rozwiązania i nawiązanie współpracy z największymi producentami uzbrojenia na świecie, podniosło konkurencyjność polskich przedsiębiorców na międzynarodowym rynku przemysłu obronnego. Na zwiększenie konkurencyjności wpływ miało, poza pozyskaniem nowoczesnych technologii, także pozyskanie nowych rynków zbytu i zwiększanie wydajności pracy. Z kolei ważnym efektem dla rynków lokalnych było utrzymanie lub zwiększenie poziomu zatrudnienia oraz wzrost aktywności gospodarczej w regionie funkcjonowania offsetobiorców.

Wniosek z tego taki, iż offset sprawdził się jako instrument polityki ekonomicznej w przemyśle obronnym, z powodów wyżej podanych, trudno jednak mówić o efektach makroekonomicznych w skali kraju. Według H. Królikowskiego – realizacja żadnej umowy offsetowej, nawet o największej wartości, nie ma możliwości wpływu na poprawę stanu całej gospodarki [Królikowski 2009].

Efekty gospodarcze offsetu przez pierwsze 15 lat jego funkcjonowania mogą być diametralnie różne w następnych 15 latach. Zmieniająca się na niekorzyść sytuacja polityczna w otoczeniu Polski, związana z bezpieczeństwem, spowoduje konieczność jeszcze większych niż do tej pory zakupów sprzętu i uzbrojenia, technologii, komponentów itd. Natomiast dokonujące się zmiany w prawie europejskim w ostatnich latach już obecnie powodują, że praktycznie nie jest możliwe – jak wspomniano – lokowanie offsetu w przedsiębiorstwach niezwiązanych z produkcją sprzętu i uzbrojenia. Takie ograniczenie spowoduje z jednej strony brak możliwości wykorzystania offsetu jako instrumentu w skali gospodarki, z drugiej – duży napływ inwestycji i innych korzyści do jednej branży (przemysłu obronnego). Skuteczna absorpcja zobowiązań offsetowych przez grupę kilkunastu czy kilkudziesięciu podmiotów będzie dla nich dużym wyzwaniem.

## Literatura

- Baranowska-Prokop E., 2003, *Transakcje wiązane w handlu zagranicznym*, Difin, Warszawa.
- Baranowska-Prokop E., 2007, *Transakcje offsetowe a rozwój przemysłu*, Gospodarka Narodowa, nr 10, s. 67-83.
- Klimek D., 2008, *Transakcje kompensacyjne w teorii i praktyce gospodarczej*, [w:] M. Lisiecki (red.), *Zarządzanie bezpieczeństwem – wyzwania XXI wieku*, Wydawnictwo WSzIP im. H. Chodkowskiej, Warszawa, s. 465-480.
- Klimek D., 2008, *Transakcje offsetowe a polityka przemysłowa*, [w:] J. Sokołowski (red.), *Problemy ekonomii, polityki ekonomicznej i finansów publicznych*, UE we Wrocławiu, Jelenia Góra, s. 89-97.
- Królikowski H., 2009, *Ten okropny offset*, „Ilustrowany Magazyn Wojskowy ARMIA”, Nr 11(19), s. 32-35.
- Królikowski H., 2010, *Offset – mity i rzeczywistość*, „Politeja”, Nr 13, s. 511-530.
- Nauman S.G., 1985, Coproduction, Barter and Countertrade: *Offset i the International Arms Market*, New York.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej, Dz.U. z 2007 r., nr 91, poz. 612.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 sierpnia 2007 r. w sprawie regulaminu organizacyjnego Komitetu do spraw Umów Offsetowych, Dz.U. z 2007 r., nr 158, poz. 1107.
- Rozporządzenie Ministra Obrony Narodowej z dnia 13 grudnia 2007 r. w sprawie wykazu uzbrojenia i sprzętu wojskowego, którego zakup jest objęty obowiązkiem zawarcia umowy offsetowej, Dz.U. z 2007 r., nr 242, poz. 1.
- Stępień B. (red.), 2004, *Transakcje handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa.
- Ustawa z 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz.U. z 1999 r., nr 80, poz. 903 z późn. zm.
- Ustawa z 26 czerwca 2014 r. o niektórych umowach zawieranych w związku z realizacją zamówień o podstawowym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa, Dz.U. z 2014 r., poz. 932.
- Vademecum offsetowe*, 2009, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.

## OFFSETS – AN INSTRUMENT OF ECONOMIC POLICY IN POLAND

**Summary:** In the period of the last 15 years of the offset agreements existence in Poland 22 transactions have been conclude. First of all, the article clarifies the essence of offset and describes the offset agreements established so far in Poland between the State Treasury and the largest companies of the defense industry. Then, it presents the major results of offset obligations in Polish enterprises accomplished by the foreign suppliers of equipment and weaponry. The effects are shown by the aspect of technology transfer, maintaining and increasing the level of employment, acquiring new markets, increasing labor productivity and economic activities of enterprises in the region where offset was introduced. In the final section, the author attempts to answer the question if, after 15 years of experience with offset transactions in Poland, we can state that it is the effective instrument of economic policy.

**Keywords:** offset, compensation trade, defense industry.