

ZARZĄDZENIE Nr 40 MINISTRA GOSPODARKI¹⁾

z dnia 14 października 2010 r.

w sprawie powołania Zespołu Negocyjacyjnego do opracowania założeń do oferty offsetowej, przygotowania oceny ofert offsetowych oraz przeprowadzenia negocjacji mających na celu przygotowanie umowy offsetowej pomiędzy Skarbem Państwa RP a zagranicznym dostawcą, związanej z dostawą Zintegrowanego Systemu Szkolenia Personelu Lotniczego Sił Zbrojnych RP /poziom LIFT/ (Lead In Fighter Trainer)

Na podstawie art. 7 ust. 4 pkt 5 ustawy z dnia 8 sierpnia 1996 r. o Radzie Ministrów (Dz. U. z 2003 r. Nr 24, poz. 199, z późn. zm.²⁾) zarządza się, co następuje:

§ 2

§ 1

1. Powołuje się Zespół Negocyjacyjny w celu opracowania założeń do oferty offsetowej, przygotowania oceny ofert offsetowych oraz przeprowadzenia negocjacji mających na celu przygotowanie umowy offsetowej pomiędzy Skarbem Państwa RP a zagranicznym dostawcą związanej z dostawą Zintegrowanego Systemu Szkolenia Personelu Lotniczego Sił Zbrojnych RP /poziom LIFT/ (Lead In Fighter Trainer), zwany dalej „Zespołem”.

2. Zespół jest organem pomocniczym Ministra Gospodarki.

1. Do zadań Zespołu należy:

- 1) opracowanie założeń do oferty offsetowej;
- 2) przygotowanie dla Ministra Gospodarki oceny ofert offsetowych zagranicznych dostawców;
- 3) przeprowadzenie negocjacji z zagranicznym dostawcą mających na celu przygotowanie umowy offsetowej.

2. W trakcie realizacji zadań, o których mowa w ust. 1, Zespół związany jest postanowieniami Instrukcji Negocyjacyjnej, stanowiącej załącznik do zarządzenia.

§ 3

1. W skład Zespołu wchodzi:

- 1) Przewodniczący — Dariusz Bogdan, Podsekretarz Stanu Ministerstwa Gospodarki;
- 2) Zastępca Przewodniczącego — Hubert Królikowski, Dyrektor Departamentu Programów Offsetowych Ministerstwa Gospodarki;
- 3) Zastępca Przewodniczącego — Ewa Surowiecka, Naczelnik Wydziału Monitorowania Programów Offsetowych i Obsługi Komitetu do Spraw Umów Offsetowych w Departamencie Programów Offsetowych Ministerstwa Gospodarki;

¹⁾ Minister Gospodarki kieruje działem administracji rządowej — gospodarka, na podstawie § 1 ust. 2 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 16 listopada 2007 r. w sprawie szczegółowego zakresu działania Ministra Gospodarki (Dz. U. Nr 216, poz. 1593).

²⁾ Zmiany tekstu jednolitego wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 2003 r. Nr 80, poz. 717, z 2004 r. Nr 238, poz. 2390 i Nr 273, poz. 2703, z 2005 r. Nr 169, poz. 1414 i Nr 249, poz. 2104, z 2006 r. Nr 45, poz. 319, Nr 170, poz. 1217 i Nr 220, poz. 1600, z 2008 r. Nr 227, poz. 1505, z 2009 r. Nr 42, poz. 337, Nr 98, poz. 817, Nr 157, poz. 1241 i Nr 161, poz. 1277 oraz z 2010 r. Nr 57, poz. 374.

- 4) Zastępca Przewodniczącego — Aleksandra Dyka, Naczelnik Wydziału Analiz i Monitorowania Programów Offsetowych w Departamencie Programów Offsetowych Ministerstwa Gospodarki;
- 5) członkowie:
- a) Anna Stępniaik — Główny Specjalista w Departamencie Programów Offsetowych Ministerstwa Gospodarki,
 - b) Wojciech Stachowski — Starszy Specjalista w Departamencie Programów Offsetowych Ministerstwa Gospodarki,
 - c) Zbigniew Skrzyński — Starszy Specjalista w Departamencie Programów Offsetowych Ministerstwa Gospodarki,
 - d) Adam Niemiec — Zastępca Dyrektora Departamentu Nadzoru Właścicielskiego i Prywatyzacji IV Ministerstwa Skarbu Państwa,
 - e) Maciej Falkowski — Naczelnik w Departamencie Polityki Bezpieczeństwa Ministerstwa Spraw Zagranicznych,
 - f) płk Zbigniew Jabłoński — Zastępca Szefa Oddziału Nadzoru Właścicielskiego w Departamencie Polityki Zbrojeniowej Ministerstwa Obrony Narodowej,
 - g) płk Krystian Trych — przedstawiciel Biura Pełnomocnika Ministra Obrony Narodowej — Dyrektora Programu Wdrażania na Wyposażenie Sił Zbrojnych RP Samolotu Wielozadaniowego
 - h) płk Robert Suwiński — przedstawiciel Departamentu Zaopatrywania Sił Zbrojnych Ministerstwa Obrony Narodowej,
 - i) ppłk Grzegorz Bąkała — przedstawiciel Departamentu Zaopatrywania Sił Zbrojnych Ministerstwa Obrony Narodowej.
2. W pracach Zespołu mogą uczestniczyć także osoby nie będące członkami Zespołu, zaproszone przez Przewodniczącego, których wiedza i doświadczenie mogą być przydatne do wykonywania zadań Zespołu, w szczególności:
- 1) eksperci w zakresie objętym zadaniami Zespołu;
 - 2) przedstawiciele innych komórek organizacyjnych Ministerstwa Gospodarki;
 - 3) przedstawiciele instytutów naukowo-badawczych;
 - 4) konsultanci reprezentatywnych zrzeszeń branżowych (izb gospodarczych i stowarzyszeń producentów).
3. Osoby, o których mowa w ust. 2, pełnią swoje funkcje nieodpłatnie.
- § 4
1. Pracami Zespołu kieruje Przewodniczący, który w szczególności:
- 1) przewodniczy posiedzeniom Zespołu;
 - 2) planuje i organizuje pracę Zespołu.
2. W razie nieobecności Przewodniczącego, posiedzeniom Zespołu przewodniczy wyznaczony przez Przewodniczącego Zastępca Przewodniczącego.
3. Zespół podejmuje uchwały większością głosów.
4. Przewodniczący może tworzyć podzespoły do realizacji zadań, o których mowa w § 2 ust. 1 zarządzenia.
5. Przewodniczący Zespołu może zlecać wykonanie ekspertyz lub opinii na potrzeby prac Zespołu.
- § 5
- Obsługę Zespołu zapewnia Departament Programów Offsetowych Ministerstwa Gospodarki.
- § 6
- Zarządzenie wchodzi w życie z dniem podpisania.
- Minister Gospodarki
Waldemar Pawlak

Załącznik do zarządzenia nr 40 Ministra Gospodarki z dnia 14 października 2010 r. (poz. 47)

INSTRUKCJA DLA ZESPOŁU NEGOCJACYJNEGO

do opracowania założeń do oferty offsetowej, przygotowania oceny ofert offsetowych oraz przeprowadzenia negocjacji mających na celu przygotowanie umowy offsetowej pomiędzy Skarbem Państwa RP a zagranicznym dostawcą związanej z dostawą Zintegrowanego Systemu Szkolenia Personelu Lotniczego Sił Zbrojnych RP /poziom LIFT/ (Lead In Fighter Trainer)

- I. Podstawą prawną do opracowania założeń do oferty offsetowej, przygotowania oceny ofert offsetowych oraz przeprowadzenia negocjacji mających na celu przygotowanie umowy offsetowej pomiędzy Skarbem Państwa RP a zagranicznym dostawcą związanej z dostawą Zintegrowanego Systemu Szkolenia Personelu Lotniczego Sił Zbrojnych RP /poziom LIFT/ (Lead In Fighter Trainer) są:
- 1) ustawa z dnia 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 późn. zm.), zwana dalej „Ustawą Offsetową”;

- 2) 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. Nr 91, poz. 612), zwane dalej „Rozporządzeniem RM”;
 - 3) inne przepisy prawa polskiego.
- II. Podstawą do opracowania założeń do oferty offsetowej jest:
- 1) pismo Pana Bogdana Klicha Ministra Obrony Narodowej z dnia 11 sierpnia 2010 r. (Nr pisma: 2415/S/6) oraz pismo Pana Marcina Idzika Podsekretarza Stanu ds. Uzbrojenia i Modernizacji w Ministerstwie Obrony Narodowej z dnia 29 marca 2010 r. (Nr pisma: 108/F-16) informujące ministra właściwego do spraw gospodarki o postępowaniu, o udzielenie zamówienia na dostawę skutkującego lub mogącego skutkować obowiązkiem zawarcia przez zagranicznego dostawcę umowy offsetowej oraz o szacunkowej wartości dostawy.
- III. Podstawą do oceny ofert offsetowych zagranicznych dostawców są:
- 1) oferta offsetowa złożona Ministrowi Gospodarki przez zagranicznego dostawcę;
 - 2) założenia do oferty offsetowej przesłane zamawiającemu przez Ministra Gospodarki.
- IV. Podstawą do negocjacji w celu zawarcia umowy offsetowej jest:
- 1) złożenie przez zamawiającego ministrowi właściwemu do spraw gospodarki informacji o wyborze oferty i jej wartości;
 - 2) oferta offsetowa złożona Ministrowi Gospodarki przez zagranicznego dostawcę;
 - 3) ocena oferty offsetowej zagranicznego dostawcy;
 - 4) opinia Komitetu do Spraw Umów Offsetowych dotycząca oferty offsetowej zagranicznego dostawcy.
- V. Zalecenia ogólne dla Zespołu Negocyjacyjnego w zakresie:
- 1) opracowania założeń do oferty offsetowej:
 - a) zadaniem Zespołu jest opracowanie założeń do oferty offsetowej zmierzającej do zawarcia umowy offsetowej związanej z dostawą Zintegrowanego Systemu Szkolenia Personelu Lotniczego Sił Zbrojnych RP /poziom LIFT/ (Lead In Fighter Trainer);
 - b) w założeniach do oferty offsetowej należy zawrzeć:
 - uwarunkowania prawne,
 - kryteria oceny oferty offsetowej,
 - tryb przeprowadzenia oceny oferty offsetowej określający podstawowe zasady oceny oferty offsetowej,
 - 2) oceny ofert offsetowych zagranicznych dostawców:
 - a) zadaniem Zespołu jest przeprowadzenie oceny ofert offsetowych zagranicznych dostawców w celu przygotowania Zespołu do negocjacji z zagranicznym dostawcą umowy offsetowej, związanej z dostawą Zintegrowanego Systemu Szkolenia Personelu Lotniczego Sił Zbrojnych RP /poziom LIFT/ (Lead In Fighter Trainer),
 - b) w ocenie ofert offsetowych zagranicznych dostawców należy zawrzeć oceny wynikające z przyjętych w założeniach do oferty offsetowej kryteriów oceny oferty offsetowej;
 - 3) negocjacji w celu zawarcia umowy offsetowej:
 - a) zadaniem Zespołu jest przeprowadzenie negocjacji w celu przygotowania umowy offsetowej z zagranicznym dostawcą związanej z dostawą Zintegrowanego Systemu Szkolenia Personelu Lotniczego Sił Zbrojnych RP /poziom LIFT/ (Lead In Fighter Trainer) — zapewniającej największe możliwe korzyści dla interesów gospodarczych oraz bezpieczeństwa i obronności Państwa,
 - b) do negocjacji poszczególnych zobowiązań offsetowych należy wykorzystać dane z oceny zobowiązań offsetowych wykonanych w ramach oceny oferty offsetowej oraz opinię Komitetu do Spraw Umów Offsetowych o ofercie offsetowej,
 - c) przedmiot negocjacji obejmować powinien w szczególności zakres wymieniony w art. 8 ust. 10, pkt od 1 do 4 Ustawy Offsetowej,
 - d) umowa offsetowa musi spełniać warunki, o których mowa w art. 4, art. 4a, art. 6, art. 12, art. 13 i art. 18 Ustawy Offsetowej,
 - e) umowa offsetowa powinna zawierać jedynie zobowiązania offsetowe objęte 100% odpowiedzialnością zagranicznego dostawcy — nie przewiduje się włączenia do umowy offsetowej potencjalnych zobowiązań offsetowych,
 - f) przy negocjacji poszczególnych projektów zobowiązań offsetowych konieczne jest zasięgnięcie opinii przedstawiciela właściwego offsetobiorcy,

- g) w negocjacjach poszczególnych projektów zobowiązań offsetowych należy przestrzegać zasady, że przedmioty zobowiązań offsetowych mogą być związane z przedmiotem dostawy, lecz nie mogą być przedmiotami w Umowie Dostawy — Lead In Fighter Trainer oraz w dotychczas zawartych Umowach Dostaw i Umowach Offsetowych,
- h) w przypadku braku możliwości wynegocjowania umowy offsetowej zgodnie z niniejszą instrukcją, Przewodniczący Zespołu Negocyjnego przedstawi Ministrowi Gospodarki propozycje rozwiązania spornych kwestii.

VI. Zespół Negocyjny w trakcie negocjowania umowy offsetowej powinien dążyć do:

- 1) wynegocjowania jak najkorzystniejszej wartości nominalnej zobowiązań offsetowych oraz wyraźnie zaakcentować konieczność realizacji zobowiązań offsetowych;
- 2) obniżenia zaproponowanych w ofercie offsetowej maksymalnych mnożników określonych w prawidłowo przyporządkowanych punktach Rozporządzenia RM;
- 3) doprecyzowania przedmiotów zobowiązań offsetowych oraz harmonogramów realizacji każdego z zobowiązań offsetowych, w celu umożliwienia sprawnego monitorowania stanu realizacji i zaliczenia zobowiązania offsetowego;
- 4) osiągnięcia wymogu, iż mnożniki z załącznika nr 3 Rozporządzenia RM mogą zostać zastosowane tylko wtedy, gdy jest to uzasadnione interesem gospodarki lub względami bezpieczeństwa i obronności państwa;

- 5) wynegocjowana wartość umowy offsetowej nie może być niższa od wartości umowy dostawy oraz powinna być równa wartości offsetowej zobowiązań offsetowych;
- 6) w przypadku, gdy łączna wartość zobowiązań offsetowych zawartych w umowie offsetowej będzie przekraczać minimalną wartość wymaganą zgodnie z art. 6 ust. 1 ustawy offsetowej, należy dążyć do wyegzekwowania od zagranicznego dostawcy realizacji całej wynegocjowanej wartości umowy offsetowej, także w przypadku zmian lub zamian zobowiązań offsetowych w trakcie realizacji umowy offsetowej;
- 7) zapewnienia, aby zgodnie z art. 6 ust. 2 Ustawy Offsetowej, łączna wartość zobowiązań offsetowych bezpośrednich nie była mniejsza od połowy wartości umowy offsetowej;
- 8) szczegółowego określenia odpowiedzialności zagranicznego dostawcy w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązań offsetowych objętych umową offsetową;
- 9) wyegzekwowania od zagranicznego dostawcy poniesienia odpowiedzialności na zasadzie ryzyka za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań offsetowych, przez offsetodawcę niebędącego zagranicznym dostawcą, zgodnie z art. 19c ust. 2 Ustawy Offsetowej;
- 10) szczegółowego określenia procedury ewentualnego wprowadzania do umowy offsetowej nowych zobowiązań offsetowych;
- 11) zaakceptowania wartości nominalnych zobowiązań offsetowych po uzgodnieniu ich z offsetobiorcą.