



NAJWYŻSZA IZBA KONTROLI

Delegatura w Katowicach

LKA.410.029.01.2018

Pan
Bartłomiej Smoczyński
Prezes Rosomak S.A.
ul. Powstańców 5/7
41-100 Siemianowice Śląskie

WYSTĄPIENIE POKONTROLNE

P/18/017 – Funkcjonowanie Polskiej Grupy Zbrojeniowej S.A. i spółek zależnych

I. Dane identyfikacyjne

Jednostka kontrolowana	Rosomak S.A. w Siemianowicach Śląskich ¹
Kierownik jednostki kontrolowanej	Bartłomiej Smoczyński, Prezes Zarządu – Dyrektor Naczelny, pełniący funkcję od 15 grudnia 2017 r. W okresie objętym kontrolą funkcję kierownika jednostki pełnił Adam Janik, Prezes Zarządu – Dyrektor Naczelny, w okresie od 23 stycznia 2008 r. do 15 grudnia 2017 r.
Zakres przedmiotowy kontroli	<ol style="list-style-type: none">1. Opracowanie i realizacja strategii spółki.2. Zarządzanie spółką, nadzór właścicielski nad spółkami zależnymi oraz prowadzenie działalności gospodarczej.3. Kształtowanie się wyników finansowych i wskaźników spółki.
Okres objęty kontrolą	Od 1 stycznia 2015 r. do 30 czerwca 2018 r., z uwzględnieniem dowodów wytworzonych przed i po tym okresie, jeżeli mają wpływ na ocenę kontrolowanej działalności.
Podstawa prawna podjęcia kontroli	Art. 2 ust. 3 ustawy z dnia 23 grudnia 1994 r. o Najwyższej Izbie Kontroli ²
Jednostka przeprowadzająca kontrolę	Najwyższa Izba Kontroli Delegatura w Katowicach
Kontrolerzy	<ol style="list-style-type: none">1. Mieczysław Handzel, główny specjalista kontroli państwowej, upoważnienie do kontroli nr LKA/323/2018 z dnia 23 października 2018 r.2. Magdalena Marcoin, doradca prawny, upoważnienie do kontroli nr LKA/343/2018 z 8 listopada 2018 r.3. Magdalena Kisiołek, specjalista kontroli państwowej, upoważnienie do kontroli nr LKA/345/2018 z 15 listopada 2018 r.

(akta kontroli str. 1-6)

¹ Zwana dalej także Spółką.

² Dz. U. z 2017 r. poz. 524, ze zm.; dalej: ustawa o NIK

II. Ocena ogólna³ kontrolowanej działalności

Uzasadnienie
oceny ogólnej

Spółka prowadziła działalność z uwzględnieniem Strategii rozwoju na lata 2014-2019⁴, którą konsekwentnie realizowała w okresie objętym kontrolą. Jednak nie wszystkie cele określone w tej Strategii udało się osiągnąć, z tym zastrzeżeniem, że Strategia obejmuje dłuższy okres niż objęty kontrolą. W ocenie Najwyższej Izby Kontroli, Spółka skutecznie realizowała misję i wizję nakreśloną w Strategii Spółki.

Spółka uczestniczyła w Planie Modernizacji Technicznej Sił Zbrojnych⁵, z którego uzyskiwała ponad połowę swoich przychodów (52,6%), a wytwarzane przez nią produkty (m.in. Kołowy Transporter Opancerzony Rosomak)⁶ były nabywane przez Siły Zbrojne. Oferowane przez Spółkę produkty i usługi były dobrej jakości, dlatego zamawiający nie wnosili względem nich zastrzeżeń.

Spółka w latach 2015 i 2016⁷ wypracowała zysk netto w łącznej kwocie 82,3 mln zł, zaś w 2017 r. odnotowała stratę netto w wysokości 11,2 mln zł. Łącznie za trzy lata objęte kontrolą Spółka uzyskała łączny dodatni wynik netto.⁸ Mimo to osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe oraz wskaźniki ekonomiczne (wskaźnik rentowności sprzedaży ROS⁹, wskaźnik rentowności aktywów ROA¹⁰ i wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE¹¹), rokrocznie ulegały pogorszeniu. Natomiast wskaźnik płynności bieżącej mieścił się w normie,¹² a wskaźnik zadłużenia aktywów nieznacznie ją przekraczał.¹³

Wartość aktywów ogółem systematycznie rosła z 655,1 mln zł (w 2015 r.) do 719,7 mln zł (w 2017 r.), jednak źródłem finansowania majątku Spółki był przede wszystkim kapitał obcy, bowiem w latach 2015-2017 jego udział w sumie bilansowej Spółki kształtował się na poziomie 72,0-76,1%.

Działalność Rosomak S.A. koncentrowała się na rynku zbrojeniowym dla wojska. Spółka nie posiadała oferty dla rynku cywilnego, nie ponosiła znaczących nakładów na prace badawczo-rozwojowe¹⁴, ani nie uzyskiwała większych kwot z tytułu eksportu swoich produktów i usług, co w ocenie NIK może negatywnie wpływać w dalszej perspektywie na jej sytuację ekonomiczną. Spółka co prawda podejmowała szereg działań marketingowych w celu pozyskania nowych rynków zbytu, jednak bez wymiernego efektu w postaci zawarcia nowych kontraktów.

Pomimo pogarszającej się sytuacji finansowej Spółki przeciętne miesięczne wynagrodzenie wzrosło w 2017 r. w porównaniu do 2015 r. o 11,0%.

III. Opis ustalonego stanu faktycznego oraz oceny częstkowej¹⁵ kontrolowanej działalności

OBSZAR

Opracowanie i realizacja strategii spółki

Opis stanu
faktycznego

1. Prace dotyczące opracowania Strategii Spółki rozpoczęto w styczniu 2014 r. z inicjatywy Zarządu Spółki, w związku z wygaśnięciem strategii jej rozwoju

³ Najwyższa Izba Kontroli formułuje ocenę ogólną jako ocenę pozytywną, ocenę negatywną albo ocenę w formie opisowej.

⁴ Zwana dalej: Strategią Spółki.

⁵ Zwanego dalej: „PMT”.

⁶ Zwany dalej: KTO Rosomak.

⁷ tj. w dwóch pierwszych latach objętych kontrolą

⁸ Wynik ten byłby korzystniejszy dla Spółki, gdyby nie konieczność uiszczenia tzw. prowizji na rzecz Polskiej Grupy Zbrojnej S.A., która wyniosła w 2016 r. 27,7 mln zł, a w 2017 r. 21,7 mln zł.

⁹ Liczony jako stosunek wyniku ze sprzedaży do przychodów ze sprzedaży.

¹⁰ Liczony jako stosunek wyniku finansowego netto do wartości aktywów.

¹¹ Liczony jako stosunek wyniku finansowego netto do kapitału własnego.

¹² Liczony jako stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych.

¹³ Liczony jako stosunek kapitałów obcych do aktywów ogółem.

¹⁴ Zwane dalej: pracami B+R.

¹⁵ Oceny cząstkowe to oceny działalności w poszczególnych obszarach badań kontrolnych. Ocena cząstkowa może być sformułowana jako ocena pozytywna, ocena negatywna albo ocena w formie opisowej.

obowiązującej w latach 2008-2013. Uchwałą Zarządu Spółki z dnia 6 marca 2014 r., stosownie do wymogu określonego w § 22 ust. 2 pkt 6 wówczas obowiązującego Statutu Spółki, przyjęto Strategię Spółki. Rada Nadzorcza uchwałą z dnia 28 kwietnia 2014 r., pozytywnie zaopiniowała Strategię Spółki, przedłożoną jej zgodnie z § 33 ust. 1 pkt 6 Statutu. Strategia Spółki nie była przedmiotem uchwały Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, ponieważ przepisy obowiązującego wówczas Statutu Spółki nie obligowały tego organu Spółki do zatwierdzania, czy opiniowania takiego dokumentu.

(akta kontroli str. 7-29, 500-584, 623-627)

Po otrzymaniu w dniu 9 października 2015 r.¹⁶ Strategii Grupy Kapitałowej Polskiej Grupy Zbrojeniowej S.A.¹⁷ Spółka nie aktualizowała swojej Strategii. Jej Zarząd wyjaśnił, że „(...) zgodnie ze Statutem Rosomak S.A. (wówczas obowiązującym – przyp. NIK), inicjowanie tworzenia strategicznych planów wieloletnich Spółki należy do kompetencji Rady Nadzorczej. Rada Nadzorcza Rosomak S.A. nie zajmowała stanowiska w sprawie strategii GK PGZ S.A.”.

(akta kontroli str. 640-643)

Spółka brała udział w opracowaniu Strategii GK PGZ S.A. W dniu 13 maja 2015 r. pomiędzy Spółką, a PGZ S.A.¹⁸ doszło do zawarcia porozumienia o współpracy w celu opracowania Strategii GK PGZ S.A. W ramach tej współpracy Spółka zobowiązała się m.in. do przekazywania PGZ S.A. informacji niezbędnych do opracowania Strategii GK PGZ S.A., jak również do zapewnienia na koszt Spółki, udziału wskazanych pracowników w pracach nad tą strategią.

(akta kontroli str. 585-627)

Zarząd Spółki wyjaśnił, że „Przedstawiciele Rosomak S.A. w 2015 r. brali udział w pracach zespołów analitycznych dotyczących opracowania Strategii Grupy Kapitałowej PGZ S.A., w tym w zespole ds. analiz otoczenia, zespole ds. analiz mikrootoczenia, zespole ds. analiz organizacji, zespole ds. społecznej odpowiedzialności biznesu, zespole potencjału organizacji – Zespół Produkty, zespole ds. MON, zespole ds. komunikacji i CSR oraz zespole ds. kultury organizacji”.

(akta kontroli str. 623-627)

Spółka nie podpisała Kodeksu GK PGZ S.A. Zarząd Spółki wyjaśnił, że: „Przystąpienie do Kodeksu Grupy Kapitałowej PGZ S.A. nastąpić mogło po wyrażeniu zgody na dokonanie takiej czynności przez Walne Zgromadzenie Spółki i polegać miało na podpisaniu przez Zarząd Rosomak S.A. oryginalnego egzemplarza Kodeksu w siedzibie PGZ S.A. Zgodnie z informacjami przekazanymi na spotkaniu zorganizowanym w październiku 2017 r. z przedstawicielami PGZ S.A., podpisanie oryginalnego egzemplarza Kodeksu miało nastąpić w sposób oficjalny, z udziałem przedstawicieli wszystkich spółek GK PGZ, w terminie ustalonym później przez PGZ S.A. Po wyrażeniu zgody przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Rosomak S.A. w drodze uchwały nr 3 z dnia 17.11.2017r., na przystąpienie do Kodeksu Grupy Kapitałowej PGZ, Spółka wyrażała gotowość do jego podpisania. PGZ S.A. nie poinformował jednak Spółki o terminie podpisania Kodeksu. Nie posiadamy informacji, dlaczego dotychczas nie doszło ostatecznie do podpisania Kodeksu GK PGZ S.A.”.

(akta kontroli str. 644-646)

¹⁶ Pismem z dnia 6 października 2015 r.

¹⁷ Zwanej dalej: GK PGZ S.A.

¹⁸ Zwaną dalej: PGZ S.A.

W dniu 9 października 2015 r. Spółka oprócz Strategii GK PGZ S.A. otrzymała również kopię uchwały Zarządu PGZ S.A. w sprawie wyznaczenia liderów domen produktowych w związku z wdrażaniem postanowień Strategii Grupy Kapitałowej PGZ S.A. na lata 2015 – 2030. Zgodnie z treścią tej uchwały, liderem domeny produktowej „Platformy Łądowe” został ówczesny Prezes Zarządu Rosomak S.A., który pełnił w tamtym czasie również funkcję Prezesa Zarządu Zakłady Mechaniczne Bumar Łabędy S.A. oraz Prezesa Zarządu OBRUM Sp. z o.o. W dniu 22 października 2015 r. Spółka podpisała z PGZ S.A. i innymi spółkami z GK PGZ S.A. porozumienie o współpracy w zakresie opracowania strategii domenowych. Jego celem było zapewnienie realizacji wspólnego interesu GK PGZ S.A. w zakresie opracowania oraz wdrożenia w GK PGZ S.A. strategii domenowych, które pozwolić miały na realizację założeń przyjętych w strategii. Zarząd Spółki wyjaśnił, że nie posiada wiedzy, czy strategię biznesową dla poszczególnych domen powstały i czy zostały formalnie przyjęte, jako obowiązujące w GK PGZ S.A. Spółka nie realizowała żadnych zadań wynikających ze szczegółowych dokumentów strategicznych GK PGZ S.A.

Ówczesny Prezes Zarządu i jednocześnie lider domeny produktowej „Platformy Łądowe” w powyższej sprawie wyjaśnił, że „taka strategia nie została opracowana. Z tego co pamiętam, to po zmianie zarządu PGZ S.A. przerwano takie prace i nie kontynuowano dalej opracowania poszczególnych strategii domenowych. Nie pamiętam czy było to formalnie przerwane ale na spotkaniach roboczych z przedstawicielami PGZ S.A. taka informacja była przekazywana.”

(akta kontroli str. 585-622)

Zgodnie z zapisami Strategii Spółki, jej misją było „utrzymanie na rynku krajowym znaczącej pozycji dostawcy wysokiej jakości sprzętu na potrzeby Sił Zbrojnych RP oraz wkraczanie na nowe rynki dla zapewnienia satysfakcji klientów Spółki, przy zachowaniu poziomu zysku umożliwiającego dalszy rozwój”, zaś wizją „utrwalenie pozycji wiodącego producenta na rynku kołowych transporterów opancerzonych”.

Dla realizacji misji i wizji Spółki wyznaczony został cel główny, tj. „efektywne wykorzystanie potencjału wytwórczego i rozwojowego poprzez oferowanie odbiorcom wysokiej jakości produktów i usług przy pełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych dla zwiększenia sprzedaży i pozyskania nowych rynków zbytu”.

Na stronach 47-65 Strategii Spółki opisano działania w zakresie strategii: marketingowej; produkcji i organizacji; inwestycyjnej i majątkowej; zintegrowanego systemu zarządzania; badań i rozwoju; finansowej oraz rozwoju personelu. W ramach każdego zakresu dokonano m.in. charakterystyki danego obszaru i określono działania, które należało podjąć do realizacji poszczególnych celów z danego obszaru.

Strategia Spółki była spójna ze Strategią GK PGZ S.A.

(akta kontroli str. 502-584)

Spółka w okresie objętym kontrolą realizując swoją strategię, m.in.:

- uczestniczyła w czterech programach Planu Modernizacji Technicznej Sił Zbrojnych i zwiększyła przychody z tego tytułu z 43,4% przychodów ze sprzedaży w 2015 r. do 88,1%;
- uczestniczyła w targach i wystawach sprzętu wojskowego;
- nawiązała współpracę z przedstawicielami handlowymi, placówkami dyplomatycznymi i attaché wojskowymi;
- oferowała nowoczesne wyroby o wysokiej jakości i niezawodności;
- rozwijała produkcję przez modernizację i modyfikację produktu;

- zakończyła proces renegotjacji Zakładowego Układu Zbiorowego Pracy;
- prowadziła inwestycję w zakresie przebudowy lub modernizacji istniejących nieruchomości;
- oferowała wraz z produktem usługi z zakresu tzw. pełnego cyklu życia (serwis, remonty, szkolenie).

Jednak w okresie objętym kontrolą nie udało się w pełni zrealizować Strategii Spółki, bowiem m.in.:

- przychody z eksportu produktów, towarów, materiałów i usług miały marginalny charakter. Spółka w 2015 r. w ogóle nie uzyskała takich przychodów, zaś w 2016 r. i w 2017 r. nie przekraczały każdorazowo 0,7 mln zł;
- nie sprzedano budynku hotelowego;
- nie udało się wprowadzić do produkcji niektórych produktów;
- nie wydzielono ze struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa samodzielnego podmiotu gospodarczego zajmującego się zarządzaniem nieruchomościami, ochroną obiektów i ich sprzętaniem.

Spółka skutecznie realizowała misję i wizję określoną w Strategii Spółki.

Zarząd Spółki wyjaśnił, że „(...) *Większość z celów zawartych w Strategii Spółki na lata 2014-2019 została osiągniętych. Niektóre z celów, które dotychczas nie zostały osiągnięte, znajdują się w fazie realizacji. Przewidujemy, że część z nich zostanie wykonana w ostatnim roku obowiązywania Strategii. (...)*”.

Działalność Spółki koncentrowała się na rynku zbrojeniowym dla wojska. Spółka nie posiadała oferty dla rynku cywilnego.

(akta kontroli str. 350-584, 623-627, 640-643, 658-672, 719-727, 742-771, 1161-1164)

Stwierzone
nieprawidłowości

W działalności kontrolowanej jednostki, w przedstawionym wyżej zakresie nie stwierdzono nieprawidłowości.

OCENA CZĄSTKOWA

NIK ocenia pozytywnie realizację Strategii Spółki, mimo iż nie była ona zrealizowana w pełnym zakresie.

OBSZAR

Zarządzanie spółką, działalność gospodarcza, wyniki ekonomiczne oraz poziom jakościowy produktów i usług spółki

Opis stanu
faktycznego

2.1 Zarządzanie spółką oraz nadzór właścicielski nad spółkami zależnymi

Spółka nie posiadała udziałów w innych spółkach kapitałowych.

(akta kontroli str. 623-627)

W latach 2015-2018 (I półrocze) przepływy finansowe pomiędzy Spółką, a PGZ S.A. kształtowały się odpowiednio: 10,0 mln zł; 28,8 mln zł; 23,3 mln zł; 21,7 mln zł.

Na ww. kwoty składały się:

- w 2015 r. 7,5 mln zł z tytułu dywidendy, 2,0 mln zł z tytułu sprzedaży technicznych środków materiałowych i 0,5 mln zł z tytułu sprzedaży usług pozaprodukcyjnych;

- w 2016 r. 14,5 mln zł z tytułu umowy prowizyjnej, 13,4 mln zł z tytułu dywidendy, 0,7 mln zł z tytułu sprzedaży technicznych środków materiałowych i 0,2 mln zł z tytułu sprzedaży usług pozaprodukcyjnych;
- w 2017 r. 11,8 mln zł z tytułu umowy prowizyjnej, 11,2 mln zł z tytułu dywidendy i 0,3 mln zł z tytułu sprzedaży usług pozaprodukcyjnych;
- w 2018 (I półrocze) 21,7 mln zł z tytułu umowy prowizyjnej.

(akta kontroli str. 658-660)

W dniu 4 maja 2016 r. Spółka podpisała umowę prowizyjną z PGZ S.A. Zgodnie z jej postanowieniami, Spółka była zobligowana do wypłacania PGZ S.A. wynagrodzenia w wysokości 5% od każdej sprzedaży/dostawy/wykonania¹⁹. W zamian za to, PGZ S.A. zobowiązał się, na obszarze Polski, do:

- promocji/marketingu produktów/usług dostarczanych przez Spółkę,
- pomocy przy pozyskiwaniu finansowania na zakup części i podzespołów wykorzystywanych przez Spółkę w ramach prowadzonej działalności,
- przekazania pieniędzy Spółce na wniesienie wadium w toku postępowań o udzielenie zamówienia inicjowanych przez Zamawiających, z tym, że jeżeli Zamawiający zatrzyma wadium z przyczyn leżących po stronie Spółki, ta zobowiązuje się do zwrotu wadium, wpłaconego przez PGZ, z własnych środków finansowych. Pieniądze przekazane na wadium podlegają zwrotowi do PGZ S.A. po otrzymaniu zwrotu od Zamawiającego, wraz z odsetkami wynikającymi z obowiązujących przepisów prawa dotyczących zwrotu wadium.

Ww. umowę aneksowano czterokrotnie, tj. 14 września 2016 r.²⁰; 25 maja 2017 r.; 8 sierpnia 2017 r.²¹; 24 listopada 2017 r.

(akta kontroli str. 781-819)

Powyższą umowę zastąpiła umowa prowizyjna i o świadczenie usług wsparcia pomiędzy Spółką, a PGZ S.A., która została zawarta w dniu 3 października 2018 r. Umowa ta regulowała kwestie związane z usługami pośrednictwa²² i usługami wsparcia²³.

(akta kontroli str. 820-841)

W okresie poprzedzającym zawarcie ww. dwóch umów prowizyjnych, jak i w trakcie realizacji pierwszej umowy prowizyjnej, Spółka informowała PGZ S.A. m.in. o wątpliwościach dotyczących realizacji umowy, zwłaszcza w kontekście podatkowo-księgowym. Zgłoszone przez Spółkę uwagi nie zostały jednak przez PGZ S.A. uwzględnione.

¹⁹ Za wyjątkiem umów dla wykonania których PGZ S.A. została ustanowiona liderem konsorcjum, a które generowały przychód dla spółek oraz umów wzajemnych pomiędzy Spółkami Grupy PGZ S.A., gdzie dostawcą, odbiorcą i płatnikiem są Spółki GK PGZ S.A.

²⁰ Zgodnie z jej postanowieniami, Spółka była zobligowana do wypłacania PGZ S.A. wynagrodzenia w wysokości 5% od przychodów netto. Umowa prowizyjna miała zastosowanie do wszystkich umów, w ramach których zostały wystawione faktury po dacie jej zawarcia, a więc i tych umów, które zostały zawarte czy wynegocjowane przed datą podpisania umowy prowizyjnej. Wyjątkiem były umowy dla wykonania których PGZ S.A. została ustanowiona liderem konsorcjum, a które generowały przychód dla spółek oraz umów wzajemnych pomiędzy Spółkami Grupy PGZ S.A., gdzie dostawcą, odbiorcą i płatnikiem są Spółki GK PGZ S.A. Ponadto wynagrodzenie prowizyjne nie dotyczyło umów o udzielenie dotacji.

²¹ Zgodnie z którym to, Spółka zobligowała się w przypadku zawarcia umowy na dostawę KTO Rosomak dla sił zbrojnych Meksyku, zapłatę wynagrodzenia w wys. 1% od przychodu netto.

²² Szczegółowo opisanych w załączniku nr 3B do umowy.

²³ Szczegółowo opisanych w załączniku nr 3A do umowy.

W korespondencji kierowanej do PGZ S.A. w okresie objętym kontrolą, Spółka podnosiła m.in. następujące wątpliwości dotyczące:

- wyceny znaku towarowego dokonanej przez PGZ S.A.;
- braku odpowiedniej dokumentacji, potwierdzającej ze strony PGZ S.A. faktycznie wykonanej usługi oraz jej związku z uzyskaniem przychodu przez Spółkę, co jest warunkiem koniecznym do zaliczenia wydatków do podatkowych kosztów uzyskania przychodu;
- konieczności odprowadzenia do właściwego Urzędu Skarbowego 23% podatku od towarów i usług od wartości prowizji;
- ponoszenia odpowiedzialności podatkowej za zawartą umowę prowizyjną jedynie przez Spółkę, a nie również przez PGZ S.A.;
- nierentowności zawartych wcześniej kontraktów, w których do oszacowania ich wartości nie wliczono konieczności odprowadzenia prowizji na rzecz PGZ S.A., co miało mieć niekorzystny wpływ na wynik finansowy Spółki.

Ponadto Spółka dysponowała dwiema zewnętrznymi opiniami prawno-podatkowymi (podmiotu zaliczanego do tzw. wielkiej czwórki na rynku podatkowym), z których wynikało, że organy podatkowe mogą kwestionować możliwość zaliczania przez Spółkę do podatkowych kosztów uzyskania przychodów opłaty prowizyjnej, jak i możliwość odliczenia przez Spółkę całości podatku od towarów i usług z tytułu nabycia usług związanych z umową prowizyjną.

(akta kontroli str. 908-1080, 1084-1121)

Z tytułu realizacji ww. umowy prowizyjnej Spółka otrzymała od PGZ S.A. do 30 czerwca 2018 r. faktury na łączną kwotę 49,4 mln zł brutto (40,2 mln zł netto).

Do faktur PGZ S.A. załączyła zestawienie wykonanych prac i zadań²⁴.

Spółka nie zaliczała do kosztów uzyskania przychodów zapłaconej prowizji do PGZ S.A. oraz nie odliczała podatku od towarów i usług z wystawionych faktur.

(akta kontroli str. 842-907, 1084-1121)

Zarząd Spółki zgodnie z podjętymi uchwałami w sprawie podziału zysku Spółki za rok obrotowy 2015 i 2016 oraz w sprawie pokrycia straty za rok obrotowy 2017, wniósł do Walnego Zgromadzenia odpowiednio o następujący podział:

- za 2015 r. o przeznaczenie części zysku w kwocie: 1,5 mln zł na pokrycie strat z lat ubiegłych; 12,9 mln zł na wypłatę dywidendy; 0,4 mln zł na odpis na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych; 29,8 mln zł na zasilenie kapitału zapasowego;
- za 2016 r. o przeznaczenie części zysku w kwocie: 11,3 mln zł na wypłatę dywidendy; 0,4 mln zł na odpis na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych; 25,9 mln zł na zasilenie kapitału zapasowego;
- za 2017 r. o pokrycie straty z kapitału zapasowego.

Zgodnie z uchwałami Walnego Zgromadzenia Spółki:

- zysk netto za rok obrotowy 2015 w kwocie 44,7 mln zł został podzielony następująco: 30,9 mln zł zasililo kapitał zapasowy, 13,4 mln zł przeznaczono na dywidendę, a 0,4 mln zł stanowiło odpis na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych;

²⁴ Takich jak m.in.: prace nad standaryzacją polityki finansowej i rachunkowości w GK PGZ S.A.; prace nad ujednocnieniem polityki w zakresie cen transferowych; czynności w zakresie zarządzania Grupą Kapitałową, w tym obsługa organizacyjno-prawna; opracowanie i wdrażanie polityki zatrudnienia i wynagradzania członków zarządów spółek w grupie PGZ; realizacja zakupów na rzecz spółek; przygotowanie do wdrożenia systemu Consorg oraz udostępnianie systemu wyznaczonym pracownikom Spółki.

- zysk netto za rok obrotowy 2016 w kwocie 37,6 mln zł został podzielony następująco: 25,9 mln zł zasililo kapitał zapasowy, 11,3 mln zł przeznaczono na dywidendę, a 0,4 mln zł stanowiło odpis na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych;
- stratę za rok obrotowy 2017 w kwocie 11,2 mln zł pokryto z kapitału zapasowego Spółki.

Odnosnie do wpływu wypłaty dywidendy na działalność Spółki, jej Zarząd wyjaśnił, że „Zgodnie z obowiązującą Polityką dywidendową w Grupie Kapitałowej PGZ S.A., Zarząd Spółki zobowiązany jest do przeznaczania 30% wypracowanego zysku netto na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy. Dywidenda jest prawem akcjonariuszy wynikającym z zapisów Ksh. Wypłata dywidendy zawsze powoduje wypływ środków pieniężnych ze spółki, a tym samym wpływa na obniżenie jej zdolności finansowych. W rozpatrywanym okresie czasu nie wystąpiła jednak sytuacja, w której Spółka miałaby problemy z finansowaniem potencjalnych projektów.”.

(akta kontroli str. 673-706, 736-740)

Rada Nadzorcza Spółki odwołała na podstawie uchwały z dnia 15 grudnia 2017 r. dotychczasowego Prezesa Zarządu Spółki, nie wskazując w tej uchwale przyczyny odwołania.

(akta kontroli str. 655)

W latach 2015-2017 przeciętne zatrudnienie w Spółce zmalało z 423 do 418 osób, tj. o 1,3%. Przeciętne zatrudnienie na stanowiskach robotniczych również zmalało z 255 osób w 2015 r. do 242 osób w 2017 r., tj. o 4,9%, a przeciętne zatrudnienie na stanowiskach nierobotniczych wzrosło ze 169 osób w 2015 r. do 176 osób w 2017 r., tj. o 4,3%. Zarząd Spółki wyjaśnił, że spadek zatrudnienia spowodowany był zwiększoną liczbą osób przechodzących na emeryturę lub rentę (co wynikało m.in. ze zmiany przepisów obniżających wiek emerytalny). Natomiast zmniejszenie stanu zatrudnienia pracowników na stanowiskach robotniczych związane było z ciągłymi zmianami technologicznymi, umożliwiającymi ograniczenie zatrudnienia.

Pomimo pogarszającej się sytuacji finansowej Spółki przeciętne miesięczne wynagrodzenie wzrosło z 5 642,39 zł w 2015 r. do 6 265,34 zł w 2017 r., tj. o 11,0%. Zarząd wyjaśnił, że wzrost przeciętnego wynagrodzenia wynikał, przede wszystkim ze wzrostu płacy zasadniczej i premii uznaniowej spowodowanej wprowadzeniem zmian w Układzie Zbiorowym Pracy w dniu 1 kwietnia 2016 r. (dodatki: funkcyjny, brygadzystowski, kasjerski, płatniczy, ryczałt za pranie zostały włączone do płacy zasadniczej, przez co wzrosła również premia uznaniowa, która jest naliczana od wynagrodzenia zasadniczego w wysokości 20% dla pracowników i 25% dla osób funkcyjnych), wprowadzenia dla załogi od 1 lipca 2017 r. pakietu medycznego finansowanego przez Spółkę oraz wzrostu liczby wyjazdów delegacyjnych, które wpłynęły na wzrost wypłacanego pracownikom dodatku delegacyjnego w latach 2016-2017.

(akta kontroli str. 672, 728-731, 736-741)

Wskaźnik produktywności zatrudnienia w 2015 r. i w 2016 r. wyniósł 1,4 mln zł, a następnie w 2017 r. zmniejszył się do 0,9 mln zł. Zarząd wyjaśnił, że wskaźnik ten „spadł z uwagi na niższe przychody ze sprzedaży w stosunku do 2016 r.”

(akta kontroli str. 669-700, 728-731)

Opis stanu faktycznego

2.2 Działalność gospodarcza oraz wyniki ekonomiczne spółki

W latach 2015-2018 (do 30 czerwca) Spółka uczestniczyła w czterech programach PMT, tj. KTO Rosomak (w ramach którego osiągnęła przychody w łącznej

wysokości 828,3 mln zł²⁵), Modernizacja Wojsk Rakietowych i Artylerii (w ramach którego osiągnęła przychody w łącznej wysokości 64,1 mln zł²⁶), Symulatory i Trenażery (w ramach którego osiągnęła przychody w łącznej wysokości 18,0 mln zł²⁷) oraz Modernizacji wojsk pancernych i zmechanizowanych (Spółka nie osiągnęła przychodów z realizacji tego programu).

(akta kontroli str. 661-666)

Przychody ze sprzedaży Spółki kształtowały się następująco: 565,8 mln zł w 2015 r., 579,7 mln zł w 2016 r. oraz 369,6 mln zł w 2017 r. W latach 2015-2017 przychody ze sprzedaży na rzecz Sił Zbrojnych RP wyniosły odpowiednio: 425,8 mln zł, 293,7 mln zł i 351,3 mln zł, a przychody z PMT odpowiednio: 251,4 mln zł (co stanowiło 43,4% przychodów ze sprzedaży), 219,6 mln zł (co stanowiło 37,9% przychodów ze sprzedaży) i 325,6 mln zł (co stanowiło 88,1% przychodów ze sprzedaży). W latach 2015-2018 Spółka uczestniczyła w 77 postępowaniach przetargowych²⁸, z których 70 wygrała, a 7 przegrała.

(akta kontroli str. 667, 740)

Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wzrosły z 311,8 mln zł w 2015 r. do 478,0 mln zł w 2016 r. (tj. o 53,3%), a w 2017 r. zmalały do 359,5 mln zł (tj. o 24,8%). Zgodnie z wyjaśnieniami Zarządu spadek przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w 2017 r. spowodowany był opóźnieniami związanymi z dostawą Ciężkich Kołowych Pojazdów Ewakuacji i Ratownictwa Technicznego (CKPEiRT) spowodowanymi problemami technicznymi (pojazd został przekazany do Wojskowego Instytutu Techniki Pancernej i Samochodowej - WITPiS z początkiem września 2017 r., a sprzedaż w ramach przedmiotowej umowy nastąpi w 2019 r.).

(akta kontroli str. 667, 707-708)

Przychody ze sprzedaży usług systematycznie malały z 146,2 mln zł w 2015 r. do 67,1 mln zł w 2016 r. (tj. o 54,1%) i do 45,6 mln zł w 2017 r. (tj. o 32,0%). Członek Zarządu wyjaśnił, że „przyczyną spadku przychodów ze sprzedaży usług był spadek wartości w zakresie remontów pojazdów KTO Rosomak powracających z misji PKW ISAF (wartość przychodów uzależniona jest od bieżących potrzeb Zamawiającego oraz posiadanych przez niego środków finansowych w danym roku).” Wartość przychodów z tytułu realizacji ww. usług kształtowała się następująco: 125,1 mln zł w 2015 r. (co stanowiło 85,6% przychodów ze sprzedaży usług), 46,2 mln zł w 2016 r. (co stanowiło 68,9% przychodów ze sprzedaży usług) i 22,7 mln zł w 2017 r. (co stanowiło 49,8% przychodów ze sprzedaży usług).

(akta kontroli str. 667, 707-718, 728-731)

W okresie objętym kontrolą, Spółka nie osiągała przychodów ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów lub usług świadczonych na rynku cywilnym. Członek Zarządu Spółki wyjaśnił, że „obecnie Spółka koncentruje się na sprzedaży produktów na rynku zbrojeniowym, co wynika z dotychczasowych doświadczeń i posiadanych kompetencji oraz gamy produktów dedykowanych dla Sił Zbrojnych. W związku z modernizacją techniczną polskich Sił Zbrojnych oraz uczestnictwem Spółki w wielu projektach rozwoju platformy KTO Rosomak (wersje specjalne), wszelkie działania zmierzające do rozwoju oferowanych produktów i usług

²⁵ 243,4 tys. zł w 2015 r., 202,0 tys. w 2016 r., 286,9 tys. zł w 2017 r. i 96,0 tys. do 30 czerwca 2018 r.

²⁶ 0,1 tys. zł w 2015 r., 13,6 tys. w 2016 r., 32,7 tys. zł w 2017 r. i 17,7 tys. do 30 czerwca 2018 r.

²⁷ 8,0 tys. zł w 2015 r., 4,0 tys. w 2016 r., 6,0 tys. zł w 2017 r.

²⁸ M.in. na: dostawę części zamiennych do KTO Rosomak, naprawę, remonty, modernizację i serwis pojazdów, czy dostawę pojazdów.

koncentrują się na sektorze zbrojeniowym”. Dodał, że „aktualnie obowiązująca Strategia Spółki nie przewiduje działań na rynku cywilnym”.

Z tytułu sprzedaży prac badawczo-rozwojowych²⁹ spółka osiągała przychody jedynie w 2015 r. i 2016 r. w wysokości odpowiednio 25,9 mln zł i 9,3 mln zł.

(akta kontroli str. 667, 707-718, 728-731)

W 2015 r. Spółka nie osiągnęła przychodów z eksportu produktów, towarów, usług i materiałów. Wartość eksportu w kolejnych latach kształtowała się następująco: 0,7 mln zł w 2016 r. i 0,5 mln zł w 2017 r. Przychody z eksportu produktów, towarów i materiałów wyniosły 0,1 mln zł w 2016 r. i 0,5 mln zł w 2017 r., natomiast przychody z eksportu usług Spółka osiągnęła tylko w 2016 r. w wysokości 0,6 mln zł. Krajem, do którego Spółka eksportowała swoje produkty bądź usługi była Finlandia³⁰

(akta kontroli str. 667-668, 748-754)

Spółka podejmowała działania zmierzające do pozyskania klienta zagranicznego m.in. poprzez: udział w imprezach targowych i prezentacjach w kraju i zagranicą, współpracę z agentami i przedstawicielami PGZ S.A., współpracę z instytucjami rządowymi (Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Ministerstwo Obrony Narodowej), alianse rynkowe (współpracę produktową, marketingową i eksportową z globalnymi graczami rynku zbrojeniowego, tj. Patria, Rheinmetall, Thales, Leonardo, czy CMI Defence).

W okresie objętym kontrolą Spółka nawiązała współpracę proeksportową z Patria Land Systems, CMI Defence oraz EVPU na następujących rynkach:

- Patria LS – rynek Zjednoczonych Emiratów Arabskich (w 2016 r. dostarczono 40 sztuk podwozi bazowych na kwotę 179,0 mln zł), Republika Południowej Afryki (montaż Zintegrowanego Wspornika Układu Zawieszenia – 24 komplety w 2016 r., 32 komplety w 2017 r. i 36 kompletów w 2018 r. na łączną kwotę 723,5 tys. zł), Bułgaria (w 2019 r. planowane jest wspólne oferowanie pojazdu i Wsparcia Logistycznego);
- CMI Defence lider projektu – rynek Meksyku (oferta dostawy KTO Rosomak z systemem uzbrojenia CMI Defence). Jak wyjaśnił Zarząd: „w ramach tego projektu Spółka złożyła ofertę produktową, przeprowadziła szereg spotkań i prezentacji, a obecnie przygotowana jest wizyta meksykańskiego Attaché Obrony w siedzibie Rosomak S.A. (...) w 2019 r. spodziewana jest intensyfikacja działań marketingowych”;
- EVPU – rynek Słowacji (wspólne oferowanie pojazdu „Scipio” dla MON Słowacji).

Kolejnym rynkiem, na którym Rosomak przeprowadził działania marketingowe (w latach 2012-2016) i zaoferował dostawy pojazdów wraz z finansowaniem projektu, była Macedonia. Przeprowadzono testy KTO Rosomak, które doprowadziły do wyboru przez Ministerstwo Obrony Narodowej Macedonii tego pojazdu jako najlepszego w postępowaniu. Zarząd wyjaśnił, że „wskutek zawirowań politycznych w Macedonii oraz kryzysu ekonomicznego, projekt dostawy pojazdów został zawieszony na czas nieokreślony”.

²⁹ Zwane dalej: B+R

³⁰ W 2016 r. Spółka dostarczyła Patrii LS 40 sztuk KTO w wersji bazowej z przeznaczeniem docelowo dla Zjednoczonych Emiratów Arabskich. Przychody z tytułu tej sprzedaży wyniosły 179,0 mln zł, jednakże ze względu na warunki dostawy tych pojazdów, określone w umowie sprzedaży zgodnie z Incoterms jako FCA (oznaczająca, że za gestię transportową odpowiada kupujący) ww. sprzedaż nie została zakwalifikowana jako eksport, lecz jako dostawa krajowa, a odbiorcą pojazdów była Patria.

W 2018 r. Rosomak wspólnie z PGZ S.A. zainicjował działania marketingowe na rynku peruwiańskim. Przeprowadzono wizytę studyjną przedstawicieli komisji ds. wyboru nowego KTO 8x8 dla Sił Zbrojnych Peru, która spowodowała zakwalifikowanie Spółki do udziału w drugim etapie w/w postępowania. Jak wyjaśnił Zarząd „obecnie trwają rozmowy i konsultacje (przy udziale PGZ S.A. i polskiego MON) na temat przygotowania oferty handlowej obejmującej m.in. dostawy i pakietu wsparcia logistycznego.”

Z inicjatywy PGZ S.A., Spółka brała udział w wydarzeniach targowych oraz spotkaniach organizowanych przez Biuro Marketingu i Biuro Handlu Międzynarodowego PGZ S.A., których celem było budowanie świadomości marki Rosomak oraz wiedzy o produktach Spółki, w trakcie targów m.in. LAAD Brazylia, DSA Malezja, Indodefence Indonezja, Adex Korea Płd oraz wizyty delegacji zagranicznych – Pakistanu, Etiopii, Peru, Rumunii, Słowenii.³¹

(akta kontroli str. 707-718, 741-755, 1084-1121, 1129, 1152)

W latach 2015-2017 wartość aktywów ogółem systematycznie rosła z 655,1 mln zł do 719,7 mln zł (tj. o 9,9%). Udział aktywów trwałych w sumie bilansowej zmalał z 34,6% w 2015 r. do 28,9% w 2017 r. Najwyższą pozycją w aktywach trwałych były wartości niematerialne i prawne (50,7%-56,1%).

Aktywa obrotowe stanowiły 65,4% sumy bilansowej w 2015 r., a w 2017 r. 71,1%, z czego największymi pozycjami były inwestycje krótkoterminowe (60,2%-64,5%) i zapasy (33,1%-35,0%).

Źródłem finansowania majątku Rosomaka był przede wszystkim kapitał obcy. W latach 2015-2017 jego udział w sumie bilansowej Spółki kształtował się na poziomie 72,0-76,1%.

Wysokość kosztów ogółem w Spółce wyniosła 527,1 mln zł w 2015 r., 549,6 mln zł w 2016 r. i 405,6 mln zł w 2017 r., z czego koszty działalności operacyjnej stanowiły odpowiednio 98,5%, 98,3% i 92,5%. W ramach kosztów działalności operacyjnej największy udział stanowiły koszty zużycia materiałów i energii (50,3%-56,1%).

Wynik finansowy ze sprzedaży systematycznie malał z 46,8 mln w 2015 r. do 39,6 mln zł w 2016 r. i – 5,5 mln zł w 2017 r.

W 2015 r. Spółka wypracowała zysk netto w wysokości 44,7 mln zł, a w 2016 r. osiągnęła zysk netto w wysokości 37,6 mln zł tj. niższy o 16,0%. W 2017 r. Rosomak odnotował stratę netto w kwocie 11,2 mln zł.

(akta kontroli str. 669-670, 1153-1157)

Zarząd wyjaśnił, że „(...) w 2016 r. nastąpił spadek zysku netto o 16% w stosunku do 2015 r. Jest to spowodowane ujęciem w kosztach operacyjnych prowizji brutto z tytułu sprzedaży zgodnie z podpisaną umową prowizyjną z PGZ SA oraz czynnikami makroekonomicznymi takimi jak deflacja oraz kurs Euro”.

W odniesieniu do poniesienia straty netto w 2017 r. Zarząd wyjaśnił, że „(...) spowodowana była w głównej mierze utworzeniem rezerw na przyszłe zobowiązania wynikające z realizacji zapisów umów z Inspektoratem Uzbrojenia na ogólną wartość 24,3 mln zł”. Na wysokość straty netto wpływ miał również spadek

³¹ Na podstawie analizy dokumentacji związanej z czterema imprezami targowymi (spośród 11, w których Spółka brała udział w okresie objętym kontrolą) oraz jedną wizytą w siedzibie Rosomaka 14 attaché wojskowych akredytowanych w Polsce, stwierdzono, że wydarzenia te faktycznie miały miejsce i przedstawiciele Spółki byli na nich obecni.

przychodów ze sprzedaży związany z opóźnieniem dostawy CKPEiRT spowodowanym problemami technicznymi oraz, podobnie jak w 2016 r., ponoszenie kosztów związanych z realizacją umowy prowizyjnej z PGZ S.A.

(akta kontroli str. 707-718, 842-907)

Wskaźniki rentowności Spółki wykazywały tendencję spadkową. Wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS)³² zmalał z 9,7% w 2015 r. do -1,4% w 2017 r. Wskaźnik rentowności aktywów (ROA)³³ zmalał z 6,8% w 2015 r. do -1,6% w 2017 r. Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)³⁴ spadł z 26,1% w 2015 r. do -6,5% w 2017 r.

Zarząd Spółki wyjaśnił, że *„strata poniesiona przez Spółkę w 2017 r. wynikała z jednorazowego, nadzwyczajnego zdarzenia. Spowodowana ona była opóźnieniem w realizacji kontraktu na dostawy CKPEiRT oraz koniecznością utworzenia rezerwy z tego tytułu na potencjalne kary umowne oraz odsetki od nierozliczonej zaliczki w wysokości 21.200.577,99 zł. W 2018 r. Spółka wprowadziła efektywne działania korygujące zmierzające do rozwiązania powstałych problemów technicznych i zakończenia realizacji tego kontraktu. Aktualnie w końcowej fazie są badania prototypu CKPEiRT, a po ich zakończeniu (w I kwartale 2019 r.) przewidywane są dostawy pojazdów.”*

Wskaźnik płynności bieżącej³⁵ utrzymywał się na stabilnym poziomie od 1,4 do 1,5 (wobec przyjmowanego optimum 1,5-2,0).

Wskaźnik zadłużenia aktywów³⁶ wyniósł 73,8% w 2015 r., 72,0% w 2016 r. i 76,1% w 2017 r. Jednakże na wysoką wartość tego wskaźnika wpływ miały rezerwy na zobowiązania, które wzrosły z 36,1 mln zł w 2015 r. do 91,5 mln zł w 2017 r., tj. o 153,2%. Zarząd wyjaśnił, że było to spowodowane utworzeniem wyższych rezerw na naprawy gwarancyjne oraz na kary umowne z tytułu nieterminowej realizacji umów. Po wyłączeniu ze wskaźnika zadłużenia aktywów rezerw na zobowiązania, wskaźnik ten zmalał z 68,3% w 2015 r. do 63,4% w 2017 r.

(akta kontroli str. 707-718, 842-907, 1081-1083)

Na dzień 30 listopada 2018 r. wynik finansowy netto Spółki kształtował się na poziomie 20,7 mln zł. Zgodnie z wyjaśnieniami Zarządu prognozowany na koniec 2018 r. wynik finansowy netto wyniesie ok. 15 mln zł.³⁷

(akta kontroli str. 1123, 1081-1083)

W latach 2015-2018 (I półrocze) nakłady na prace B+R wynosiły, odpowiednio: 34,3 mln zł (z tego 8,0 mln zł ze środków własnych); 14,4 mln (z tego 11,3 mln zł ze środków własnych); 6,3 mln zł (całość ze środków własnych) i 0,9 mln zł (całość ze środków własnych).

Zarząd Spółki wyjaśnił, że *„Małe zaangażowanie przez Spółkę środków własnych w prace B+R wynika ze specyfiki branży zbrojeniowej. Produkowane wyroby muszą spełniać określone wymagania klienta. Realizując prace B+R konieczne jest zaangażowanie bardzo dużych środków finansowych, które mogą przekraczać uzyskiwane przez Spółkę zyski. W przypadku braku zapotrzebowania na wyrób (który jest efektem pracy B+R) ze strony klienta, występuje znaczne ryzyko, że wyrób nie zostanie sprzedany, a poniesione nakłady będą stanowić koszt dla*

³² Liczony jako stosunek wyniku ze sprzedaży do przychodów ze sprzedaży.

³³ Liczony jako stosunek wyniku finansowego netto do wartości aktywów.

³⁴ Liczony jako stosunek wyniku finansowego netto do kapitału własnego.

³⁵ Liczony jako stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych.

³⁶ Liczony jako stosunek kapitałów obcych do aktywów ogółem.

³⁷ Zgodnie z art. 12 ust. 2 pkt 1 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2018 r., poz. 395 ze zm.), Spółka ma czas na zamknięcie ksiąg rachunkowych nie później niż w ciągu 3 miesięcy od zakończenia roku obrotowego.

Spółki. Taka sytuacja może negatywnie wpłynąć na rentowność oraz płynność Spółki lub nawet doprowadzić do utraty płynności”. Ponadto wyjaśnił, że „Projekty B+R oraz prace o charakterze innowacyjnym są w głównej mierze realizowane w tematach, którymi zainteresowany jest główny odbiorca wyrobów Rosomak S.A., tj. SZ RP. Dlatego też, ze względu na specyfikę branży, liczba projektów, zakres oraz terminy prac w projekcie zależne są od zapotrzebowania i wymagań głównego klienta. Przekłada się to na poziom nakładów na prowadzone prace innowacyjne i projekty B+R w poszczególnych latach. (...)”

Odnosnie planów zwiększenia nakładów na prace B+R Zarząd Spółki wyjaśnił, że „Mając na uwadze zapotrzebowanie SZ WP na nowoczesny sprzęt, w tym transportery kołowe w różnych wersjach specjalnych, Rosomak S.A. rozwija bazę oferowanych produktów w ramach prac o charakterze rozwojowym realizowanych dla IU MON (Inspektorat Uzbrojenia – przyp. NIK). W kolejnych latach będą prowadzone prace obejmujące:

- 1) dotychczasowe projekty w ramach podpisanych umów, w tym m.in.: Rosomak R1, R2, Rosomak WPT, KTRI, KTI-EOD;*
- 2) nowe projekty, w tym:*
 - modernizacja podwozia KTO 8x8 ROSOMAK w obszarach zwiększenia dopuszczalnej masy całkowitej o 2 tony (DMC 28 ton), zastosowanie nowego zespołu napędowego o zwiększonej mocy jednostkowej, rozbudowa magistrali komunikacyjnej CAN;*
 - wdrożenie w ramach ścisłej współpracy z Patria Land Systems nowej generacji KTO 8x8 uwzględniającej dotychczasowe doświadczenia z produkcji i serwisowania pojazdów;*
 - KTO w wersji rozpoznania skażeń - Rosomak RSK.*

Powyższe projekty finansowane będą ze środków budżetowych Inspektoratu Uzbrojenia. Wstępne harmonogramy projektów zakładają ich wykonanie do roku 2025, a ich realizacja powinna spowodować wzrost poziomu nakładów, sukcesywnie w kolejnych latach, szacunkowo do wartości z roku 2015.”

(akta kontroli str. 732-734, 1161-1164, 1170-1171)

Według stanu na 31 grudnia 2017 r. Spółka posiadała siedem nierozliczonych zaliczek na łączną kwotę 257,1 mln zł netto, z czego 227,0 mln zł (88,3%) stanowiły zaliczki z Inspektoratu Uzbrojenia. Dwie z tych zaliczek³⁸ w łącznej wysokości 89,3 mln zł netto nie zostały rozliczone do dnia zakończenia kontroli NIK. Przyczyną tego stanu były opóźnienia w realizacji umów.

Spółka wolne środki pieniężne z tytułu otrzymanych zaliczek na poczet realizacji umów lokowała w formie depozytów bankowych. Na dzień 31 grudnia 2017 r. ogólna suma przychodów z tytułu otrzymanych odsetek na wszystkich rachunkach bankowych wynosiła 2,7 mln zł, natomiast na dzień 30 czerwca 2018 r. 1,5 mln zł. Zarząd Spółki wyjaśnił, że „Spółka nie prowadziła tak szczegółowej ewidencji odsetek od lokat, aby możliwe było rozliczenie uzyskanych odsetek z podziałem, co do otrzymanej zaliczki.” Dodał, że „w umowach z Inspektoratem Uzbrojenia nie zawarto zapisów dotyczących obowiązku rozliczania odsetek od lokat założonych z otrzymanych zaliczek. W związku z powyższym zarachowane z tego tytułu kwoty stanowią przychody finansowe Spółki”.

(akta kontroli str. 732-735, 748-754, 1081-1083, 1275-1276)

³⁸ Zaliczka w wysokości 25,2 mln zł netto dotyczyła umowy na dostawę CKPEIP, a zaliczka w wysokości 64,1 mln zł netto dotyczyła umowy na dostawę WPT.

W okresie objętym kontrolą wysokość nakładów inwestycyjnych wzrosła z 3,4 mln zł w 2015 r. do 6,2 mln zł w 2017 r., tj. o 82,3%. W ramach tych wydatków realizowano następującą liczbę zadań inwestycyjnych: 22 w 2015 r., 13 w 2016 r. i 18 w 2017 r. Szczegółowym badaniem objęto: pięć zadań³⁹ zrealizowanych w 2015 r. na łączną kwotę 1,7 mln zł (co stanowiło 51,4% wszystkich nakładów inwestycyjnych w tym roku), dwa zadania⁴⁰ zrealizowane w 2016 r. na łączną kwotę 2,9 mln zł (co stanowiło 57,8% wszystkich nakładów inwestycyjnych w tym roku) i trzy zadania⁴¹ zrealizowane w 2017 r. na łączną kwotę 3,3 mln zł (co stanowiło 53,6% wszystkich nakładów inwestycyjnych w tym roku). Stwierdzono, że ww. zadania zostały zrealizowane w terminie i kwotach wynikających z umów, a koszty ich realizacji mieściły się w zaplanowanych wartościach, założonych w Planach rzeczowo-finansowych (poza jednym, niżej wymienionym przypadkiem).

Rzeczywiste nakłady na realizację inwestycji pn. „*Termomodernizacja elewacji budynku administracyjnego wraz ze ścianą północną hali KTO*”, które łącznie wyniosły 1 042 206,49 zł, były wyższe o 142 206,49 zł niż pierwotnie zakładano (900,0 tys. zł) w planie rzeczowo-finansowym na rok 2015.

Zarząd wyjaśnił, że „*założony koszt inwestycji w kwocie 900 000,00 zł netto został oszacowany na podstawie kosztorysu inwestorskiego opracowanego w 2013 r., który opiewał na kwotę 907 509,22 zł netto. Realizację inwestycji pierwotnie zakładano w 2014 r., lecz ostatecznie inwestycja została zaakceptowana przez Zarząd Rosomak S.A. do realizacji w 2015 r. z kwotą określoną powyżej. Od czasu opracowania projektu do momentu wyłonienia Wykonawcy zadania (okres 2 lat), ze względu na sytuację rynkową, wzrosły ceny usług budowlanych, co spowodowało przekroczenie zakładanego budżetu.*”

(akta kontroli str. 1081-1083, 1127-1128, 1158-1160)

Opis stanu
faktycznego

2.3 Poziom jakościowy produktów i usług spółki

Na podstawie wybranych dostaw sprzętu wojskowego i remontu tego sprzętu⁴² dla podmiotów podległych Ministrowi Obrony Narodowej⁴³, stwierdzono że wszystkie wyroby zostały odebrane przez zamawiającego w terminie realizacji danej umowy na dostawę sprzętu albo remont sprzętu. Nie stwierdzono przypadków nieodebrania sprzętu czy usługi z powodu niespełniania wymagań jakościowych zamawiającego.⁴⁴

Szef Inspektoratu Uzbrojenia, poinformował m.in., że „*(...) na podstawie pozyskanych informacji od Gestora SpW oraz użytkowników eksploatujących pojazdy KTO Rosomak w ramach realizacji zadań w PKW Afganistan otrzymały*

³⁹ Tj. Budowa stanowiska do badania podzespołów układu hamulcowego; wymiana dwóch suwnic w nawie hali KTO wraz z rektyfikacją podłoża; termomodernizacja elewacji budynku administracyjnego wraz ze ścianą północną hali KTO; przebudowa powierzchni placu przy budynku administracyjnym wraz z budową kanalizacji deszczowej.

⁴⁰ Tj. Wymiana centrali telefonicznej; zakup od Patria pojazdu AMV w układzie jezdnym 8x8 wyposażonego w zmodernizowany układ napędowy.

⁴¹ Tj. Zakup urządzeń Fortinet wraz ze wsparciem technicznym dla Spółki; zakup systemu poszerzonej rzeczywistości dla KTO Rosomak; zabudowa centralnej klimatyzacji w budynku administracyjnym.

⁴² Szczegółowej analizie poddano: w 2015 r. dostawę 45 sztuk KTO Rosomak w wersji bazowej, remont 7 sztuk KTO Rosomak oraz naprawę 25 sztuk KTO Rosomak na łączną kwotę 318 435,3 tys. zł, co stanowiło 85,6% przychodów netto ze sprzedaży produktów w 2015 r.; w 2016 r. dostawę 25 sztuk KTO Rosomak w wersji bazowej oraz remont 8 sztuk KTO Rosomak na łączną kwotę 143 097,9 tys. zł, co stanowiło 31,1% przychodów netto ze sprzedaży produktów w 2016 r.; w 2017 r. dostawę 45 sztuk KTO Rosomak w wersji bazowej, remont 10 sztuk KTO Rosomak oraz dostawę 16 sztuk KTO Rosomak wersji WRT na łączną kwotę 305 583,0 tys. zł, co stanowiło 85,2% przychodów netto ze sprzedaży produktów w 2017. Łącznie za dostarczony bądź remontowany sprzęt w latach 2015-2017, który poddano analizie Spółka uzyskała przychód w wys. 767 116,2 tys. zł, co stanowiło 64,4% przychodów netto ze sprzedaży produktów w tym okresie.

⁴³ Zwanym dalej: MON.

⁴⁴ Powyższe potwierdziły również informacje pozyskane w trybie art. 29 ust. 1 pkt 2 lit.f) ustawy o NIK od zamawiających.

pozytywną opinię. W ocenie użytkowników [Rosomaki] doskonale spisują się w trudnych warunkach terenowych i klimatycznych oraz stanowią istotne wsparcie dla pododdziałów bojowych.”.

(akta kontroli str. 767-780)

Spółka w latach 2015-2018 (I półrocze) nie poniosła kosztów z tytułu zapłaty kar umownych przewidzianych w przypadku nieprawidłowej jakości dostarczonych towarów lub usług.

(akta kontroli str. 767-771)

Sprzęt wojskowy (KTO Rosomak) dostarczony jednostkom podległym MON w 2014 i 2015 r., który posiadał 48-miesięczny okres gwarancji nie był reklamowany przez zamawiającego w latach 2015-2018 (I półrocze). Reklamacji natomiast podlegał sprzęt wojskowy (KTO Rosomak), który został przez Spółkę w 2014 i 2015 r. wyremontowany (naprawiany) po uszkodzeniach w misji w Afganistanie, na który to remont Spółka udzieliła 18 miesięcznego okresu gwarancji. Na 47 wyremontowanych sztuk, za który Spółka uzyskała łączny przychód w wys. 189 585,6 tys. zł, reklamacje⁴⁵ dotyczyły 32 sztuk, a ich łączny koszt wyniósł 573,5 tys. zł, co stanowiło 0,3% uzyskanego przychodu z tytułu remontu.

(akta kontroli str. 755-766)

Stwierdzone
nieprawidłowości

W działalności kontrolowanej jednostki, w przedstawionym wyżej zakresie nie stwierdzono nieprawidłowości.

**OCENA CZĄSTKOWA
OBSZARU**

Na pozytywną ocenę zasługuje poziom jakościowy analizowanych przez NIK produktów i usług realizowanych na rzecz podmiotów podległych MON oraz posiadanie produktów (zwłaszcza KTO Rosomak), na które istnieje zapotrzebowanie Sił Zbrojnych RP. Spółka za trzy lata objęte kontrolą uzyskała łączny dodatni wynik finansowy netto. Mimo to, uzyskiwane przez Spółkę wyniki finansowe oraz niektóre (3 z 5) wskaźniki ekonomiczne rokrocznie ulegały pogorszeniu, jeden wskaźnik mieścił się w normie, a jeden nieznacznie ją przekraczał. Wartość aktywów ogółem systematycznie rosła z 655,1 mln zł (w 2015 r.) do 719,7 mln zł (w 2017 r.), jednak źródłem finansowania majątku Spółki był przede wszystkim kapitał obcy. Działalność Spółki koncentrowała się na rynku zbrojeniowym dla wojska.

Spółka nie posiadała oferty dla rynku cywilnego, jak również nie ponosiła znaczących nakładów na prace badawczo - rozwojowe, ani też nie uzyskiwała większych kwot z tytułu eksportu swoich produktów lub usług, co w ocenie NIK może negatywnie wpływać w dalszej perspektywie na sytuację ekonomiczną Spółki.

Spółka co prawda podejmowała szereg działań marketingowych w celu pozyskania nowych rynków zbytu, jednak bez wymiernego efektu w postaci zawarcia nowych kontraktów. Dodatkowo, pomimo pogarszającej się sytuacji finansowej Spółki, przeciętne miesięczne wynagrodzenie wzrosło w 2017 r. w porównaniu do 2015 r. o 11,0%.

⁴⁵ Najczęściej związane były z niesprawnym układem hamulcowym, układem CPK, czy wyciekami z piasty kół.

IV. Uwagi i wnioski

W związku z niestwierdzeniem nieprawidłowości Najwyższa Izba Kontroli nie formułuje uwag ani wniosków.

V. Pozostałe informacje i pouczenia

Wystąpienie pokontrolne zostało sporządzone w dwóch egzemplarzach; jeden dla kierownika jednostki kontrolowanej, drugi do akt kontroli.

Prawo zgłoszenia
zastrzeżeń

Zgodnie z art. 54 ustawy o NIK kierownikowi jednostki kontrolowanej przysługuje prawo zgłoszenia na piśmie umotywowanych zastrzeżeń do wystąpienia pokontrolnego, w terminie 21 dni od dnia jego przekazania. Zastrzeżenia zgłasza się do Dyrektora Delegatury NIK w Katowicach. Prawo zgłaszania zastrzeżeń, zgodnie z art. 61b ust. 2 ustawy o NIK, nie przysługuje do wystąpienia pokontrolnego zmienionego zgodnie z treścią uchwały w sprawie zastrzeżeń.

Katowice, 25 stycznia 2019 r.

Kontroler
Magdalena Kisiołek
Specjalista kontroli państwowej

Najwyższa Izba Kontroli
Delegatura w Katowicach

.....