

Cezary Szczepański, PZL Aerospace Industries

W 2002 r. być może 5% przychodów firmy będzie pochodziło z kontraktów zawartych z polskimi przedsiębiorstwami. Płatności dotyczą jedynie usług serwisowych na urządzenia 10 lat temu zakupione w Aerospace. Polskie przedsiębiorstwa nie kupują nowych urządzeń i wyrobów. Symulatory, urządzenia treningowe, różnego rodzaju pojazdy, a ostatnio wirtualne urządzenia do szkolenia ludzi, którzy dowodzą sytuacjami kryzysowymi trafiają do amerykańskiego lotnictwa, ośrodków zarządzania sytuacjami kryzysowymi i ośrodków szkolenia specjalistów zarządzania kryzysowego w Wielkiej Brytanii i Holandii.

Aerospace nie jest dużą firmą, zatrudnia 70 osób, ale to pozwala jej być twórczą. Pamiętajmy, że innowacje i prace badawcze nie są domeną wielkich zespołów. Praktyka dowodzi, że twórcze są zespoły nie większe niż 120 osób. Zespoły mogą oczywiście formalnie przynależeć do wielkich grup, koncernów, ale w praktyce autorami innowacyjnych rozwiązań np. Intelu nie jest koncern a ośrodki rozwojowo-badawcze zatrudniające po kilkadziesiąt osób. Twórcy w Intelu czy ABB działają na zamówienie właściciela, nie muszą, tak jak Aerospace, znaleźć klienta, sprzedać swój wyrób i umiejętności. Aerospace może jedynie wykorzystać światową sieć marketingową Grupy.

Produkty Aerospace sprzedawane są z przyklepioną etykietą „Made in USA”, ponieważ Polska jest postrzegana jako kraj niskiej technologii i jakości produkcji. Firma specjalizuje się w technologiach podwójnego zastosowania, czyli high-tech. W firmie pracuje jedna z najlepszych grup polskich informatyków, którzy, np. tworzą grafikę komputerową czasu rzeczywistego. Produkty tego rodzaju dobrze się sprzedają, ale klienci w ich poszukiwaniu nie przyjadą do Polski, tak jak Polacy po zakup zegarka firmy Patek nie pójną na bazar Różyckiego.

Nalepka na produkcie jest amerykańska, ale negocjowanie kontraktu odbywa się w Polsce. Przykładowo holenderscy klienci bardzo chętnie przyjeżdżają do Polski (bliżej niż do Stanów Zjednoczonych) i są szczęśliwi, że serwis będą mieli we własnym kraju. Wniosek? Funkcjonowanie w sieci dużego koncernu ułatwia znalezienie klientów, pozyskanie ich zaufania, jest gwarantem wiarygodności, z czasem pozwala stworzyć grupę własnych klientów, tym łatwiej, że oferowany produkt jest równie dobry jak amerykański, ale tańszy.

Chociaż firma oferuje niezłe warunki płacowe, to jednak niełatwo jest o pracowników. Przeszkodą są abstrakcyjne oczekiwania np. 12 tys. USD za miesiąc pracy, kiedy pracownik z takimi samymi kwalifikacjami w Oregonie zarabia 45 tys. USD rocznie. Trudno też namówić pracowników na wyjazd w ramach projektu do pracy w Stanach Zjednoczonych, czy 2-miesięczny wyjazd do Malezji, żeby uruchomić urządzenie, bo jest to ciężka praca, w bardzo trudnych warunkach.

Utrudnieniem jest także brak tradycji ochrony własności intelektualnej. Przykładowo kupując piracką grę dla dziecka uczymy młode pokolenie, że nie ma nic nagannego w tym, że bawie się używając kradzionego.

Aerospace jest spółką z o.o. zatrudniającą od początku jedynie Polaków. Nie może jednak skorzystać z programów dofinansujących MŚP, bo udziałowcem jest duża firma.

Wreszcie najbardziej uciążliwa przeszkoda prawna. Firma sprzedając oprogramowanie za granicę, co zwiększa przecież wartość polskiego eksportu, musi zapłacić 22% VAT, bo produkcja oprogramowania nie jest produkcją, ale usługą. Twierdzenie władz gospodarczych, że produkcja objęta jest 0% stawką VAT jest nieprawdziwe.

Podatkowe kryteria kwalifikowania prac określanych mianem „twórczość” jest wielką zagadką. Właśnie dlatego Aerospace w ogóle nie przyznaje się do działalności badawczo-rozwojowej, źródła innowacyjności, mimo że co najmniej 90% działalności firmy to B+R, bo zarząd nie ma czasu na zastanawianie się z księgowością, audytorem i pracownikami urzędu skarbowego co było, a co nie było B+R, co można, a czego nie można zaliczyć do wartości niematerialnych.

Dotychczasowe doświadczenia Aerospace jednoznacznie wskazują, że boom edukacyjny ostatniej dekady nie przysłużył się poziomowi wykształcenia, ponieważ prywatne uczelnie przeważnie produkują „śmieciowych” absolwentów, legitymujących się dyplomem wyższej uczelni. Najlepsze warszawskie szkoły prywatne kształcające finansistów i księgowych nie są w stanie wykształcić ludzi na poziomie dawnych studiów pomaturalnych.