

„Polskie łańcuchy wartości dodanej” wyzwaniem dla naszej gospodarki i suwerenności

- sprawozdanie z konferencji 2018 r.-

29 stycznia br. odbyła się w Sejmie ciekawa konferencja nt. „Związki gospodarcze o strukturze sieciowej i integracji produktowej działające na bazie wielostronnych umów wspólnie kontrolowanych”. Organizatorami byli Klub Kukiz’15 oraz Konfederacja na Rzecz Reform Ustrojowych. W konferencji oprócz dużej reprezentacji przedsiębiorców i ich związków brali udział posłowie i przedstawiciele rządu. Konferencję przewodniczył poseł Jarosław Sachajko.

Organizatorzy postawili śmiałą tezę, że pomimo 28 lat transformacji ustrojowej w Polsce nie wykształciły się struktury gospodarcze właściwe dla współczesnej, konkurencyjnej i innowacyjnej gospodarki rynkowej.

We wszystkich działaniach wymagających zgromadzenia większych środków dominują spółki prawa handlowego, które są organizacjami o strukturze **hierarchicznej** i integracji **kapitałowej**. Organizatorzy dowodzili, że nie są to konstrukcje biznesowe, które potrafiłyby „reagować na potrzeby rynku całym swym organizmem a nie tylko przy pomocy swych wyspecjalizowanych służb”. Te słowa byłego włoskiego ministra gospodarki prof. Bruno Lamborghiniego były kanwą poszukiwań organizacji gospodarczych „strukturalnie innowacyjnych”.

Organizatorzy przeciwstawili spółkom czyli organizacjom gospodarczym o strukturze hierarchicznej i integracji kapitałowej związki gospodarcze o strukturze **sieciowej** i integracji **produktowej** dowodząc, że takie właśnie organizacje stoją za sukcesem gospodarek Dalekiego Wschodu.

Konferencja składała się z części dydaktycznej oraz dyskusji.

W części dydaktycznej wystąpili:

Jan Sposób z Konfederacji na Rzecz Reform Ustrojowych, który mówił między innymi o tym że:

Przykład „pompowania kosztów” w łańcuchu dostaw

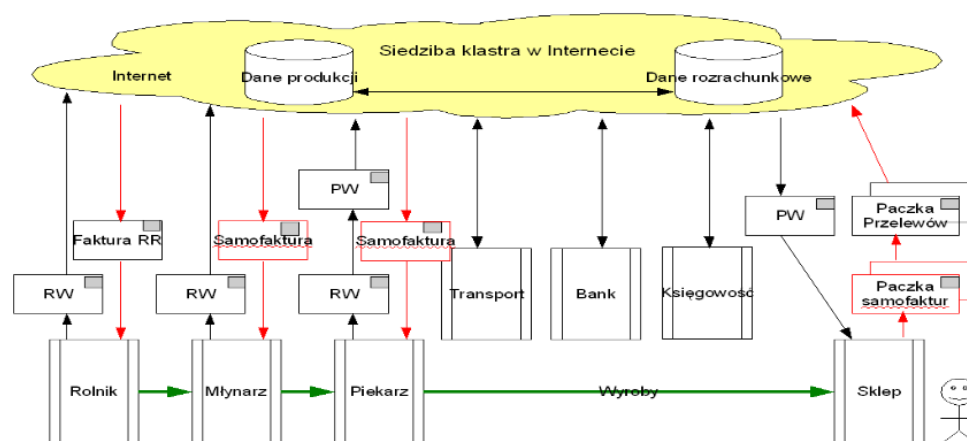
Dla uproszczenia zakładamy, że każdy ze współników jest w stanie sfinansować swoją część łańcucha wartości dodanej

	A	C	B	D	E	F	G	H
	Porównanie tworzenia ceny i zysku w łańcuchu dostaw i umowie wspólnie kontrolowanej							
1	Zysk kalkulowany	10,00%	Koszt kredytu	5,00%				
2		Koszt wł. możliwy do sfinansowania ze środków własnych	Zakupy od dostawców. Potrzeby kredytowe	Koszt kredytu	Koszt w łańcuchu dostaw	Zysk kalkulowany w łańcuchu dostaw	Udział w zysku łącznym	Zysk w WUWK (z kapitału własnego)
3		zł	zł	zł	zł	zł	%	zł
4	Rolnik	100			100	10	9	10
5	Pośrednik	100	110	6	216	22	18	10
6	Przetwórcza	100	237	12	349	35	30	10
7	Sklep	100	384	19	503	50	43	10
8	Razem:	400	731	37		117		40
9					Cena w łańcuchu dostaw	553		
10							Cena w WUWK	440

- Towar, którego wytworzenie kosztuje 400 zł generuje 731 zł potrzeb pożyczkowych !!!
- 100 zł zainwestowane w handlu daje pięciokrotnie większy zysk niż taka sama kwota zainwestowana przez rolnika.

- Wyroby produkowane z wykorzystaniem koncepcji łańcuchów dostaw muszą być złej jakości, drogie i niekonkurencyjne. Uzasadniał to tym, że w takim „łańcuchu” nie ma możliwości, aby wyłączyć mechanizm „pompowania ceny” a czasem takie „pompowanie” jest wbudowane w system i nie da się go obejść. Nie ma też możliwości zastosowania totalnej kontroli jakości i troski o asortyment. Dla ilustracji został podany przykład „pompowania ceny” kosztami finansowymi.
- Polskie otoczenie biznesowe (głównie prawo) nie sprzyja powstawaniu silnych więzi emocjonalnych wokół osi produktowych, a możliwość powstania takich więzi jest warunkiem koniecznym podejmowania inicjatyw gospodarczych polegających na robieniu czegoś wspólnie. Wskazał, że drogą do poprawy tego stanu rzeczy są „umowy wspólnego działania” zdefiniowane prawnie w „Międzynarodowym Standardzie Sprawozdawczości finansowej nr 11 – *wspólne ustalenia umowne*”. Są to umowy podobne do umów konsorcjalnych jednak różniące się tym, że każdy ma prawo do „udziałów ze sprzedaży” proporcjonalne do poniesionych kosztów. Koszty te muszą być przed wszystkimi współnikami ujawnione i udokumentowane. W ten sposób zostaje wyłączony mechanizm „pompowania ceny” egoizmem współników, o jakość i asortyment dbają wszyscy oraz radykalnie zmniejszają się potrzeby pożyczkowe.
- Drugim wynalazkiem, który radykalnie poprawia więzi emocjonalne jest zastosowanie odwróconego łańcucha płatności. Zmusza to wszystkich uczestników wspólnych ustaleń umownych do walki o ostateczny sukces rynkowy produktu. Znika problem określany przez Amerykanów jako „przerzucanie problemów marketingowych przez ścianę”. Rodzą się silne więzi o charakterze nieformalnym, które są wartością samą w sobie.

Więzi emocjonalne – odwrócony łańcuch płatności



Schemat obiegu dokumentów rozrachunkowych w kopertach protokołu REST pomiędzy podmiotami klastra

Szczegółowe omówienie sprzedaży „udziałów w produktach wspólnych działań” oraz organizacja rozrachunków nastąpi w wystąpieniu dr. Marcina Halickiego

Józef Kamycki z Konfederacji na Rzecz Reform Ustrojowych mówił o niezbędnych czynnościach formalnych, których potrzebują wielostronne umowy wspólnie kontrolowane. Wskazał między innymi na następujące aspekty:

- Związki gospodarcze o strukturze sieciowej nie tworzą nowego bytu prawnego, zatem nie muszą tworzyć wspólnego kapitału i organów nimi zarządzających. Nie muszą być zatem nigdzie rejestrowane. Do swego działania wykorzystują zdolności prawne zrzeszonych podmiotów. Któryś ze współników musi przyjąć na siebie obowiązki koordynatora przedsięwzięcia, inny – wytwórca końcowego, a jeszcze inny podmiotu sprzedawczo-rozrachunkowego. Zakresy obowiązków i odpowiedzialności współnicy muszą ustalić w „umowie wspólnego działania”.
- Sieciowanie na poziomie warsztatów musi być poprzedzone sieciowaniem na poziomie systemów finansowo księgowych. Wspólnicy umów wspólnego działania muszą uzupełnić swoje ewidencje księgowe o konta i analityki umożliwiające ewidencję kosztów i sprzedaży wspólnych ustaleń umownych. Szczegółowo reguluje to Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej nr.11 – *wspólne ustalenia umowne*.
- Umowy wspólnych działań o tyle różnią się od umów spisanych w konwencji tajemnicy handlowej, że muszą zawierać kalkulację kosztów w układzie podmiotowym (ponoszonych przez poszczególnych współników) dla udokumentowania podstawy do udziału cenowego we wspólnym działaniu. Umowy takie są umowami wewnętrznymi i nie muszą być nigdzie rejestrowane.

Więzi emocjonalne - stół negocjacyjny

Jego celem jest rozważenie wszystkich aspektów technicznych i finansowych wspólnego działania oraz sporządzenie najważniejszego załącznika do umowy jakim jest procentowy udział poszczególnych współników w cenie sprzedaży. Cenę sprzedaży wyznacza rynek. „Udział” współnika w cenie sprzedaży musi być udokumentowany poniesionymi kosztami.

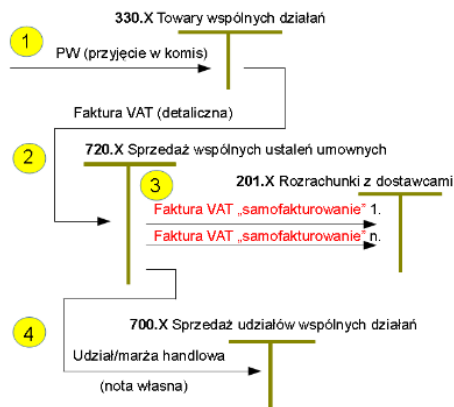
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Kalkulacja jednostkowa do umowy wspólnego działania nr								Rozliczenie	
2	XXX/M/13								Uzyskana cena sprzedaży	
3		Materiały	Robocizna	Koszty finansowe	Inne	Myśl przedsiębiorcza	Razem koszty	Udział %	480	320
4	Wspólnik 1	120	3		15		138	31,15	148	104
5	Wspólnik 2		56		12		68	15,35	73	51
6	Wspólnik 3	15	6		30		51	11,51	55	38
7	Koordinator					10%	0	0,00	4	-12
8	Wytwórca końcowy	10	73		7		90	20,32	97	68
9	Sklep	2	20		74		96	21,67	103	72
10						Razem	443		480	320

- Jeśli przedsiębiorcy chcą w tej formie działać w sposób ciągły i zorganizowany, zalecanym jest spisanie ramowej umowy konglomeratu. Umowa taka ma charakter organizacyjny i dydaktyczny. Warto w niej zawrzeć wytyczne do sieciowania systemów finansowo księgowych oraz ogólne zasady powoływania, prowadzenia i rozliczania wspólnych działań.
- Wspomniał, że rozważenia wymaga kwestia uregulowania odpowiedzialności za szkody produkcyjne pomiędzy sieciami a odbiorcami zewnętrznymi. Postuluje się, że należałoby obserwować czy przedsiębiorcy sobie z tym poradzą na etapie umów wspólnego działania, tak jak dotychczas radzą sobie z tym problemem w przypadku umów konsorcjalnych. Później reagować.

- Na koniec wspomniał, że koncepcja jest stara jak świat, bo istniała już w powszechnej ustawie handlowej zaboru austro-węgierskiego z 1862 roku pod nazwą „Stowarzyszenia do poszczególnych czynności handlowych na wspólny rachunek”.

dr Marcin Halicki z Uniwersytetu Rzeszowskiego szczegółowo zapoznał uczestników z najważniejszymi aspektami Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej nr 11 – *wspólne ustalenia umowne* oraz przedstawił tok księgowania „sprzedaży udziałów w produktach wspólnych działań”.

Czego brakuje na „szybki start”



Dokumentu przy pomocy którego można by zaewidencjonować sprzedaż „udziału w produktach wspólnych działań” i dokonać wzajemnych rozrachunków pomiędzy wspólnikami.

Nadmienił, że na „szybki start” wystarczyłoby dopuścić do użycia stosowny dokument do ewidencjonowania sprzedaży udziałów wspólnych działań. Według naszej wiedzy takim dokumentem mogłaby być faktura VAT w wersji „samofakturowanie”. Przeznaczona jest ona właśnie do realizowania „odwróconego łańcucha płatności”. Po sprzedaży, podmiot sprzedający (sklep, sieć handlowa) zwracałby wspólnikom ich udziały udokumentowane w umowie wspólnego działania. Takie rozwiązanie jest eleganckie, równomiernie rozkłada ryzyko biznesowe, prawidłowo kształtuje emocje i jest elastyczne rynkowo.

W dyskusji wystąpili z referatami:

dr Dariusz Grabowski wskazał na potężny kapitał integracyjny jaki tkwi w naszym społeczeństwie na przykładzie Klastra Polska Natura i jak bardzo są oczekiwane eleganckie rozwiązania prawne. Podał myśl, czy właśnie wielostronne umowy wspólnie kontrolowane pomiędzy rolnikami, przetwórcą i handlem nie powinny być podstawą ustroju rolnego. Polscy rolnicy wciśnięci są pomiędzy dwie korporacje: korporacje dostawców środków produkcji i korporacje przetwórczo-handlowe. Ich los jest nie do pozazdroszczenia. Coś z tym trzeba zrobić, bo wieś taka jaką ją znamy – umrze. Wielostronne umowy wspólnie kontrolowane powinny wprowadzić ład taki jak kiedyś wprowadziły umowy kontraktacyjne. Jednak ich walorem jest to, że są bardziej elastyczne i lepiej dostosowane do gospodarki rynkowej.

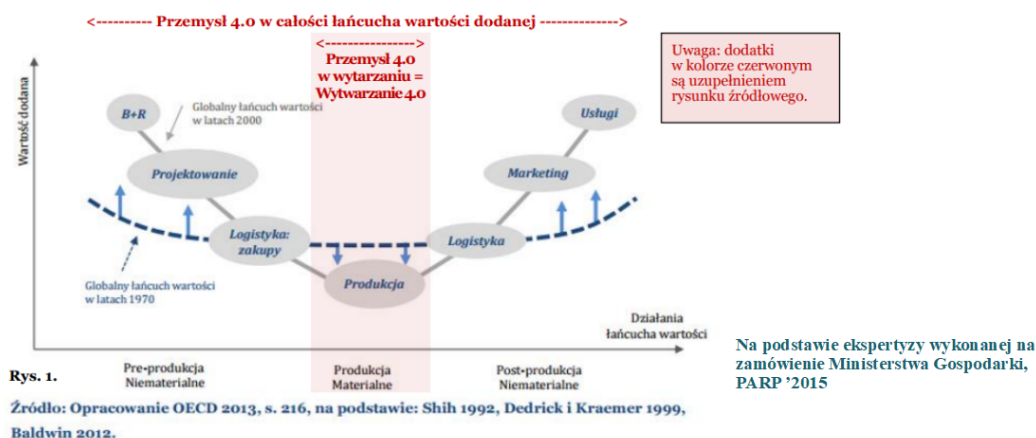
Mocno wybrzmiała teza, że bez integracji polskich przedsiębiorców, powodzenie innych reform jest bardzo problematyczne.

dr inż. Jan Parczewski z Rady Gospodarczej Strefy Wolnego Słowa mówił o inkubacji polskich łańcuchów wartości dodanej jako podstawowym elemencie polskiej reindustrializacji. Zaprezentowana „krzywa uśmiechu” pokazała te obszary, w których się zarabia i które są piętą achillesową polskiej gospodarki

Bardzo ciekawa była dyskusja jaka w tej kwestii rozwinęła się między prelegentem a przedstawicielką Ministerstwa Technologii i Innowacji dyr. Beatą Lubos. Z późniejszych deklaracji wynika, że mamy tam sprzymierzeńców. Oby tylko nie skończyło się na obietnicach.

Łańcuch wartości dodanej (1/9) Krzywa Uśmiechu – Przemysł 4.0

Rozkład wartości dodanej w łańcuchu wartości dodanej – krzywa U („krzywa uśmiechu”, „smile curve”)



Prawdziwe emocje rozpoczęły się w dyskusji na temat: dlaczego brakuje woli politycznej, aby w Polsce rozwinęła się ta koncepcja biznesowa?

Organizatorzy konferencji argumentowali ten brak woli następującymi działaniami w tej kadencji Sejmu nie licząc poprzednich:

- Wystąpieniem Kancelarii Prezydenta RP.
- Interpelacją poselską posła Jarosława Sachajko.
- Wystąpieniem przedstawicieli Doliny Lotniczej.
- Interpelacją poseł Agnieszki Ścigaj.
- Spotkaniem grupy przedsiębiorców z Jadwigą Emilewicz, Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Rozwoju.
- Wystąpieniem przedstawiciela konfederacji na Kongresie 590,

Wszystkie one nie wzbudziły najmniejszego zainteresowania rządu, który miał szukać sposobu aby wzmocnić, szukał powodów, aby tę oddolną inicjatywę utrupić. Dyskutanci zdiagnozowali potężne siły nacisku, dla których polskie łańcuchy wartości dodanej byłyby czymś najgorszym co mogłoby ich spotkać na polskiej ziemi. Wyliczam:

- Banki – organizacja produkcji w wielostronnych umowach wspólnie kontrolowanych radykalnie obniża potrzeby pożyczkowe polskiej gospodarki przez to, że kolejne ogniwa procesu „życia produktu” nie muszą wykupywać kosztów ogniw poprzednich.
- Pośrednicy w rolnictwie, których ten system eliminuje, a którzy są bazą materialną i kadrową Polskiego Stronnictwa Ludowego.
- Handlowcy – gdyż ten system pozbawia ich przywileju dyktowania ceny i marży.
- Zachodnie korporacje – gdyż pozbawia ich masy zatomizowanych wytwórców godzących się pracować za każdą cenę, aby tylko nie odpaść od cycka sterowanych z zagranicy łańcuchów dostaw.

My zrobiliśmy swoje, bo wojnę – jeśli jest ona sprawiedliwa – trzeba toczyć.

Koniec Konferencji może napawać optymizmem.

Na zgłoszony przez przedstawiciela Konfederacji p. Jarosława Utratę postulat zbliżenia stanowisk i otwarcie strony rządowej na wspólne wypracowanie postulowanego modelu , przedstawiciel strony rządowej, Pani Beata Lubos zadeklarowała:

- wsparcie swojego resortu w dialogu z ministerstwem finansów w kwestii dotyczącej zmiany rozporządzenia fakturowego
- zaproszenie przedstawicieli Konfederacji na posiedzenie rządowego zespołu ds. polityki klastrowej

Z kolei Pan Poseł Sachajko zadeklarował zapoznanie i rozpoczęcie szerszej dyskusji na temat przedmiotowej koncepcji biznesowej, wśród szerszego grona parlamentarzystów.

Napisał: mgr inż. Józef Kamycki

Tekst został uzgodniony z przedstawicielami uczestników spotkania.