



NAJWYŻSZA IZBA KONTROLI
Delegatura w Kielcach

LKI.410.013.01.2018

Pan
Tomasz Stawiński
Prezes Zarządu
MESKO SA
ul. Legionów 122,
26-111 Skarżysko-Kamienna

WYSTĄPIENIE POKONTROLNE

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

I. Dane identyfikacyjne

Jednostka kontrolowana	MESKO SA w Skarżysku-Kamiennej, ul. Legionów 122, 26-111 Skarżysko-Kamienna (dalej: MESKO SA lub Spółka).
Kierownik jednostki kontrolowanej	Tomasz Stawiński, Prezes Zarządu Spółki od 27 lipca 2018 r. Poprzednio Prezesami Zarządu byli: od 4 marca 2009 r. do 15 maja 2017 r. Waldemar Skowron, od 15 maja 2017 r. do 3 kwietnia 2018 r. Mariusz Kolankowski, od 3 kwietnia 2018 r. do 12 lipca 2018 r. Dariusz Szlafka oraz od 16 lipca 2018 r. do 26 lipca 2018 r. Gabriel Nowina-Konopka.
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 ekonomicznych Spółki.
Okres objęty kontrolą	Od 1 stycznia 2015 r. do 30 czerwca 2018 r. z uwzględnieniem dowodów wytworzonych przed i po tym okresie, jeżeli miały wpływ na ocenę kontrolowanej działalności.
Podstawa prawna podjęcia kontroli	Art. 2 ust. 3 ustawy z dnia 23 grudnia 1994 r. o Najwyższej Izbie Kontroli ¹ .
Jednostka przeprowadzająca kontrolę	Najwyższa Izba Kontroli Delegatura w Kielcach.
Kontrolerzy	<ol style="list-style-type: none">1. Andrzej Kamiński, główny specjalista kontroli państwowej, upoważnienie do kontroli nr LKI/85/2018 z dnia 26 września 2018 r.2. Zbigniew Majewski, główny specjalista kontroli państwowej, upoważnienie do kontroli nr LKI/84/2018 z dnia 26 września 2018 r. (akta kontroli str.1-7)

¹ Dz. U. z 2017 r. poz. 524, ze zm. (dalej: ustawa o NIK).

II. Ocena ogólna² kontrolowanej działalności

OCENA OGÓLNA

Spółka nie posiadała strategii uwzględniającej jej rozwój w ujęciu długofalowym, w ramach Grupy Kapitałowej Polskiej Grupy Zbrojeniowej SA (dalej: PGZ SA). Bieżąca działalność prowadzona była w oparciu o roczne plany rzeczowo-finansowe oraz dokumenty zawierające elementy strategiczne, które jednak nie pozwalały na prowadzenie działalności uwzględniającej realizację długofalowych celów rozwojowych.

W latach 2015 i 2016 MESKO SA sprawowało skuteczny nadzór właścicielski nad spółkami zależnymi, wyznaczało podmiotom zależnym precyzyjne cele do osiągnięcia i reagowało na ich problemy ekonomiczne m.in. poprzez właściwie prowadzoną politykę dywidendową, udzielanie pomocy w pozyskiwaniu dodatkowych zamówień oraz promocji wyrobów spółek. Od IV kwartału 2016 r. nadzór właścicielski nad spółkami zależnymi od MESKO SA został faktycznie przejęty przez PGZ SA, która obsadziła rady nadzorcze spółek zależnych wyznaczonymi przez siebie przedstawicielami i sama wyznaczała cele wymagane do osiągnięcia przez spółki zależne.

W latach 2015-2017 MESKO SA uzyskiwało dodatni wynik finansowy na sprzedaży. Pomimo tego Spółka w 2017 r. poniosła stratę netto, która była w głównej mierze wynikiem kar za nieterminowe dostawy wyrobów oraz aktualizacji wartości niefinansowych aktywów.

Na obniżenie wyniku finansowego miała również wpływ opłata prowizyjna na rzecz PGZ SA. Ponadto dodatkowym negatywnym czynnikiem był brak możliwości zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów części opłaty prowizyjnej oraz naliczonego od niej VAT.

W ocenie NIK kwoty prowizji były nieekwiwalentne do świadczeń realizowanych przez PGZ SA na rzecz Spółki.

Negatywnym zjawiskiem, utrudniającym rozwiązywanie powyższych problemów były również częste zmiany kadrowe w Zarządzie MESKO SA, jak również w zarządach spółek zależnych.

W celu odzyskania rentowności netto opracowano „Plan naprawczy MESKO SA na 2018 r.” i podjęto działania w celu jego realizacji.

Spółka podejmowała również działania w celu rozwoju eksportu, wynikiem czego był jego znaczny wzrost.

W okresie objętym kontrolą Spółka uczestniczyła w 10 programach Planu Modernizacji Technicznej Sił Zbrojnych (dalej: PMT), z których przychody wyniosły od 56,5% przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi w 2015 r. do 24,9% w 2017 r.

MESKO SA aktywnie realizowało również projekty badawczo-rozwojowe (dalej: B+R), wydając na te cele rocznie od 38,9 mln zł w 2015 r. do 31,2 mln zł w 2017 r.

² Najwyższa Izba Kontroli formułuje ocenę ogólną jako ocenę pozytywną, ocenę negatywną albo ocenę w formie opisowej.

III. Opis ustalonego stanu faktycznego oraz oceny cząstkowe³ kontrolowanej działalności

OBSZAR

1. Strategia spółki

Opis stanu faktycznego

MESKO SA posiadało opracowany w 2012 r. dokument pn. „Strategia Dywizji Amunicja i Rakiety na lata 2013-2018”. Dokument ten został stworzony w czasie, gdy Spółka występowała pod nazwą Bumar Amunicja SA i była częścią Grupy Bumar. Powyższa Strategia zdezaktualizowała się w październiku 2014 r., z chwilą włączenia Spółki do PGZ SA. Spółka brała udział w pracach nad nową strategią opracowywaną przez PGZ SA i jest w posiadaniu projektów następujących dokumentów:

- „Strategia na lata 2015-2030” z 2016 r.;
- „Aktualizacja Strategii Polskiej Grupy Zbrojeniowej” z 31 maja 2016 r.;
- „Strategia Rozwoju Domeny Broń i Amunicja w PGZ SA, w latach 2018-2030” z 27 października 2017 r.

Powyższe dokumenty nie zostały formalnie przyjęte do realizacji. Do Spółki nie przysłano z PGZ SA w sposób formalny oficjalnego dokumentu Strategii lub jej fragmentów z poleceniem wdrożenia. Spółka nie otrzymała również poleceń (wytycznych, instrukcji) związanych z koniecznością realizowania celów strategicznych i sprawozdawczych, wyznaczonych na poziomie PGZ SA.

W dniu 23 października 2018 r. na zaproszenie pełnomocnika Zarządu PGZ SA ds. Strategii, przedstawiciele Spółki uczestniczyli w spotkaniu, na którym otrzymali informacje, że do końca listopada 2018 r. napisana zostanie strategia PGZ SA na kanwie dokumentów strategicznych pisanych przez spółki według wzoru z 2015 r. Uczestnicy spotkania, w tym MESKO SA zostali zobowiązani do aktualizacji własnych strategii.

MESKO SA posiadało dokumenty zawierające elementy strategii, takie jak:

- plany rzeczowo-finansowe obejmujące pełną działalność Spółki;
- cele strategiczne Spółki, cele pionów, zakładów i oddziałów;
- strategię marketingową, opartą na planach MON i na wiedzy o rozwoju międzynarodowych rynków zbrojeniowych i trendów w obronności;
- plany inwestycyjne (związane m.in. z wieloletnim rozwojem technologii i wyrobów w Spółce);
- politykę zarządzania kapitałem ludzkim.

Spółka sporządzała w oparciu o wytyczne PGZ SA roczne plany rzeczowo-finansowe. W piśmie z 10 czerwca 2016 r. PGZ SA poinformowała Spółkę o rozpoczęciu wdrożenia systemu informatycznego SAP⁴ do konsolidacji oraz budżetowania dla spółek wchodzących w skład PGZ SA. W piśmie wskazano, że od 2017 r. wszystkie 42 spółki PGZ SA objęte wdrożeniem będą zobowiązane do wprowadzenia uszczegółowionego planu rzeczowo-finansowego do systemu SAP. Dodatkowo w cyklu kwartalnym będzie odbywało się raportowanie wykonania przygotowanego budżetu w kilku wymiarach, z których najważniejsze to: podział na kontrahentów zewnętrznych oraz wyodrębnienie w budżecie kluczowych projektów z punktu widzenia PGZ SA – dla każdego ze wskazanych projektów musi być przygotowany oddzielny rachunek zysków i strat. Spółka od 2017 r. raportowała do PGZ SA realizację planów rzeczowo-finansowych w cyklu kwartalnym, a dla danych

³ 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.

⁴ SAP – oznacza nazwę firmy Business Planning and Consolidation, autora programu informatycznego.

dotyczących wiekowania zobowiązań i należności, wybranych danych bilansowych, zatrudnienia oraz rachunku zysków i strat w podziale na kontrahentów wewnętrznych i zewnętrznych w cyklu miesięcznym. Od 2018 r. całe budżetowanie raportowane było, zgodnie z zaleceniem PGZ SA, w cyklu miesięcznym. (akta kontroli str. 26-45, 64-68, 74-78)

Plany rzeczowo-finansowe opracowane przez Spółkę zawierały m.in. opis:

- strategii produktu polegającej na oferowaniu na dotychczasowe rynki produktów zmodernizowanych lub produktów nowych;
- strategii cenowej, wg której przy ustalaniu cen na swoje produkty Spółka stosuje metodę kosztów pełnych, a uzyskana w ten sposób cena analizowana jest pod kątem uwarunkowań rynkowo-marketingowych;
- strategii sprzedaży, która zakłada kierowanie oferty wyrobów przede wszystkim do Ministerstwa Obrony Narodowej (dalej: MON), do resortów obronnych sił zbrojnych i policji na rynkach zagranicznych, a także na krajowy rynek amunicji cywilnej i sportowej;
- strategii promocji, której jednym z zadań jest przekazanie potencjalnym nabywcom pakietu informacji dotyczących walorów oferowanego produktu bądź usługi i korzyści związanych z jego nabyciem w porównaniu z korzyściami oferowanymi przez konkurentów. Plany rzeczowo-finansowe sporządzone były przez Zarząd Spółki i zatwierdzone przez Radę Nadzorczą w formie uchwały.

W ocenie Spółki do bieżącego analizowania standingu finansowego, wartości i pozycji Spółki na rynku, ww. dokumenty są wystarczające, ale tylko dzięki szerokiej wiedzy, kwalifikacjom i wieloletniemu doświadczeniu w branży zbrojeniowej sporządzających ww. dokumenty specjalistów Spółki. Natomiast dokumenty te nie są wystarczające do zarządzania w perspektywie długoterminowej, zwłaszcza w środowisku częstych zmian najwyższego kierownictwa w MON, w PGZ SA i w samej Spółce.

Zdaniem Zarządu Spółki, niezbędnym jest opracowanie strategii podzielonej na właściwe okresy realizacji uwzględniającej m.in.:

- strategię Państwa dotyczącą bezpieczeństwa narodowego, z uwzględnieniem rozwoju przemysłu;
- strategię MON, specyfikującą potencjał i perspektywy rozwoju uzbrojenia Wojska Polskiego oraz nakładów finansowych na rozwój tego uzbrojenia;
- międzynarodowe środowisko bezpieczeństwa Państwa – m.in. przewidywane sojusze;
- szybki postęp techniczny w rozwoju wyrobów obronnych jak i w technologiach i ich podwójnym zastosowaniu;
- współpracę z ośrodkami akademickimi, badawczymi i średnim szkolnictwem technicznym;
- presję ograniczenia kosztów (konkurencja) oraz presję ochrony środowiska. (akta kontroli str. 8-25, 74-78)

Spółka nie podpisała dokumentu pn. „Kodeks Grupy Kapitałowej PGZ SA” (dalej: Kodeks), powstałego w 2017 r. Głównymi założeniami Kodeksu było m.in.:

- pogłębienie procesu integracji i konsolidacji podmiotów PGZ SA, usprawnienie współpracy we wszystkich aspektach działalności, reindustrializacja;
- utworzenie w ramach PGZ SA organizacji o wspólnych interesach gospodarczych i ekonomicznych, z uwzględnieniem roli PGZ SA jako spółki dominującej;
- określenie definicji wspólnego interesu PGZ SA, która w swojej treści powinna zawierać: zwiększenie efektywności zarządzania, rozłożenie ryzyka

prowadzonej działalności, osiągnięcie efektu synergii, ekspansję rynkową i efektywne zarządzanie płynnością finansową;

- możliwość zawierania umów współpracy pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład PGZ SA.

Inicjatorem i koordynatorem wdrożenia Kodeksu była PGZ SA. Uchwałą nr 3 z dnia 14 listopada 2017 r., Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki wyraziło zgodę na przystąpienie Spółki do Kodeksu. W tym samym dniu Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło również uchwałę nr 6 w sprawie zmian w Statucie Spółki, w którym, w § 5 ust. 3, wprowadzono zapis o treści: *Celem Spółki jest prowadzenie działalności ukierunkowanej na realizację interesu PGZ SA, determinowanego przez rolę PGZ SA wskazaną w Kodeksie, jak również misją, wizją, celami oraz innymi zasadami wynikającymi z obowiązującej Strategii PGZ SA.* Spółka do dnia kontroli nie podpisała oficjalnego dokumentu w tej sprawie, ponieważ PGZ SA nie wystąpiła do niej z takim wnioskiem.

Spółka przesłała do PGZ SA 14 uwag do projektu nowego Kodeksu w październiku 2018 r., w odpowiedzi na pismo PGZ SA z 26 września 2018 r. dotyczące konsultacji projektu Kodeksu. Spółka nie była w stanie wskazać, czy uwagi zgłoszone do nowego projektu Kodeksu były tożsame z przyczynami, które spowodowały niepodpisanie Kodeksu PGZ SA z 2017 r. (akta kontroli str. 79-93, 131)

Stwierdzone
nieprawidłowości

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

OCENA CZĄSTKOWA

MESKO SA nie posiadało strategii uwzględniającej rozwój Spółki w ujęciu długofalowym, w ramach PGZ SA. Bieżąca działalność Spółki prowadzona była w oparciu o roczne plany rzeczowo-finansowe oraz dokumenty zawierające elementy strategiczne, które jednak zdaniem NIK, potwierdzonym stanowiskiem Zarządu Spółki, nie pozwalały na prowadzenie działalności uwzględniającej realizację długofalowych celów rozwojowych. MESKO SA brało udział w opracowaniu strategii, której przygotowanie zostało zainicjowane przez PGZ SA, jednak opracowane dokumenty (strategie rozwoju) nie zostały przyjęte do realizacji, bowiem PGZ SA w sposób formalny nie przekazała ich do Spółki, w celu ich wdrożenia.

OBSZAR

2. Zarządzanie i działalność gospodarcza

Opis stanu
faktycznego

2.1. Zarządzanie Spółką oraz nadzór właścicielski nad spółkami zależnymi

2.1.1. Na początku okresu objętego kontrolą strukturą własnościową MESKO SA przedstawiała się następująco: PGZ SA – 88,54% akcji w kapitale akcyjnym Spółki, Skarb Państwa – 1,33% oraz pracownicy MESKO SA i inne osoby fizyczne – 10,13%.

Na dzień zakończenia kontroli właścicielami MESKO SA byli: PGZ SA – 84,83%, Pracownicy MESKO SA i inne osoby fizyczne – 9,71% oraz Skarb Państwa (MON) – 5,46%.

MESKO SA było głównym udziałowcem następujących jednostek zależnych: Bydgoskich Zakładów Elektronicznych BELMA SA w Białych Błotach – 85,19% udziałów w kapitale jednostki; Zakładów Metalowych DEZAMET SA w Nowej Dębie – 73,95%; Zakładu Produkcji Specjalnej GAMRAT Sp. z o.o. w Jaśle – 100%; Zakładów Chemicznych NITRO-CHEM SA w Bydgoszczy – 46,47% oraz Przedsiębiorstwa Teleinformatycznego MESKO-NET Sp. z o.o. – w Skarżysku-Kamiennej – 100%.

Spółka posiadała również udziały w jednostce stowarzyszonej Centrum Rozwojowo-Wdrożeniowe TELESYSTEM – MESKO Sp. z o.o. z siedzibą w Starych Babicach - Lubiczów – 37,25% udziałów w kapitale jednostki.

Ponadto MESKO SA miało mniejszościowe udziały w takich podmiotach jak: CENZIN Sp. z o.o. w Warszawie – 6,16% udziałów w kapitale jednostki, GASTROMEDIA Sp. z o.o. w Warszawie – 5%, INWESTAR SA Starachowice – 0,05%, HSW S.A. Stalowa Wola – 0,0001%, Tarnobrzskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. Tarnobrzeg – 1%. (akta kontroli str. 136-142)

2.1.2. Spółki zależne za wyjątkiem PT MESKO-NET Sp. z o.o. były obejmowane skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym Grupy Kapitałowej MESKO. Konsolidację ww. podmiotów przeprowadzano metodą pełną. PT MESKO-NET Sp. z o.o. nie została objęta konsolidacją ze względu na znikomy (0,04%) udział w łącznej sumie bilansowej Grupy Kapitałowej MESKO, stosownie do uregulowań zawartych w art. 58 ust. 1 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości⁵. Ponadto konsolidacją obejmowano spółkę stowarzyszoną – CRW TELESYSTEM – MESKO Sp. z o.o. metodą praw własności, zgodnie z art. 59 ust. 3 ustawy o rachunkowości. (akta kontroli str.143-155)

2.1.3. W latach 2015-2018 kontrolowana jednostka uzyskała od spółek zależnych jedynie przychody z tytułu dywidend, które wynosiły łącznie 9,6 mln zł, z tego do końca I półrocza 2018 r. – 6,2 mln zł. Nie uzyskiwano przychodów ze sprzedaży usług pozaprodukcyjnych oraz nie pobierano opłat za zarządzanie. (akta kontroli str. 156-157)

MESKO SA nie zawierało umów o zarządzanie ze swoimi podmiotami zależnymi. Kierownik Biura Zarządu Marcin Kozdroń wyjaśnił w tej sprawie, że *Spółka nie realizowała działań o podobnym charakterze, których efektem byłoby uszczuplenie na rzecz MESKO SA kompetencji zarządczych tych spółek. Spółki zależne zwracały się o dodatkowe opinie prawne lub wytyczne w zakresie działań korporacyjnych.* (akta kontroli str. 158)

2.1.4. W dniu 13 maja 2016 r. MESKO SA zawarło z PGZ SA umowę prowizyjną. Do powyższej umowy zawarto trzy aneksy: nr 1 z dnia 28 października 2016 r., nr 2 z 5 czerwca 2017 r. i nr 3 z 30 października 2017 r.

Przedmiotem umowy prowizyjnej było m.in.:

- promowanie i poszukiwanie zamawiających, w ramach prowadzonej działalności przez Spółkę, tj. w szczególności w zakresie usług zarządzania oraz udostępniania znaku towarowego. Usługi zarządzania miały polegać na doradztwie strategicznym, doradztwie i wsparciu operacyjnym oraz działalności marketingowej, promocyjnej i *public relations* (w szczególności w zakresie budowania marki, koordynacji wizyt i pokazów sprzętu dla podmiotów zagranicznych, inicjowania i utrzymywania kontaktów międzynarodowych, zapewnienia Spółce udziału w krajowych i zagranicznych przedsięwzięciach wystawienniczych), nadzorze korporacyjnym oraz standaryzacji usług księgowych;
- pomoc przy pozyskiwaniu finansowania na zakup części, podzespołów wykorzystywanych przez Spółkę w ramach prowadzonej działalności;
- przekazanie środków Spółce na wniesienie wadium w toku postępowań o udzielenie zamówienia inicjowanych przez zamawiających.

MESKO SA zobowiązało się do wypłacenia PGZ SA wynagrodzenia w wysokości 5% od każdej sprzedaży/dostawy/wykonania na rzecz zamawiającego realizowanej

⁵ Dz. U. z 2018 r. poz. 395, ze zm.

przez Spółkę na podstawie właściwej umowy wykonawczej. (akta kontroli str. 161-193)

Tomasz Ogrodnik, Dyrektor ds. Finansowych poinformował: *genezą umowy prowizyjnej było pokrywanie kosztów ponoszonych przez PGZ SA w interesie Grupy Kapitałowej PGZ SA. Jest to praktyka stosowana we wszystkich grupach kapitałowych zagranicznych i jest to próba przeniesienia tych rozwiązań do polskich grup kapitałowych. Kwestia prowizji pojawiła się w momencie przyjęcia nowego modelu funkcjonowania Grupy Kapitałowej obejmującej polski przemysł zbrojeniowy. W modelu stosowanym w Grupie Bumar czy Polskim Holdingu Obronnym (PHO) obowiązywała metoda marż od przychodów ze sprzedaży (umowy te były trójstronne). MESKO SA sprzedawało do Bumar/PHO, a Bumar/PHO był dostawcą do MON powiększając cenę o swoją marżę.*

Pierwsze informacje o możliwości ponoszenia kosztów na rzecz PGZ SA pojawiły się w Spółce na przełomie 2015-2016 roku. W I kwartale 2016 roku został przedłożony projekt umowy prowizyjnej. Zarząd MESKO SA procedował ten projekt poprzez rozmowy i przysyłał pocztą elektroniczną uwagi do zapisów w umowie. Wnioski MESKO SA nie zostały uwzględnione.

Opłata z tytułu prowizji miała istotny wpływ na rentowność sprzedaży i wynik finansowy Spółki. (akta kontroli str. 194)

PZG SA przysyłała do MESKO SA okresowe sprawozdania w zakresie prac realizowanych przez siebie na rzecz MESKO SA. Przykładowo w sprawozdaniu za okres maj – sierpień 2016 r. wyszczególniono 63 rodzaje prac i działań na rzecz Spółki, m.in. takie jak: prowadzenie rozmów, konsultacji i negocjacji w sprawach dotyczących produkcji różnego rodzaju wyrobów, wizyty na targach, przygotowanie wniosku o dofinansowanie projektów produkcyjnych, organizacja i przeprowadzanie szkoleń z obsługi programu CONSORG⁶, wdrożenia wewnętrznych systemów informatycznych, współpraca przy opracowaniu założeń na wykonanie nowej generacji amunicji czołgowej, promocja Grupy PZG SA, czynności związane z obsługą operacyjno-prawną; uzgadnianie i negocjacje warunków umów, przygotowywanie wniosków o dofinansowanie, organizowanie konferencji prasowych. (akta kontroli str. 195-202)

Odnosnie adekwatności świadczeń uzyskiwanych przez MESKO SA od PGZ SA z tytułu umowy prowizyjnej w stosunku do ponoszonych opłat, Prezes Zarządu Spółki wyjaśnił: Zarząd MESKO SA ocenia, iż koordynacja prac w grupie kapitałowej jest konieczna i niezbędna zgodnie z przyjętą przez rząd strategią konsolidacji polskiego sektora obronnego. Nie zawsze jednak to co wydaje się logiczne z punktu widzenia Grupy Kapitałowej jest korzystne ekonomicznie dla spółek, tym bardziej, że w Polsce brak jest prawa korporacyjnego dla grup kapitałowych, co rodzi duże ryzyko podatkowe. W celu wyeliminowania tego ryzyka PGZ SA rozpoczęło negocjacje z Ministrem Finansów celem zawarcia „Uprzedniego porozumienia cenowego” – (APA). Przedmiotem porozumienia będzie model kosztów usług wsparcia i pośrednictwa świadczonych przez PGZ SA na potrzeby spółek Grupy Kapitałowej.

W badanym okresie MESKO SA otrzymywało od PGZ SA z tytułu umowy prowizyjnej wsparcie głównie w zakresie:

- nadzoru korporacyjnego – w tym wdrażanie polityki zatrudnienia i wynagradzania członków zarządów spółek oraz wykonywanie nadzoru w zakresie gospodarki majątkiem Spółki, nabywanie i zbywanie akcji;

⁶ Wsparcie procesów podejmowania decyzji biznesowych

- finansowym – koordynacja polityki rachunkowości w PGZ SA, prace nad ujednoczeniem polityki w zakresie dokumentacji cen transferowych i wdrożenia jednolitej polityki budżetowania i kontrolingu;
- komunikacji i promocji – udział MESKO SA wraz z PGZ SA w latach 2015-2018 w zakresie promocji amunicji i rakiet w 16 zagranicznych targach i spotkaniach;
- prac badawczo-rozwojowych – koordynacja i monitorowanie prac i projektów badawczo-rozwojowych w ramach programów inicjowanych przez MON dla Modernizacji Sił Zbrojnych RP oraz realizowanych ze środków wsparcia niebędących pomocą publiczną, jak również ze środków przekazanych przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju;
- realizacji kontraktów – koordynowanie działalności handlowej w PGZ SA w zakresie handlu międzynarodowego, współpraca z przedstawicielami państwowymi za granicą;
- prac związanych z realizacją umów na dostawy do MON – monitorowanie stanu zawartych umów, doradztwo i wsparcie w zakresie pozyskiwania nowych umów na dostawy z MON, współpraca ze Spółką w zakresie organizowania spotkań i rozmów z przedstawicielami MON;
- informatyki – zapewnienie bezpiecznego przetwarzania i wymiany informacji pomiędzy spółkami PGZ SA;
- nadzoru nad przestrzeganiem procedur bezpieczeństwa oraz etyki i procedur antykorupcyjnych. (akta kontroli str. 202-205)

Na podstawie umowy prowizyjnej PGZ SA obciążyła MESKO SA z tytułu opłaty prowizyjnej w latach 2016-2017 łączną kwotą brutto w wysokości 41 564,3 tys. zł, w tym w 2016 r. – 20 209,2 tys. zł oraz w 2017 r. – 21 355,1 tys. zł.

Spółka ze względu na niejasne przepisy podatkowe w tym zakresie nie zaliczała całej kwoty z tytułu opłaty prowizyjnej, którą została obciążona do kosztów uzyskania przychodu z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych (CIT), jak również nie odliczała całej kwoty podatku VAT naliczonego w fakturach, od VAT należnego.

W zakresie podatku CIT do kosztów uzyskania przychodów zaliczono w 2016 r. kwotę netto 202 tys. zł dotyczącą usług teleinformatycznych oraz kwotę netto 3848,5 tys. zł opłaty licencyjnej z tytułu prawa do korzystania ze znaku towarowego PGZ SA, a w 2017 r. kwotę – 14 580,5 tys. zł dotyczącą opłaty licencyjnej z tytułu prawa do korzystania ze znaku towarowego PGZ SA. Do kosztów uzyskania przychodów nie zaliczono kwoty netto w 2016 r. 12 379,8 tys. zł, a w 2017 r. – 2871,4 tys. zł.

Od VAT należnego odliczono VAT naliczony w 2016 r. – 931,6 tys. zł, a w 2017 r. – 3353,5 tys. zł. Nie odliczono podatku VAT w 2016 r. – 2847,4 tys. zł oraz w 2017 r. – 693,7 tys. zł.

Taką decyzję podjęto po zapoznaniu się ze stanowiskami sporządzonymi przez doradcę podatkowego z 23 maja 2016 r. „Umowa prowizyjna a CIT i VAT”, 27 stycznia 2017 r. „Prawo zaliczania prowizji do kosztów podatkowych” i z 4 kwietnia 2017 r. oraz 7 lipca 2017 r. „Opłata prowizyjna a CIT i VAT”.

Skutkiem powyższego był niższy wynik finansowy Spółki:

- za 2016 r. o 5199,5 tys. zł, z tego: 2352,2 tys. zł podatek dochodowy od osób prawnych od kwoty netto prowizji nie zaliczonej do kosztów uzyskania przychodów oraz 2847,4 tys. zł kosztów nieodliczonego podatku VAT;
- za 2017 r. o 1222,2 tys. zł, z tego: 693,7 tys. zł podatek dochodowy od osób prawnych od kwoty netto prowizji nie zaliczonej do kosztów uzyskania przychodów oraz 528,5 tys. zł kosztów nieodliczonego podatku VAT.

W okresie objętym kontrolą przepływy finansowe pomiędzy Spółką a PGZ SA wyniosły 25,5 mln zł, z tego: 21,3 mln zł – opłaty z tytułu umów prowizyjnych, 2,4 mln zł dywidendy i udziały w zyskach oraz 1,8 mln zł. – odsetki, prowizja od poręczenia, zabezpieczenia. (akta kontroli str. 159-160, 589-592)

W dniu 9 listopada 2016 r. Zarząd MESKO SA wystąpił do PGZ SA z pismem o rozważenie możliwości obniżenia stawki wynagrodzenia z tytułu umowy prowizyjnej z 5% do 1,5%. Wniosek uzasadniono realizacją zadań inwestycyjnych dotyczących m.in. produkcji prochu i amunicji w MESKO SA Oddziale w Pionkach oraz naboju do armaty czołgowej.

W dniu 22 listopada 2016 r. Zarząd MESKO SA wystąpił do PGZ SA o niepobieranie opłaty prowizyjnej od sprzedaży w 2016 r. naboju 120 mm z uwagi na niewystarczające środki do realizacji inwestycji, szczególnie dotyczącej modernizacji produkcji prochu. Spółka przedstawiła również wyliczenia, że prognozowana rentowność kontraktów na ww. wyroby w 2016 r. przy 5% stawce prowizyjnej wyniesie *minus* 3,1% a przy 1,5% stawce prowizyjnej *plus* 0,3%. Natomiast prognozowany wynik finansowy netto za rok 2016 miał wynieść: przy 5% stawce prowizyjnej – 2405,0 tys. zł, a przy stawce prowizyjnej 1,5% – 4329,3 tys. zł.

W dniu 31 marca 2017 r. MESKO SA zwróciło się do PGZ SA o rozważenie możliwości zredukowania w 2017 r. wysokości prowizji o 50% i przeznaczenie tych środków na realizację projektu „Modernizacja produkcji prochu i amunicji w MESKO SA Oddział w Pionkach”, z powodu niedoboru środków na realizację ww. inwestycji.

W dniu 20 marca 2018 r. MESKO SA zwróciło się do PGZ SA z wnioskiem o rozważenie możliwości pokrycia zobowiązań w łącznej kwocie 15,1 mln zł z tytułu umowy prowizyjnej akcjami MESKO SA. Wniosek uzasadniono występującymi problemami w zakresie utrzymania przez Spółkę płynności finansowej.

PGZ SA nie zaakceptowała żadnych z ww. propozycji Spółki dotyczących zmniejszenia opłaty prowizyjnej. Na dzień 30 czerwca 2018 r. zobowiązania Spółki wobec PGZ SA z tytułu prowizji wynosiły 20,3 mln zł. (akta kontroli str. 206-292)

2.1.5. W dniu 16 marca 2016 r. Zarząd MESKO SA podjął uchwałę o wystąpieniu z wnioskiem do Walnego Zgromadzenia Spółki o przeznaczenie zysku za rok obrotowy 2015 w wysokości 5,9 mln zł na kapitał zapasowy. Walne Zgromadzenie Spółki nie przychyliło się do powyższego wniosku i przeznaczyło zysk na: dywidendę dla akcjonariuszy w kwocie 1,8 mln zł oraz 4,1 mln zł na kapitał zapasowy z przeznaczeniem na realizację projektu „Modernizacja produkcji prochu i amunicji w MESKO SA Oddział w Pionkach”.

W dniu 15 maja 2017 r. Zarząd MESKO SA podjęło uchwałę o wystąpieniu z wnioskiem do Walnego Zgromadzenia Spółki o przeznaczenie zysku za rok obrotowy 2016 w wysokości 3,3 mln zł na kapitał zapasowy. Walne Zgromadzenie Spółki nie przychyliło się do powyższego wniosku i przeznaczyło zysk na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy w kwocie łącznej 1 mln zł oraz na kapitał zapasowy z przeznaczeniem na realizację projektu „Opracowanie i wdrożenie lekkiego systemu ze sterowaną rakietą o zasięgu do 2,5 km kryptonim Pirat” – 2,3 mln zł. (akta kontroli str. 293-296)

Wypłata prowizji oraz dywidend na rzecz PGZ SA miała negatywny wpływ na realizację zamierzeń Spółki, gdyż zmniejszała kwotę środków, które MESKO SA przeznaczało na cele rozwojowe. (akta kontroli str. 206-211)

2.1.6. W MESKO SA funkcjonowała do listopada 2014 r. wyodrębniona komórka ds. nadzoru właścicielskiego, która następnie została włączona do Biura Zarządu. W okresie objętym kontrolą sprawami nadzoru właścicielskiego zajmowały się dwie

osoby wspomagane przez Dyrektora Biura Zarządu. Osoby realizujące zadania z zakresu nadzoru właścicielskiego posiadają wykształcenie wyższe o kierunku ekonomia i zarządzanie oraz siedmioletnie doświadczenie w tych sprawach. Osoby te brały udział w szkoleniach z zakresu funkcjonowania systemu przekazywania i przechowywania informacji o spółkach CONSORG – w 2016 r. oraz „Prawo spółek handlowych ze szczególnym uwzględnieniem ładu korporacyjnego w PGZ SA” – w kwietniu 2018 r.

Do komórki nadzoru właścicielskiego trafiały następujące dane dotyczące działalności spółek zależnych: miesięczne informacje o bieżących wynikach ekonomicznych; sprawozdania kwartalne – zawierające dane przeznaczone dla PGZ SA; sprawozdania roczne – w celu przygotowania i przeprowadzenia przez MESKO SA Zwyczajnych Walnych Zgromadzeń/Zgromadzeń Wspólników spółek zależnych; inne dokumenty, min. dotyczące obrotu akcjami lub wymagane przez PGZ SA.

W Spółce stosowane były procedury związane z nadzorem właścicielskim nad spółkami zależnymi opracowane przez PGZ SA w postaci dokumentów takich jak: „Polityka zatrudnienia i wynagradzania członków zarządów spółek”, „Instrukcja zarządzania przez cele w ramach polityki zatrudnienia i wynagradzania spółek z udziałem PGZ SA”, „Zasady Nadzoru Korporacyjnego”, „Polityka Dywidendowa”.

Na walnych zgromadzeniach/zgromadzeniach wspólników spółek zależnych podjęte zostały uchwały w sposób ramowy określające obszary, jakich powinny dotyczyć cele roczne dla członków zarządów (tożsamych z celami spółek).

Prezes MESKO SA, pełniący również rolę lidera Grupy Amunicyjno-Rakietowej (MESKO SA i spółki zależne) był inicjatorem kwartalnych spotkań zarządów spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej MESKO. Przedmiotem tych spotkań były wyniki osiągnięte przez poszczególne podmioty i Grupę oraz założenia na przyszłość. (akta kontroli str.297-312)

2.1.7. W okresie objętym kontrolą zaistniało szereg zmian w Zarządzie MESKO SA oraz zarządach spółek zależnych.

1) Zmiany w MESKO SA:

- uchwałą nr 1184/VIII/2017 z dnia 15 maja 2017 r. Rada Nadzorcza odwołała ze składu Zarządu Waldemara Skowrona – Prezesa Zarządu, pełniącego tę funkcję od 4 marca 2009 r. – w uchwale nie podano uzasadnienia odwołania;
- uchwałą nr 1316/IX/2018 z dnia 3 kwietnia 2018 r. Rada Nadzorcza odwołała ze składu Zarządu Mariusza Kolankowskiego – Prezesa Zarządu, pełniącego tę funkcję od 15 maja 2017 r. – w uchwale nie podano uzasadnienia odwołania;
- z dniem 12 lipca 2018 r. z funkcji p.o. Prezesa Zarządu złożył rezygnację Dariusz Szlafka, pełniący tę funkcję od 3 kwietnia 2018 r.;
- z dniem 26 lipca 2018 r. z upływem kadencji przestał pełnić funkcję Prezesa Zarządu Gabriel Nowina-Konopka, oddelegowany na to stanowisko z Rady Nadzorczej w dniu 16 lipca 2018 r.;
- uchwałą nr 999/VIII/2016 z dnia 9 maja 2016 r. Rada Nadzorcza odwołała członka Zarządu Jarosława Cieślaka, pełniącego tę funkcję od 3 kwietnia 2007 r. – w uchwale nie podano uzasadnienia odwołania;
- z dniem 30 września 2016 r. z funkcji członka Zarządu złożył rezygnację Dariusz Fajkowski, pełniący tę funkcję od 9 maja 2016 r.;
- uchwałą nr 1000/VIII/2016 z dnia 9 maja 2016 r. Rada Nadzorcza odwołała członka Zarządu Andrzeja Piątka, pełniącego tę funkcję od 3 kwietnia 2007 r. – w uchwale nie podano uzasadnienia odwołania;

- z dniem 26 lipca 2018 r. z upływem kadencji przestali pełnić funkcję członka Zarządu Dariusz Szlafka, pełniący tę funkcję od 12 lipca 2016 r. i Wojciech Orzeł, od 15 maja 2017 r. oraz od 1 września 2016 r.

Zarząd MESKO SA funkcjonuje w składzie: Tomasz Stawiński, Prezes Zarządu od 27 lipca 2018 r. oraz Gabriel Nowina-Konopka i Piotr Jaromin, członkowie Zarządu odpowiednio od 27 lipca 2018 r. i 20 września 2003 r.

2) Zmiany w spółkach zależnych:

2a) ZM DEZAMET SA: od 24 lipca 2018 r. z upływem kadencji przestali pełnić funkcję Prezesa Zarządu Grzegorz Niedzielski, pełniący tę funkcję od 26 czerwca 2014 r. oraz funkcję członka Zarządu Urszula Krakowska od 1 września 1998 r.

Zarząd Spółki funkcjonuje w składzie Tomasz Wawrzakowicz, Prezes Zarządu od 25 lipca 2018 r. oraz Leszek Pabian i Jerzy Deruś, członkowie Zarządu, odpowiednio od 26 czerwca 2014 r. i 31 lipca 2018 r.

2b) BZE BELMA SA: uchwałą nr 2 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 8 marca 2017 r. został odwołany ze składu Zarządu Artur Łysakowski – Prezes Zarządu, który pełnił tę funkcję od 2004 r. – nie podano uzasadnienia odwołania;

Prezesem Zarządu jest Mariusz Bednarski od 8 marca 2017 r.

2c) ZCH NITRO-CHEM SA:

- uchwałą nr 3 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 28 marca 2017 r. został odwołany ze składu Zarządu Tomasz Ptaszyński – Prezes Zarządu, który pełnił tę funkcję od 28 marca 2003 r. – nie podano uzasadnienia odwołania;

- uchwałą nr 4 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 28 marca 2017 r. została odwołana członek Zarządu Beata Megger, która pełniła tę funkcję od 25 czerwca 2015 r. – nie podano uzasadnienia odwołania.

Zarząd Spółki funkcjonuje w składzie Krzysztof Kozłowski, Prezes Zarządu od 28 marca 2017 r. oraz Sławomir Obrębski, członek Zarządu od 14 czerwca 2017 r.

2d) PT MESKO-NET Sp. z o.o.:

- uchwałą nr 5 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników z dnia 29 listopada 2017 r. został odwołany ze składu Zarządu Bernard Żmuda – Prezes Zarządu, który pełnił tę funkcję od 17 września 2001 r. – nie podano uzasadnienia odwołania;

- uchwałą nr 6 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników z dnia 29 listopada 2017 r. został odwołany ze składu Zarządu Piotr Sztab – Wiceprezes Zarządu, który pełnił tę funkcję od 17 września 2011 r. – nie podano uzasadnienia odwołania.

Zarząd funkcjonuje w składzie jednoosobowym, a Prezesem Zarządu jest Maciej Skalabania od 22 grudnia 2017 r.

2e) W Zarządzie ZPS GAMRAT Sp. z o.o. nie nastąpiły zmiany kadrowe w okresie objętym kontrolą.

3) W CRW TELESYSTEM-MESKO Sp. z o.o. – stowarzyszona z MESKO SA – rezygnację z pełnienia funkcji Prezesa Zarządu z dniem 22 kwietnia 2015 r. złożył Tomasz Wojewoda, który pełnił tę funkcję od 6 marca 2002 r. Prezesem Zarządu od 22 kwietnia 2015 r. jest Janusz Noga, który od 28 maja 2014 r. był członkiem Zarządu. (akta kontroli str. 313-342)

Jako pełnomocnik MESKO SA na walnych zgromadzeniach/zgromadzeniach wspólników, na których dokonywano zmian kadrowych w zarządach spółek zależnych występował Kierownik Biura Zarządu, Marian Kozdroń. Z informacji uzyskanych od pełnomocnika wynika, że jego działanie w zakresie odwoływania

z funkcji prezesa lub członka zarządu odbywało się na podstawie pisemnej instrukcji Zarządu MESKO SA w sprawie głosowania, które nie zawierały uzasadnienia odwoływania z pełnionych funkcji w zarządach spółek, jak również powoływania na te stanowiska. (akta kontroli str. 343-347)

Według stanu na dzień rozpoczęcia czynności kontrolnych (29 września 2018 r.), członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej MESKO SA oraz członkowie zarządów spółek zależnych nie pełnili żadnych funkcji w organach innych spółek PGZ SA. Również członkowie Rady Nadzorczej PT MESKO-NET Sp. z o.o. oraz ZPS GAMRAT Sp. z o.o. nie pełnili ww. funkcji. Natomiast jeden z członków Rady Nadzorczej ZM DEZAMET SA pełnił również funkcję członka Rady Nadzorczej w firmie WARYŃSKI SA Grupa Holdingowa. Brak jest informacji w ww. zakresie odnośnie członków Rady Nadzorczej spółek BZE BELMA S.A. oraz ZCH NITRO-CHEM SA. (akta kontroli str.348-359)

Na 2015 r. i 2016 r. (poza IV kw.) cele dla spółek zależnych były wyznaczane przez MESKO SA w oparciu o zatwierdzone plany rzeczowo-finansowe tych podmiotów i przekazywane radom nadzorczym spółek zależnych z sugestią, że ich realizacja powinna być wzięta pod uwagę przy ocenie działalności w roku obrotowym.

2.1.8. Najważniejsze cele wyznaczone przez Zarząd MESKO SA w latach 2015-2016 dla spółek zależnych to: osiągnięcie planowanego poziomu przychodów – waga 20%; osiągnięcie planowanego poziomu zysku netto – waga 30%; koszty działalności operacyjnej/planowanego poziomu przychodów – waga 20%; koszty finansowe (nieprzekroczenie planu rocznego) – waga 15%; realizacja planu inwestycji na dany rok – waga 15%.

PGZ SA pismem z dnia 25 listopada 2016 r. przesłała do MESKO SA zaktualizowany dokument „Polityka zatrudnienia i wynagradzania członków zarządów z udziałem PGZ SA” oraz „Instrukcję Zarządzania przez cele w ramach polityki zatrudnienia i wynagradzania Spółek z udziałem PGZ SA”. Dokumenty te zawierały również wskazówki dotyczące wyznaczania celów. Zgodnie z powyższymi dokumentami od IV kwartału 2016 r. cele (w ujęciu kwartalnym) dla spółek zależnych ustalały ich rady nadzorcze, które od 2018 r. zostały zobowiązane do przedkładania ustalonych celów do PGZ SA w celu akceptacji.

Z informacji uzyskanych od Kierownika Biura Zarządu wynika, że *MESKO SA nie posiadało swoich przedstawicieli w radach nadzorczych podmiotów zależnych, za wyjątkiem PT MESKO-NET Sp. z o.o., która jednakże nie ma istotnego znaczenia w funkcjonowaniu Grupy Kapitałowej MESKO. Zarząd MESKO SA podjął działania w tej sprawie i aktualnie prowadzone są działania dotyczące wyboru kandydatów do nadzorczych.* (akta kontroli str. 360-380)

Rady nadzorcze spółek zależnych zostały zobowiązane przez PGZ SA do stałego monitorowania sytuacji w spółkach oraz przekazywania do właściwych komórek organizacyjnych PGZ SA informacji w tym zakresie.

Ocena stopnia realizacji celów miała wpływ na wysokość części zmiennej wynagrodzenia dla zarządów poszczególnych spółek.

W przypadku zagrożenia realizacji planu rzeczowo-finansowego w spółce zależnej, MESKO SA podejmowało działania wspomagające spółkę w zakresie pozyskiwania dodatkowych zamówień oraz promocji wyrobów spółki. (akta kontroli str. 381-394)

W latach 2015-2018 (10 m-cy) MESKO SA pobrało dywidendy od wszystkich spółek zależnych w łącznej wysokości 9,6 mln zł, z tego od:

- BZE BELMA SA w 2015 r. – 1,9 mln zł, w 2016 r. – 1,9 mln zł oraz w 2018 r. – 0,14 mln zł;

- ZCH NITRO-CHEM SA w 2016 r. – 1,1 mln zł, w 2017 r. – 0,6 mln zł oraz w 2018 r. – 1,4 mln zł;
- ZPS GAMRAT Sp. z o.o. w 2017 r. – 0,7 mln zł oraz w 2018 r. – 0,8 mln zł;
- ZM DEZAMET SA w 2018 r. – 1 mln zł;
- PT MESKO-NET Sp. z o.o. w 2018 r. – 0,014 mln zł.

W okresie objętym kontrolą nie zawsze były uwzględniane propozycje zarządów spółek zależnych odnośnie wypłat dywidendy. (akta kontroli str. 395-413)

MESKO SA stosowało politykę dywidendową przyjętą uchwałą Zarządu PGZ SA z dnia 12 marca 2015 r., zgodnie z którą m.in. minimalna dywidenda dla akcjonariuszy i wspólników będzie wynosić nie mniej niż 30% zysku netto do podziału, a w uzasadnionym przypadku przewiduje się możliwość odstąpienia od poboru dywidendy w całości lub w części, w szczególności gdy organy spółki wnioskuje o przeznaczenie całości lub części zysku na kapitał zapasowy z przeznaczeniem na cele rozwojowe.

Przed podjęciem uchwały w sprawie dywidendy analizowana była sytuacja spółek pod względem konieczności pokrycia nierozliczonej straty z lat ubiegłych, planów inwestycyjnych, poziomu zadłużenia oraz stanu środków pieniężnych w spółce.

Przykładowo w 2018 r. po przeprowadzonej analizie odstąpiono od części dywidendy od ZCH NITRO-CHEM SA, a płatność pozostałej części rozłożono na raty – zgodnie z wnioskiem Zarządu tej Spółki. (akta kontroli str. 414-434)

W okresie objętym kontrolą wystąpił jeden przypadek dokapitalizowania przez MESKO SA spółki zależnej. W dniu 20 maja 2015 r. GAMRAT Sp. z o.o. została dokapitalizowana kwotą 960 tys. zł. Środki powyższe zostały przeznaczone przez podmiot dokapitalizowany na spłatę zobowiązań wobec MESKO SA.

W uzasadnieniu dokapitalizowania podano: *GAMRAT Sp. z o.o. jest ważnym poddostawcą dla MESKO SA a wyegzekwowanie zobowiązań bez dokapitalizowania, skutkowałoby znacznym pogorszeniem sytuacji ekonomicznej spółki zależnej, a w konsekwencji doprowadziłoby do konieczności utworzenia przez Spółkę rezerwy na utratę wartości udziałów GAMRAT Sp. z o.o. oraz stanowiłoby znaczne ryzyko dla realizacji istotnych zadań produkcyjnych MESKO SA* (akta kontroli str.435-436)

2.2. Działalność gospodarcza oraz wyniki ekonomiczne spółek

2.2.1. W latach 2015-2018 (I półrocze) MESKO SA uczestniczyło w 10 programach dotyczących 29 wyrobów/zadań w ramach PMT. Przychody ze sprzedaży osiągnięto z realizacji 17 rodzajów wyrobów realizowanych w ramach pięciu programów, takich jak: *System obrony powietrznej, Zwalczanie zagrożeń na morzu, Modernizacja wojsk pancernych i zmechanizowanych, KTO Rosomak, Stymulatory i trenażery (tylko w 2015 r.)*. Łączne przychody z realizacji ww. programów wyniosły 642,8 mln zł, w tym w: 2015 r. – 257,6 mln zł (56,6% przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi); 2016 r. – 237,8 mln zł (47,6%) oraz 2017 r. – 136,4 mln zł (24,9%).

Nie osiągnięto żadnych przychodów w ramach następujących programów:

- *Śmigłowce wsparcia bojowego* – do chwili obecnej MON nie zakupił tych śmigłowców;
- *Modernizacja wojsk raketowych i artylerii* – MESKO SA jest w trakcie realizacji projektów rozwojowych. Rozpoczęcie sprzedaży wyrobów w ramach tego programu planowane jest na lata 2020-2021;
- *Indywidualne wyposażenie i uzbrojenie żołnierza – Tytan* – rozpoczęcie sprzedaży wyrobów planowane jest na 2020 r.;

- *Rozpoznanie patrolowe* – program dotyczy uzbrojenia lekkich opancerzonych transporterów opancerzonych *Kleszcz*, które do chwili obecnej nie zostały wprowadzone na uzbrojenie;
- *Ppanc pociski Spike* – w grudniu 2015 r. został podpisany z MON kontrakt na dostawę 1000 szt. Spike; zgodnie z aneksem z grudnia 2016 r. dostawa pierwszej partii 100 pocisków nastąpi w grudniu 2018 r. (akta kontroli str.437-438)

W okresie objętym kontrolą Spółka uczestniczyła w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego dotyczących sprzedaży wyrobów, w większości w trybie postępowania z jednym wykonawcą.

W 2015 r. uczestniczono w dziewięciu postępowaniach na ogólną kwotę 879,6 mln zł, z tego: siedem zamówień na kwotę 109,2 mln zł zostało zrealizowane, natomiast dwa zamówienia na kwotę 770,4 mln zł znajdowały się w trakcie realizacji.

W 2016 r. uczestniczono w 11 postępowaniach na łączną kwotę 1181,8 mln zł, z tego: cztery zamówienia na kwotę 62,4 mln zł zostały zrealizowane, a sześć zamówień na kwotę 1118,4 mln zł znajdowało się w trakcie realizacji. Umowę na kwotę 1 mln zł rozwiązano za porozumieniem stron.

W 2017 r. uczestniczono w 13 postępowaniach na łączną kwotę 401,6 mln zł, z tego: dwa zamówienia na kwotę 0,2 mln zł zostały zrealizowane, dziewięć zamówień na kwotę 364 mln zł znajdowało się w trakcie realizacji; w przypadku umowy na kwotę 24,6 mln zł zamawiający odstąpił od realizacji umowy, a w przypadku umowy na kwotę 12,8 mln zł Spółka oczekuje na podpisanie umowy. (akta kontroli str. 438)

2.2.2. W okresie objętym kontrolą przychody ze sprzedaży usług wynosiły: w 2015 r. – 15,9 mln zł, 2016 r. – 21,3 mln zł, 2017 r. – 26,5 mln zł i w poszczególnych latach stanowiły odpowiednio: 3,5%, 4,3% oraz 4,8% przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi. Wzrost przychodów ze sprzedaży usług nastąpił dzięki wzrostowi sprzedaży usług specjalnych, tj. wojskowych, zbrojeniowych (dalej: „segmentu S”), które wynosiły w: 2015 r. – 0,3 mln zł, 2016 r. – 10,9 mln zł, 2017 r. – 19,9 mln zł i w poszczególnych latach stanowiły odpowiednio: 1,9%, 51,2%, 75,1% sprzedaży usług ogółem. W latach 2015-2017 Spółka nie realizowała eksportu usług.

Przychody ze sprzedaży produktów ogółem wyniosły: w 2015 r. – 353,8 mln zł, 2016 r. – 382,4 mln zł, 2017 r. – 334,8 mln zł i w poszczególnych latach stanowiły odpowiednio: 77,7%, 76,6%, 65,9% przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi. Przychody ze sprzedaży produktów „segmentu S” wyniosły: w 2015 r. – 353,5 mln zł, 2016 r. – 382,1 mln zł, 2017 r. – 323,8 mln zł i stanowiły w poszczególnych latach od 96,7% do 99,9% sprzedaży produktów ogółem.

Przychody z eksportu produktów wyniosły: w 2015 r. – 61,4 mln zł, 2016 r. – 68,3 mln zł, 2017 r. – 70,5 mln zł i w poszczególnych latach stanowiły odpowiednio: 17,4%, 17,9%, 21,1% przychodów ogółem ze sprzedaży produktów. Eksport produktów dotyczył głównie wyrobów „segmentu S”.

W 2017 r. nastąpił spadek przychodów ze sprzedaży produktów i usług w porównaniu do 2015 r. o 8,4 mln zł (2,3%) oraz o 42,4 mln zł (10,5%) do 2016 r.

W planie rzeczowo-finansowym na 2017 r. założono osiągnięcie przychodów netto ze sprzedaży produktów i usług⁷ w wysokości 461,4 mln zł, a zrealizowano w wysokości 361,3 mln zł, tj. niższej o 100,1 mln zł od planowanej.

⁷ Bez przychodów z PMG oraz przychodów ze sprzedaży B+R.

Planu przychodów ze sprzedaży nie wykonano głównie w zakresie rakiet i pocisków raketowych na kwotę 87,5 mln zł oraz amunicji wielkokalibrowej na kwotę 65,5 mln zł.

Niedobory w sprzedaży ww. produktów zostały częściowo pokryte głównie uzyskaniem większej niż planowano sprzedaży amunicji mała i średniokalibrowej.

Główną przyczyną braku realizacji zadań według Zarządu MESKO SA były problemy konstrukcyjne, które nie pozwoliły na uzyskanie pozytywnych wyników badań odbiorczych dla ww. wyrobów, a tym samym realizacji zwartych umów z Inspektoratem Uzbrojenia MON. (akta kontroli str. 439-448, 524)

Przychody ze sprzedaży produktów na potrzeby cywilne (dalej: „segment C”) wyniosły: w 2015 r. – 0,3 mln zł, 2016 r. – 0,3 mln zł oraz w 2017 r. – 11,2 mln zł i stanowiły: 0,08%, 0,08%, 3,3% sprzedaży produktów ogółem. W 2017 r. przychody ze sprzedaży produktów dotyczyły głównie maszyn specjalistycznych i narzędzi.

Przychody ze sprzedaży usług „segmentu C” wyniosły: w 2015 r. – 15,6 mln zł, 2016 r. – 10,4 mln zł, 2017 r. – 6,6 mln zł i stanowiły: 98,1%, 48,8%, 24,9% przychodów ze sprzedaży usług ogółem. Powyższe przychody uzyskiwano głównie z wynajmu powierzchni oraz ze sprzedaży energii cieplnej i elektrycznej.

Potencjał produkcyjny MESKO SA kształtowany jest stosownie do potrzeb sił zbrojnych. Od 1982 r. Spółka znajduje się na liście przedsiębiorców o szczególnym znaczeniu gospodarczo-obronnym w zakresie dostaw oraz remontów uzbrojenia i sprzętu wojskowego w warunkach zagrożenia bezpieczeństwa państwa i w czasie wojny. Z tego tytułu ciąży na niej obowiązek utrzymania mocy produkcyjnych i remontowych niezbędnych do realizacji zadań wynikających z Planu Mobilizacji Gospodarki (dalej: PMG).

Stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych w Spółce kształtował się w 2017 r. na poziomie 56%, a struktura wiekowa maszyn i urządzeń w porównaniu do poprzednich lat uległa poprawie i wynosiła od 11-18 lat. W okresie objętym kontrolą MESKO SA otrzymywało dotacje na utrzymanie mocy produkcyjnych i remontowych niezbędnych do realizacji zadań wynikających z PMG: w 2015 r. – 18,5 mln zł, 2016 r. – 22,3 mln zł oraz w 2017 r. – 26,8 mln zł.

Z informacji uzyskanych od Dyrektora ds. Planowania i Analiz Ekonomicznych Iwony Binias wynika, że MESKO SA nie przewiduje wzrostu sprzedaży produktów i usług cywilnych. Na Spółce ciąży obowiązek utrzymania mocy produkcyjnych i remontowych niezbędnych do realizacji zadań wynikających z PMG. Produkcja cywilna wykonywana jest na tym samym parku maszynowym, co i produkcja specjalna w miarę wolnych mocy produkcyjnych. (akta kontroli str. 439, 449-454)

Dane dotyczące przychodów z eksportu wykazane przez jednostkę kontrolowaną były zgodnie z danymi wykazanymi w wierszach 03 i 07 sprawozdań GUS F-01/I-01-*o przychodach, kosztach i wyniku finansowym oraz o nakładach na środki trwałe* za lata 2015-2017. (akta kontroli str.455)

2.2.3. W latach 2015-2017 wartość eksportu produktów „segmentu S” wyniosła łącznie 197 mln zł, z tego w: 2015 r. – 61,2 mln zł, 2016 r. – 68,3 mln zł oraz 2017 r. – 67,5 mln zł.

W latach 2015-2017 przychody z eksportu systematycznie rosły. W 2017 r. wyniosły 70,5 mln zł i były wyższe o 47,6 mln zł od uzyskanych w 2014 r.

Największymi odbiorcami były: Litwa – 82 mln zł (41,6% wartości eksportu produktów), USA – 51,7 mln zł (26,4%), Bułgaria – 31,5 mln zł (16,0%), Czechy –

8,3 mln zł (4,2%), Belgia – 5,3 mln zł (2,7%) oraz Słowacja – 5,1 mln zł (8,3%). Spółka nie realizowała eksportu usług „segmentu S”.

W analogicznym okresie wartość eksportu „segmentu „C” wynosiła 3,2 mln zł, z tego: do Nepalu w 2017 r. – 3 mln zł oraz do Bułgarii w 2015 r. – 0,2 mln zł.

W latach 2015-2017 Spółka realizowała również eksport towarów i materiałów, w szczególności ładunków prochowych. Przychody z tego tytułu wyniosły 24,8 mln zł, z tego z eksportu do Bułgarii – 14,7 mln zł oraz do Ukrainy – 10,1 mln zł. (akta kontroli str. 456-457)

Spółka zawarła największe kontrakty eksportowe z następującymi krajami:

- Litwą: we wrześniu 2014 r. na dostawę systemów przeciwlotniczych GROM na kwotę 146,4 mln zł – termin realizacji do końca grudnia 2021 r.;
- USA: w grudniu 2014 r. na dostawę systemów przeciwlotniczych GROM na kwotę 66,8 mln zł – termin realizacji do końca grudnia 2018 r.;
- Omanem: w marcu oraz w lipcu 2016 r. na dostawę amunicji na kwoty odpowiednio 37 mln zł oraz 11,4 mln zł – termin realizacji do końca listopada 2018 r.;
- Ukrainą: w listopadzie 2015 r. na dostawę ładunków prochowych na kwotę 20,6 mln zł – termin realizacji do końca grudnia 2019 r.;
- Bułgarią: 12 kontraktów zawartych w okresach od czerwca 2014 r. do marca 2017 r. na dostawę korpusów i innych elementów do pocisków na łączną kwotę 68,3 mln zł. (akta kontroli str. 458-459)

Działania podejmowane przez MESKO S.A. na rzecz intensyfikacji eksportu polegały głównie na bezpośrednich spotkaniach z potencjalnymi klientami organizowanymi w siedzibie Spółki lub u klienta. MESKO SA brało udział w imprezach targowych organizowanych samodzielnie oraz wspólnie z PGZ SA. Według informacji uzyskanych od członka Zarządu Piotra Jaromina, *wsparcie PGZ SA w tych działaniach polegało głównie na sprawach organizacyjnych związanych z imprezami targowymi. Rozmowy i uzgodnienia z potencjalnymi klientami przeprowadzanie były głównie bezpośrednio pomiędzy klientami a przedstawicielami MESKO SA.*

Żaden z kontraktów eksportowych podpisanych przez Spółkę w latach 2015-2018 nie został zainicjowany przez PGZ SA.

W okresie objętym kontrolą PGZ SA zorganizowała 16 zagranicznych imprez targowych i spotkań mających na celu intensyfikację eksportu, z tego w: Brazylii – dwie, Pakistanie – trzy, Malezji – trzy, Ukrainie – dwie, Francji, Indiach, Jordanii, Indonezji RPA oraz Turcji po jednej. Ponadto MESKO SA samodzielnie uczestniczyło w takich imprezach targowych jak: AUSA – w USA, IWA – w Niemczech, Shot Show – w USA. (akta kontroli str. 460-462)

2.2.4. Według stanu na 30 czerwca 2018 r. nierozliczone zaliczki otrzymane przez MESKO SA od Inspektoratu Dostaw MON na poczet realizacji dostaw wynosiły 383,8 mln zł brutto. Zaliczki otrzymywano od 21 grudnia 2015 r. do 28 lutego 2018 r. Do 30 listopada 2018 r. rozliczono 27,2 mln zł brutto, a kwota nierozliczonych zaliczek na ten dzień wynosiła 356,7 mln zł. Zaliczki dotyczyły umów znajdujących się w trakcie realizacji dostaw, w tym również takich, gdzie nastąpiły opóźnienia terminu realizacji dostaw.

Środki przekazywane przez Inspektorat Uzbrojenia MON, jako zaliczki na poczet realizacji umów, były wpłacane na rachunek bieżący jednostki kontrolowanej⁸.

⁸ Spółka nie miała obowiązku lokowania otrzymanych zaliczek na wyodrębnionym rachunku bankowym.

Dlatego nie można jednoznacznie określić, czy lokaty otwierane przez Spółkę pochodziły z zaliczek czy z otrzymanych płatności za zrealizowane dostawy. Środki z zaliczek przeznaczone były na zapłatę VAT od wystawionej faktury zaliczkowej, zapłatę za materiały i usługi niezbędne do produkcji (w tym udzielanie niezbędnych zaliczek dostawcom, otwarcia akredytyw i innych koniecznych zabezpieczeń. (akta kontroli str. 463-465, 588)

2.2.5. W latach 2015-2017 MESKO SA osiągało za każdy rok zysk ze sprzedaży, odpowiednio: 28 mln zł; 34 mln zł; 21,7 mln zł, przy planowanym: 4,3 mln zł; 3,7 mln zł; 4,6 mln zł.

Spółka zysk netto uzyskała tylko w latach 2015 i 2016, w wysokości odpowiednio: 5,9 mln zł oraz 3,3 mln zł, przy planowanym zysku netto 5,2 mln zł i 4,9 mln zł.

W 2017 r. pomimo uzyskania większego niż planowano zysku ze sprzedaży o 17,2 mln zł poniesiono stratę netto w wysokości 39,3 mln zł (wobec planowanego zysku netto w kwocie 3,5 mln zł).

Strata netto była skutkiem gorszego niż zakładano wyniku finansowego z pozostałej działalności operacyjnej oraz z działalności finansowej.

W planie na 2017 r. założono zysk z pozostałej działalności operacyjnej w kwocie 9,2 mln zł, a w rzeczywistości poniesiono stratę w wysokości 47,4 mln zł. Z działalności finansowej zaplanowano stratę w kwocie 9,4 mln zł, a wyniosła ona 13,4 mln zł.

Pozostałe koszty operacyjne wyniosły 72,2 mln zł, były wyższe od planowanych o 64,2 mln zł i dotyczyły głównie: rezerw na kary z tytułu nieterminowej realizacji dostaw – 21,1 mln zł; zapłaconych kar z tytułu nieterminowej realizacji dostaw – 11,7 mln zł oraz aktualizacji wartości niefinansowych aktywów – 34,6 mln zł.

Koszty finansowe wyniosły 16,5 mln zł i były wyższe od planowanych o 5,4 mln zł i dotyczyły prowizji i oprocentowania kredytów, akredytyw oraz leasingu.

W latach 2015, 2016 i 2017 podstawowe wskaźniki ekonomiczne kształtowały się odpowiednio: a) rentowność sprzedaży (ROS)⁹ – 6,9%, 7,6%, 5,3%; b) rentowność aktywów (ROA)¹⁰ – 0,6%, 0,3%, (minus) 3,3%; c) rentowność kapitałów własnych (ROE)¹¹ – 1,2%, 0,6%, (minus) 8,0%; d) wskaźnik zadłużenia aktywów (WZA)¹² – 0,51, 0,53, 0,59; e) wskaźnik płynności bieżącej (I stopnia)¹³ – 1,5, 1,2, 1,1.

Powyższe wskaźniki pogarszały się, szczególnie za 2017 r. w wyniku poniesionej przez Spółkę za ten okres straty netto. (akta kontroli str. 440-448, 466-475)

2.2.6. Zarząd Spółki opracował „Plan naprawczy MESKO SA na 2018 r.”, który został zatwierdzony przez Radę Nadzorczą uchwałą z dnia 12 lutego 2018 r. Dokument powyższy zawiera analizę sytuacji finansowej oraz propozycje działań w celu poprawy sytuacji ekonomicznej Spółki. (akta kontroli str. 492-577)

Prezes Zarządu MESKO SA wyjaśnił, że w celu zapewnienia w przyszłości dodatniego wyniku finansowego netto oraz terminowego realizowania dostaw Zarząd, zgodnie w powyższym planem naprawczym, podjął następujące działania:

- analizę i renegotiację umów z Inspektorem Uzbrojenia MON w sprawie kar;
- wystąpiono do Inspektoratu Uzbrojenia MON o miarkowanie kar;

⁹ Wynik ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży.

¹⁰ Wynik finansowy netto/wartość aktywów.

¹¹ Wynik finansowy netto/kapitał własny.

¹² Kapitały obce (zobowiązania i rezerwy na zobowiązania)/aktywa ogółem.

¹³ Aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe.

- obciążono karami podmioty odpowiedzialne lub współodpowiedzialne (obciążenie NITRO-CHEM S.A. kosztami naprawy naboju 152 mm ASH77 oraz karami nałożonymi przez Inspektorat, obciążenie firmy Roxel kosztami naprawy zestawu Feniks w czasie trwania umowy w latach 2014-2017 oraz karami nałożonymi przez Inspektorat);
- wystąpiono do Inspektoratu uzbrojenia MON o zawarcie umowy sprzedaży rakiet Feniks;
- sprzedawane są aktywa Spółki niezwiązane z działalnością operacyjną;
- renegecje umów z bankami i pozyskanie finansowania zewnętrznego;
- zmiany w strukturze organizacyjnej Spółki m.in. w celu zapewnienia jakości wyrobów i jakościowego odbioru materiałów oraz obniżki kosztów braków dostarczanych wyrobów;
- wyprzedaż materiałów długo lub w ogóle nie rotujących i zalegających w magazynach;
- zoptymalizowanie składu osobowego służb kontroli jakości do potrzeb wynikających z planowanej produkcji;
- opracowanie niezbędnej dokumentacji produkcyjnej, w tym technologicznej i dokonanie zmian w istniejącej dokumentacji;
- terminowa realizacja zadań produkcyjnych w relacji do planu sprzedaży;
- redukcja kosztów wytwarzania, optymalizacja procesów produkcyjnych i organizacyjnych;
- realizacja w 2018 r. niezrealizowanych projektów z 2017 r. (Piorun, Rad-3, amunicja 120 mm APFSDS-T-TP w ilości 1000 szt.), powołanie komisji tematycznych celem zdiagnozowania problemów technicznych oraz opracowania harmonogramów naprawy z uwzględnieniem problemów, które uniemożliwiły terminową realizację zawartych kontraktów;
- kontynuowanie rozwoju produktowego poprzez realizację bogatego programu prac rozwojowych i przedsięwzięć inwestycyjnych. (akta kontroli str. 578-581)

2.2.7. W latach 2015-2020 MESKO SA zrealizuje osiem projektów B+R na łączną kwotę 265 mln zł. Z kwoty tej 150 mln zł pochodzi z dokapitalizowania Spółki, 96 mln zł otrzymano od MON, 6,4 mln zł od PIT RADWAR SA oraz 12,6 mln zł od Narodowego Centrum Badań i Rozwoju.

Zrealizowano projekt pod nazwą: „Modernizacja ppzr GROM kryptonim PIORUN” na kwotę 78,4 mln zł.

W trakcie realizacji znajdują się następujące projekty:

- a) „Amunicja precyzyjnego rażenia (kryptonim KRAB i KRYL)” na kwotę 85 mln zł – termin realizacji grudzień 2019 r.;
- b) „Amunicja 120 mm precyzyjnego rażenia (kryptonim RAK)” na kwotę 50 mln zł – grudzień 2019 r.;
- c) „Lekki system ze sterowaną rakieta o zasięgu 2,5 km kryptonim PIRAT” na kwotę 15 mln zł – wrzesień 2019 r.;
- d) „Urządzenia szkolno-treningowe i zabezpieczenia logistycznego dla GROM kryptonim PIORUN-L” na kwotę 15,5 mln zł – wrzesień 2019 r.;
- e) „Opracowanie i wykonanie demonstratorów technologii krytycznych elementów do nowej generacji amunicji czołgowej 120 mm” na kwotę 12,6 mln zł – czerwiec 2020 r.;
- f) „Amunicja programowalna kal. 35 mm” na kwotę 6,4 mln zł; „5,56 mm amunicja z pociskiem przeciwpancernym z rdzeniem wolframowym – ZISW kryptonim TYTAN” na kwotę 2,1 mln zł – marzec 2020 r.

Nakłady na prace B+R wyniosły w: 2015 r. – 38,9 mln zł, 2016 r. – 32 mln zł, 2017 r. – 31,6 mln zł i stanowiły odpowiednio: 10,7%; 7,9%; 8,7% przychodów ze sprzedaży wyrobów i usług. (akta kontroli str. 466, 476)

2.2.8. W dniu 20 grudnia 2016 r. MESKO SA zawarło ze Skarbem Państwa – Inspektorem Uzbrojenia umowę o łącznej wartości 932,2 mln zł, z tego: na dostawę 1300 rakiet do przenośnego przeciwlotniczego zestawu raketowego „Piorun” (dalej: PPZP „Piorun”) za kwotę 827,6 mln zł i dostawę 420 mechanizmów startowych do ww. zestawu raketowego „Piorun” za kwotę 101,8 mln zł. Ponadto przedmiotem umowy było przeprowadzenie szkoleń zgodnie z określonymi w umowie wymogami za kwotę 542 tys. zł oraz opracowanie dokumentacji do produkcji seryjnej (w 2017 r.) za kwotę 2,3 mln zł. Realizacja umowy na dostawę rakiet, mechanizmów startowych i przeprowadzenie szkoleń powinna nastąpić, zgodnie z harmonogramem, w latach 2017-2022 (sukcesywnie do 30 listopada danego roku). Na poczet realizacji powyższej umowy Spółka otrzymała w 2016 r. zaliczkę w kwocie 150 mln zł.

Zgodnie z zawartą umową Spółka zobowiązana była dostarczyć do 30 listopada 2017 r. 150 sztuk rakiet o wartości 95,4 mln zł i 40 sztuk mechanizmów startowych do rakiet o wartości 9,4 mln zł. Ponadto w 2017 r. Spółka zobowiązana była do przeprowadzenia szkoleń o wartości 481,6 tys. zł oraz do 30 listopada 2017 r. opracowania dokumentacji technicznej do produkcji seryjnej PPZR „Piorun” o wartości 2,3 mln zł.

W 2018 r. Spółka była zobowiązana dostarczyć do 30 listopada 200 sztuk rakiet o wartości 125 mln zł i 60 sztuk mechanizmów startowych do rakiet o wartości 14,3 mln zł. Ponadto w 2018 r. Spółka zobowiązana była do przeprowadzenia szkoleń o wartości 10,7 tys. zł.

Spółka nie wywiązała się z zadań przewidzianych w umowie na lata 2017-2018, w zakresie dostawy do dnia 30 listopada 2017 r. i 2018 r. łącznie 350 sztuk rakiet oraz 100 sztuk mechanizmów startowych o wartości 244,1 mln zł. Ponadto Spółka nie opracowała *Dokumentacji Technicznej do Produkcji Seryjnej* o wartości 2,3 mln zł, do czego była zobowiązana w 2017 r. oraz nie przeprowadziła w 2018 r. szkoleń o wartości 10,7 tys. zł. Spółka wywiązała się z obowiązku przeprowadzenia szkoleń w 2017 r. o wartości 481,6 tys. zł. (akta kontroli str. 94-123, 132-135)

Członek Zarządu Spółki Piotr Jaromin wyjaśnił: *Powodem niezrealizowania sprzedaży były przyczyny techniczne, które spowodowały podczas badań poligonowych w 2017 r. rozerwanie silnika marszowego w jednym z wyrobów. Po wprowadzeniu działań korygujących (określenie przyczyny rozerwania i naprawa partii) partia została zgłoszona ponownie do badań zdawczo-odbiorczych (okresowych). Przeprowadzono badania i w ocenie Wojskowego Instytutu Technicznego Uzbrojenia partia spełnia wymagania, wyrób otrzymał certyfikat zgodności OiB w trybie III (Deklaracja zgodności w zakresie Bezpieczeństwa i Obronności. Nadmieniam również, że w trakcie procesu negocjacji umowy z Instytutem Uzbrojenia MON nie było możliwe wynegocjowanie programu badań wdrożeniowych do produkcji seryjnej. Warunkiem sprzedaży partii z 2017 r. było wykonanie również badań okresowych, które w części pokrywały się z badaniami zdawczo-odbiorczymi. Po wykonaniu badań korygujących i przeprowadzeniu badań okresowych z wynikiem pozytywnym partia wyrobu Piorun z 2017 r. jest gotowa do sprzedaży. Dostawa nastąpi w grudniu 2018 r.*

Przyczyną niezrealizowania sprzedaży dokumentacji technicznej do produkcji seryjnej w 2017 r. były negatywne wyniki badań poligonowych partii 01 z 2017 r. Dokumentacja techniczna została opracowana i przekazana do Instytutu Uzbrojenia MON w 2018 r. Po zatwierdzeniu jej przez Instytut Uzbrojenia MON, MESKO SA

wystawi stosowną fakturę sprzedaży. Po zrealizowanej dostawie w 2018 r. MESKO SA ustali z zamawiającym termin przeprowadzenia szkolenia ogólnego dla dowódców drużyn. Prowadzone są rozmowy z Instytutem Uzbrojenia MON w sprawie zmiany harmonogramu dostaw wyrobów w zakresie całej umowy z 20 grudnia 2016 r. (akta kontroli str. 130)

2.2.9. W latach 2015-2018 (do 30 czerwca) Spółka poniosła wydatki w łącznej kwocie 72,9 mln zł na realizację 176 zadań inwestycyjnych (nakłady na aktywa trwałe).

Badaniem kontrolnym objęto 67 zadań inwestycyjnych o łącznej wartości 70,1 mln zł, zrealizowanych w okresie objętym kontrolą, które w danym roku stanowiły łącznie co najmniej 50% sumy poniesionych wydatków (rozliczonych kosztów inwestycji). Objęte badaniem kontrolnym zadania inwestycyjne dotyczyły m.in.: zakupu maszyn i urządzeń, aparatury do przeprowadzania analiz pomiarów i napięć, opracowania i wdrożenia nowych technologii, budowy budynków produkcyjnych, modernizacji instalacji energetycznych, wodnych, ciepłych i elektrycznych. W wyniku powyższego badania kontrolnego ustalono:

1) rok 2015 – zbadano dziewięć zadań inwestycyjnych, których planowany i faktyczny koszt realizacji był taki sam i wynosił 8,2 mln zł. W przypadku czterech inwestycji opóźnienie w ich realizacji wynosiło od dwóch do czterech miesięcy i spowodowane było koniecznością wykonania dodatkowych prac instalacyjnych i opóźnieniach w dostawie urządzeń;

2) rok 2016 r. – zbadano 16 zadań inwestycyjnych, których planowany i faktyczny koszt realizacji był taki sam i wynosił 2,2 mln zł. Dwie inwestycje zostały zrealizowane z opóźnieniem od jednego do trzech miesięcy z powodu prowadzenia prac w czynnym budynku produkcyjnym oraz koniecznością przeprowadzenia prób technologicznych i szkolenia pracowników;

3) rok 2017 – zbadano 26 zadań inwestycyjnych, których planowany i faktyczny koszt realizacji był taki sam i wynosił 11 mln zł. Z opóźnieniem od pięciu dni do trzech miesięcy, a w jednym przypadku ośmiu miesięcy zrealizowano 14 inwestycji. Opóźnienia spowodowane były przede wszystkim wykonywaniem prac w czynnym budynku produkcyjnym (podczas prowadzenia procesu produkcyjnego);

4) rok 2018 (do 30 czerwca) – zbadano 16 zadań inwestycyjnych. Planowany koszt realizacji inwestycji na ten rok wynosi 70,1 mln zł. Do 30 czerwca zrealizowano zadania za kwotę 60,5 mln zł (86,2%). Przy realizacji czterech inwestycji wystąpiły opóźnienia od 19 do 45 dni, a w jednym przypadku – dziewięciu miesięcy (powodem była konieczność zmiany decyzji o pozwoleniu na budowę, w związku ze zmianą lokalizacji kotłowni). (akta kontroli str. 124-129, 477-491)

2.2.10. W latach 2015-2017 przeciętne wynagrodzenie (ogółem) w MESKO SA oraz w spółkach zależnych wyniosło odpowiednio: w 2015 r.: 3967 zł oraz 3843 zł; w 2016 r.: 4448 zł oraz 3882 zł; w 2017 r.: 4528 zł oraz 4614 zł.

a) Przeciętne wynagrodzenie ogółem w MESKO SA na stanowiskach robotniczych, w 2015 r. wynosiło 3362 zł, natomiast w spółkach zależnych 3203 zł, tj. wyższe o 159 zł (4,7%). Analogicznie w 2016 r. wynagrodzenie w MESKO SA wynosiło 3713 zł, a w spółkach 3199 zł, tj. wyższe o 514 zł (13,8%). W 2017 r. wynagrodzenie w MESKO SA wynosiło 3849 zł, a w spółkach zależnych 3924 zł, tj. niższe o 75 zł (1,9%).

b) Przeciętne wynagrodzenie ogółem w MESKO SA na stanowiskach nierobotniczych, w 2015 r. wynosiło 4923 zł, natomiast w spółkach zależnych 4964 zł, tj. niższe o 41 zł (0,8%). Analogicznie w roku 2016 wynagrodzenie w MESKO SA wynosiło 5654 zł, a w spółkach 5011 zł, tj. wyższe o 643 zł

(11,4%). W 2017 r. wynagrodzenie w MESKO SA wynosiło 5752 zł, a w spółkach zależnych 5673 zł, tj. było wyższe o 69 zł (1,2%).

W kontrolowanym okresie, w MESKO SA nastąpił wzrost przeciętnego wynagrodzenia ogółem z kwoty 3967 zł w 2015 r. do kwoty 4528 zł w 2017 r., tj. o 561 zł (14,1%). W latach 2015-2016 Spółka odnotowała zysk netto w kwotach odpowiednio 5,9 mln zł i 3,3 mln zł. Za 2017 r. Spółka wygenerowała stratę netto w kwocie 39,3 mln zł, pomimo tego w roku tym nastąpił wzrost przeciętnego wynagrodzenia ogółem w stosunku do 2016 r. o kwotę 79,55 zł (1,8%). (akta kontroli str. 69-71)

Kierownik Działu Płac Urszula Nowak wyjaśniła: *Za 2016 r. Spółka uzyskała dodatni wynik finansowy, a organizacje związkowe działające w Spółce kontynuowały negocjacje płacowe z zarządem. Wynikiem rozmów było zawarcie porozumienia w sprawie polityki kadrowo-płacowej. Na mocy porozumienia od dnia 16 lutego 2017 r. podwyższony został wskaźnik premiowy z 12% na 14%, a z dniem 1 lipca 2017 r. podwyższono płace zasadnicze o kwotę średnio 400 zł na każdego pracownika. W 2017 r. wypłacona była tylko jedna premia, tj. za II kwartał 2017 r. Premie za I, III i IV kwartał 2017 r. nie zostały wypłacone z uwagi na niespełnienie kryteriów premiowania zawartych w Regulaminie premiowania. Niewypłacenie premii za I, III i IV kwartał poskutkowało, że pomimo podwyżek od 1 lipca 2017 r. wzrost przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w Spółce wyniósł tylko 79,55 zł, tj. 1,8% w stosunku do 2016 r.* (akta kontroli str. 73)

2.2.11. W latach 2015-2017 w Spółce odnotowano wzrost zatrudnienia ogółem z 1756 osób w 2015 r. do 2027 osób w 2017 r., tj. o 15,4%. W spółkach zależnych wzrost ten wyniósł odpowiednio z 1074 osób do 1284 osób (19,6%). Na stanowiskach robotniczych w Spółce odnotowano wzrost zatrudnienia w ww. okresie z 1075 do 1304 osób (21,3%), a w spółkach zależnych odpowiednio z 706 do 864 osób (22,4%). Wzrost zatrudnienia nastąpił również na stanowiskach nierobotniczych: w Spółce z 681 do 723 osób (6,2%) oraz w spółkach zależnych z 369 do 420 osób (13,8%). (akta kontroli str. 69)

2.2.12. Produktywność jednego miejsca pracy w Spółce w okresie objętym kontrolą (przychody ze sprzedaży ogółem na jednego zatrudnionego) wynosiła: w 2015 r. – 0,26 mln zł, w 2016 r. i 2017 r. – 0,27 mln zł. (akta kontroli str. 69, 72)

2.3. W okresie od 1 stycznia 2015 r. do 30 czerwca 2018 r. do Spółki wpłynęło osiem reklamacji dotyczących wyprodukowanych wyrobów, tj.:

- ciasta prochowego w ilości 14 009,6 kg (cztery reklamacje). Przyczyną reklamacji był zbyt niski parametr kaloryczności w stosunku do wymagań warunków technicznych. Wyrób naprawiono poprzez wymieszanie z nową partią o podwyższonej kaloryczności. Poniesiony koszt reklamacji wyniósł 6,3 tys. zł;
- niesprawność amunicji (cztery reklamacje). W jednym przypadku, dotyczącym 132 szt. amunicji 23 mm reklamację uznano (wada dotyczyła korozji na łuskach). Koszt reklamacji wyniósł 16,7 tys. zł (w tym kara umowna 15,1 tys. zł). Reklamowana amunicja została zutylizowana. W pozostałych trzech przypadkach reklamacji dotyczących 1811 szt. różnej amunicji, w których wskazywano na niezgodność wyrobów z dokumentacją techniczną i niesprawność amunicji – reklamacji nie uznano na podstawie wyników przeprowadzonych badań tej amunicji. Zgodnie z zawartymi umowami, koszty badań jakościowych amunicji, w związku ze zgłoszonymi reklamacjami poniosła Spółka. Koszty tych badań w przypadku ww. trzech reklamacji wyniosły 123,2 tys. zł. (akta kontroli str. 582-587)

Stwierdzone
nieprawidłowości

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

W latach 2015 i 2016 MESKO SA sprawowało skuteczny nadzór właścicielski nad spółkami zależnymi, wyznaczało podmiotom zależnym precyzyjne cele do osiągnięcia i reagowało na ich problemy ekonomiczne m.in. poprzez właściwie prowadzoną politykę dywidendową, udzielanie pomocy w pozyskiwaniu dodatkowych zamówień oraz promocji wyrobów spółek. Od IV kwartału 2016 r. nadzór właścicielski nad spółkami zależnymi od MESKO SA został faktycznie przejęty przez PGZ SA, która obsadziła rady nadzorcze spółek zależnych wyznaczonymi przez siebie przedstawicielami i sama wyznaczała cele wymagane do osiągnięcia przez spółki zależne.

W latach 2015-2017 MESKO SA uzyskiwało dodatni wynik finansowy na sprzedaży. Pomimo tego Spółka w 2017 r. poniosła stratę netto, która była w głównej mierze wynikiem kar za nieterminowe dostawy wyrobów oraz większej niż przewidywano aktualizacji wartości niefinansowych aktywów.

Problemy z dotrzymywaniem terminów dostaw wynikały z problemów technicznych w zakresie wdrażania do produkcji nowych wyrobów, zarówno w MESKO SA jak również u jego poddostawców. Nie bez znaczenia było również to, że nie zawsze w trakcie procesu negocjacji umowy z Instytutem Uzbrojenia MON było możliwe wynegocjowanie programu badań wdrożeniowych do produkcji seryjnej.

Na obniżenie wyniku finansowego miała również wpływ opłata prowizyjna na rzecz PGZ SA, która w 2016 r. wyniosła 20,2 mln zł a w 2017 r. – 21,4 mln zł. Ponadto dodatkowym negatywnym czynnikiem był brak możliwości zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów części opłaty prowizyjnej oraz naliczonego od niej VAT, co wywarło negatywny wpływ na wynik finansowy netto wynoszący w 2016 r. w kwocie 5,2 mln zł i w 2017 r. – 1,2 mln zł.

Pomimo że Spółka kilkakrotnie zwracała się o obniżenie opłaty prowizyjnej, PGZ SA nigdy tego nie uwzględniła. W ocenie NIK kwoty prowizji były nieekwiwalentne do świadczeń realizowanych przez MESKO SA na rzecz Spółki.

Negatywnym zjawiskiem, utrudniającym rozwiązywanie powyższych problemów były również częste zmiany kadrowe w Zarządzie MESKO SA jak również w zarządach spółek zależnych.

W celu odzyskania rentowności netto Spółka opracowała „Plan naprawczy MESKO SA na 2018 r.” i podjęła działania w celu jego realizacji.

Spółka podejmowała również działania w celu rozwoju eksportu, wynikiem czego był jego wzrost w 2017 r. o 47,6 mln zł w porównaniu z 2014 r.

W okresie objętym kontrolą Spółka uczestniczyła w 10 programach PMT, z których przychody wyniosły od 56,5% przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi – w 2015 r. do 24,9% w 2017 r.

MESKO SA aktywnie realizowało projekty B+R, wydając na te cele rocznie od 38,9 mln zł w 2015 r. do 31,2 mln zł w 2017 r.

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 Kielcach. 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.

Kielce, grudnia 2018 r.

Najwyższa Izba Kontroli
Delegatura w Kielcach

Dyrektor

Grzegorz Walendzik

Kontroler:

Główny specjalista kontroli państwowej
Andrzej Kamiński

.....

.....