

LEOPARD 2PL WE MGLE

Projekt modernizacji czołgów Leopard pokazuje jak istotne jest istnienie konkurencji pomiędzy zagranicznymi dostawcami uzbrojenia. Jej brak skutkuje usztywnieniem stanowiska dostawcy, w szczególności skutkujący awersją do transferu technologii do polskiego przemysłu obronnego. W tej sytuacji jedynym rozwiązaniem jest unieważnienie trwającego postępowania i rozpisanie nowego, w którym zostanie zapewniona konkurencja - podkreśla na blogu Defence24.pl Filip Seredyński, radca prawny z ponad 10-letnim doświadczeniem w obsłudze prawnej przedsiębiorstw branży zbrojeniowej.

Postępowanie dotyczące modernizacji czołgów Leopard zostało wszczęte w październiku 2013r. W postępowaniu początkowo uczestniczyły trzy konsorcja:

- ZM Bumar-Łabędy S.A., OBRUM sp. z o. o. oraz Polski Holding Obronny sp. z o. o. (wspierane prawdopodobnie przez Krauss Maffei Wegmann),
- Wojskowe Zakłady Motoryzacyjne S.A. z Poznania, Wojskowe Zakłady Łączności nr 2 S.A. w Czernicy wraz z niemieckim Rheinmetall Landsysteme GmbH,
- PCO S.A. wraz z tureckim ASELSAN Elektronik.

Powyżej wskazałem, że pierwsze konsorcjum jest prawdopodobnie wspierane przez KMW, gdyż współpraca Bumar-Łabędy z tą firmą miała miejsce w latach wcześniejszych. Należy założyć, że także w przypadku modernizacji Leoparda konsorcjum PHO jest wspierane przez tą firmę, co z całą pewnością zostało udokumentowane w postępowaniu. W przeciwnym razie konsorcjum PHO, Bumar-Łabędy i Obrum nie dysponowałyby zdolnością do wykonania umowy, co skutkowałoby wykluczeniem z postępowania.

Ofertę wstępną w marcu 2014r. złożyło wyłącznie konsorcjum działające pod patronatem PHO co faktycznie skutkowało zmianą charakteru prowadzonego postępowania z konkurencyjnego w negocjację z jednym dostawcą. Wydawało się, że w tej sytuacji podpisanie umowy nie powinno zająć dłużej niż miesiąc i pierwsze zmodernizowane czołgi pojawią się jeszcze w 2014r.

Tymczasem pod koniec sierpnia **opinię publiczną poruszyła informacja, że niemiecki producent Leoparda blokuje transfer technologii do polskiej zbrojeniówki** czego efektem, był pat w negocjacjach umowy na modernizację polskich Leopardów. W reakcji na tą informację minister Siemoniak podał 27 sierpnia na Twitterze: „Polskie firmy się nie dogadały. Będziemy ponownie rozpoczynać procedurę, już ze skonsolidowanym PGZ”. Równocześnie MON oficjalnie informował, że przyczyną opóźnień jest niedostateczny transfer technologii do polskiej zbrojeniówki.

Nowsze informacje płynące z MON wskazują, że w terminie złożenia ostatecznej oferty tj. do dnia 5 grudnia 2014r. wpłynęła oferta konsorcjum PHO, Obrum i Bumar-Łabędy.

Szcątkowe informacje jakie podają media przytaczam nie ze względu na szczególnie zaskakujący przebieg postępowania ale ze względu na wnioski jakie powinny zostać wyciągnięte.

W pierwszej kolejności należy wskazać, że w postępowaniu efektywnie wykorzystano instrument paraoffsetowy tzw. polonizację. W ogłoszeniu o zamówieniu opublikowanym na stronie internetowej Inspektoratu Uzbrojenia wskazuje się min. że wykonawca będzie zobowiązany do ustanowienia potencjału do prowadzenia wszystkich czynności wchodzących w zakres przedmiotowej modernizacji w oparciu o przedsiębiorców o szczególnym znaczeniu wpisanym na jedną z dwóch list będących załącznikami do rozporządzeń Rady Ministrów. **W ten sposób polskie firmy państwowe zostały skutecznie wciągnięte w modernizację Leoparda.** W tym rozwiązaniu widać wyraźnie refleks hiszpańskich przepisów z zakresu zamówień obronnych, opartych na art. 346 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej.

Po drugie należy przypomnieć, że postępowanie dotyczące modernizacji czołgów Leopard stanowiących wyposażenie polskich Sił Zbrojnych zostało wszczęte pod rządem nieobowiązującej już ustawy offsetowej z 1999r. **Anulowanie postępowania i wszczęcie nowego skutkowałoby koniecznością stosowania nowej ustawy offsetowej.**

Po trzecie wbrew obiegowej opinii **przynależność Polski do stowarzyszenia Leoben nie wymusza na polskich władzach modernizacji czołgów Leopard przez niemieckie podmioty** z uwagi na charakter i cele tej organizacji.

Po czwarte wydaje się, że argument MON, usprawiedliwiający opóźnienie projektu, to jest argument o braku porozumienia pomiędzy polskimi firmami nie był decydujący biorąc pod uwagę fakt, że ofertę wstępną złożyło tylko jedno polskie konsorcjum. Sytuacja nie zmieniła się po konsolidacji zbrojeniówki w PeGaZie.

Dalszy przebieg postępowania pokazał jednak, że to co było dobrze pomyślanym mechanizmem zapewniającym, odpowiedni udział polskiego przemysłu obronnego w pewnym momencie nie dało zadowalającego efektu z uwagi na brak konkurencji pomiędzy zagranicznymi dostawcami. Z wcześniejszych medialnych doniesień wskazujących na brak zadowalającego poziomu transferu technologii oraz długiego czasu rozpatrywania oferty można wnioskować, że oferta złożona przez konsorcjum pod patronatem PHO, z prawdopodobnym wsparciem KMW jest nie do przyjęcia.

Jeżeli złożona oferta rzeczywiście jest nie do przyjęcia jedynym rozwiązaniem jest unieważnienie postępowania i rozpisanie nowego, w którym strona polska ponownie jeszcze silniej położy nacisk na:

- 1) możliwość przeprowadzenia modernizacji w oparciu o rozwiązania różnych producentów,
- 2) konieczność wykonania modernizacji przy udziale polskich przedsiębiorstw,
- 3) przeniesienie do polskich przedsiębiorstw zdolności obsługowych, serwisowych i naprawczych.

Rolę instrumentu paraoffsetowego z poprzedniego postępowania powinien przejąć offset. Założenia oferty offsetowej powinny przewidywać ulokowanie w przedsiębiorstwach Polskiej Grupy Zbrojeniowej (WZMoT, Bumar-Łabędy, PCO) modernizacji czołgu oraz zdolności obsługowych, serwisowych i naprawczych. Realizacja tego celu powinna zostać zrealizowana poprzez zobowiązanie zagranicznego dostawcy do:

- 1) przekazania dokumentacji technicznej,
- 2) przeprowadzenia szkoleń,

- 3) zapewnienia asysty technicznej,
- 4) udostępnienia kodów źródłowych oprogramowania,
- 5) zapewnienia dostępu do źródeł dostaw materiałów i części zamiennych,
- 6) udzielenia licencji w przypadkach gdy jest to konieczne (obsługa, serwis, naprawy z reguły nie wymagają licencji).

Z całą pewnością znajdują się dostawcy zainteresowani udziałem w modernizacji polskich Leopardów, którzy w warunkach konkurencji złożą satysfakcjonujące państwo polskie oferty.

Filip Seredyński – radca prawny z ponad 10-letnim doświadczeniem w obsłudze prawnej przedsiębiorstw branży zbrojeniowej. Partner w Kancelarii Sandurski, Leśniak, Seredyński. Brał między innymi udział w negocjacjach dotyczących polonizacji, udzielania licencji i transferu technologii obronnych oraz w opracowaniu koncepcji konsolidacji przemysłu obronnego. Kierował badaniem systemu zamówień obronnych w państwach Unii Europejskiej i opiniował projekty ustaw dotyczących branży obronnej. Specjalista w obszarze transakcji M&A. W latach 2007-2010 pełnił funkcję sędziego Sądu Giełdowego przy Giełdzie Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie. W przeszłości także członek rad nadzorczych spółek Skarbu Państwa oraz ekspert Komisji Finansów Publicznych Sejmu RP. W latach 2000-2006 wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu.

[Wszystkie teksty autora na blogu Defence24.pl](http://Defence24.pl)