



Strona niemiecka poinformowała szefową MSW o...



Przywódcą Al-Kaidy wzywa muzułmanów na Zachodzie...



Tomasz Wróblewski: 10 zasad jak napisać doskonały...



Kopacz: żądamy kontroli granic UE. Trzeba odróżnić...

akt. 10.09.2015, 09:59

Poleć 1,3 tys.

Kulisy przetargu MON. Jak izraelski trabant pokonał polskiego mercedesa

Jak to możliwe, że przetarg na wyposażenie polskiej armii w bezzałogowe roboty wygrywa handlująca izraelskim sprzętem nikomu nieznana spółka, mieszcząca się w szeregowcu na warszawskim Mokotowie, a nie doświadczony polski producent z zapleczem naukowo-badawczym, produkujący roboty od lat?



Nie pierwszy już raz MON preferuje zagraniczne firmy kosztem polskiego producenta.

- Niesamowity wstyd i poruta - podsumowuje wyniki przetargu Michał Likowski, redaktor naczelny miesięcznika "Raport. Wojsko. Technika. Obronność". Sam opisał kulisy tego przetargu w tekście "Antypolski Inspektorat Uzbrojenia MON". Teraz mówi, że w cywilizowanych krajach europejskich coś takiego nie powinno się zdarzyć. - Mimo obowiązywania unijnych przepisów o otwartych przetargach zwykle wygrywa producent krajowy. Robi się to tak, że specyfikacja przetargu idealnie pasuje do tego, co wytwarza ten producent. Trudno sobie wyobrazić by przetargu we Francji na dostarczenie samochodów nie wygrał Renault, a w Niemczech - Mercedes.

Jedynym polskim producentem robotów wojskowych jest warszawski Przemysłowy Instytut Automatyki i Pomiarów PIAP, który od dwudziestu lat zajmuje się podobną [produkcją](#), ma doświadczenie i bazę naukową. Od czasu konfliktu w Iraku i Afganistanie PIAP pracuje nad niewielkimi wojskowymi robotami, które może obsługiwać jeden człowiek. Dziś instytut produkuje pięć typów robotów, w tym przebój eksportowy - robota PIAP GRYF oraz najnowszego RMI (nagrodzonego nagrodą DEFENDER na ostatnich targach MSPO w Kielcach). Te ostatnie kupione zostały na [wyposażenie](#) kilku armii w świecie - m.in. Korei Południowej, Hiszpanii, Szwajcarii, Zjednoczonych Emiratów Arabskich czy Nigerii.

Dlatego, gdy MON ogłaszał pod koniec 2014 roku przetarg na wyposażenie polskiej armii w 50 przenośnych, bezzałogowych robotów Tarantula, PIAP był od razu faworytem przetargu. Zgłosiło się kilkanaście firm, z których Inspektorat Uzbrojenia MON wybrał dwie: [Przemysłowy Instytut Automatyki i Pomiarów](#) i niewielką spółkę Reago Group, bez doświadczenia, ale reprezentującą izraelskiego producenta Robo-Team.

Wtedy Inspektorat Uzbrojenia MON doprecyzował [warunki](#) przetargu - zdaniem PIAP w taki sposób, że dopuszczono słabszego konstrukcyjnie i wytrzymałościowo robota izraelskiego. MON zrezygnował np. z wymogu posiadania przez robota długiego ramienia obracającego się wokół korpusu, wydłużono o dwa tygodnie termin napraw gwarancyjnych, preferując w ten sposób firmy spoza Europy, oraz dopuszczono konstrukcje w układzie calowym, a nie jak dotychczas, tylko metrycznym.

Ppłk Małgorzata Ossolińska z Inspektoratu Uzbrojenia twierdzi, że nie można mówić o zmianie warunków przetargu. – To były negocjacje - wyjaśnia. - Są stałym elementem tego rodzaju procedury. Miały za zadanie doprecyzowanie i uszczegółowienie zamówienia.

Profesor Piotr Szykarczyk, dyrektor PIAP twierdzi, że te wszystkie wprowadzone zmiany preferowały zagranicznego dostawcę, reprezentowanego przez polskiego pośrednika. Ale

dopiero w czerwcu o Reago Group zrobiło się głośno w środowisku producentów sprzętu wojskowego. Okazało się, że wart 15 mln złotych [przetarg](#) wygrała właśnie spółka z Mokotowa.

- W świecie robotyki o tej firmie dotychczas nikt nie słyszał - przyznaje prof. Piotr Szynkarczyk, dyrektor PIAP.

Co wiadomo o Reago Group?

Spółkę zarejestrował cztery lata temu 42-letni Michał Soczyński. Od tego momentu mieści się ona w jego mieszkaniu przy ulicy Wróbla na Mokotowie. Kapitał założycielski wynosi 50 tysięcy złotych i poza tym firma nie ma żadnego innego majątku. Reago Group zajmuje się bardzo szeroką działalnością, od handlu nieruchomościami i ochroną, przez reklamę, badanie rynku, działalności rozrywkowej, a na sprzedaży wyrobów tytoniowych kończąc. Wszystko to można wyczytać w dokumentach założycielskich.

Czym się jeszcze zajmuje?

Ponoć prowadzi szkolenia medyczne dla wojska. Ponoć, bo trudno to wszystko sprawdzić. Zwłaszcza, że spółka nie ma nawet własnej strony internetowej, choć jej adres [prezes](#) wpisał, gdy wysłał ofertę dla MON.

Z dokumentów w Krajowym Rejestrze Sądowym też niewiele więcej wynika, bo brakuje dokumentów. Przez ostatnie dwa lata władze firmy nie składały raportów do KRS, choć były do tego zobligowane. Z jedyne go złożone go w sądzie bilansu, za rok 2012, można się dowiedzieć, że przychody firmy nie są wielkie i odpowiadają niewielkiemu osiedlowemu sklepikowi. W 2011 firma miała 123 tysiące zł rocznych przychodów, rok później kwota urosła do 207 tys. zł.

W tych dokumentach jest jeszcze coś dziwnego i zastanawiającego. Otóż dwa lata temu Michał Soczyński sprzedał spółkę swojemu ojcu – Marianowi Soczyńskiemu, a pół roku temu znów ją od niego odkupił. Jaki w tym sens, poza ewentualny ukryciem się właściciela?

- Różne są uwarunkowania, ale to historia na dłuższą opowieść – mówi obecny prezes Reago Grup.

Po lekturze akt Reago Grup pojawiają się pytania, czy [MON](#) w ogóle badał wiarygodność firmy? Zwłaszcza, że firma nigdy dotąd nie dostarczała wojsku żadnego sprzętu.

Pplk Ossolińska twierdzi, że MON zbadał wiarygodność spółki i uznało, że posiada ona wiedzę, doświadczenie i dysponuje odpowiednim potencjałem technicznym by zamówienie to zrealizować. A precyzyjniej, spółka przedstawiła w MON zobowiązanie Roboteam Ltd., że izraelska firma tę wiedzę i potencjał techniczny na potrzeby kontraktu udostępni.

Jest jeszcze jedno pytanie. Jak to możliwe, że niewielka spółka pokonuje krajowego giganta?

- Po prostu – odpowiada jej prezes Michał Soczyński - zaoferowaliśmy najlepszego robota na świecie. W przeciwieństwie do naszych krajowych producentów - mówi - mających minimalne doświadczenie w produkcji robotów, my reprezentujemy firmę specjalizującą się w takiej produkcji.

Prezes Soczyński mówi, że izraelski [robot](#) MTGRR, który kupił od nich MON, przewyższa wszystkie wymagania wynikające z umowy, wykorzystuje go wiele armii świata (USA, Wielka Brytania, Izrael) i nie jest prawdą, że urządzenie nie istnieje. - Wymaga tylko pewnego

dostosowania – precyzuje prezes. – Zobacz pan, za kilka miesięcy jak nadejdą testy, jak pokażemy naszego robota to się od razu skończy dyskusja.

- PIAP nie musi tak długo czekać – odpowiadam. Oni mają gotowego robota - dodaję. - Jakby pan miał wybrać samochód, to czy kupiłby pan najnowsze Daewoo, czy poczekał chwilę na konstruktorów BMW, którzy szykują już nowy model? - pyta prezes Soczyński.

- Dla mnie bardziej adekwatne byłoby porównanie mercedesa z trabantem – odpowiada profesor Szyrkarczyk z PIAP. - Przy czym konfrontując obie konstrukcje to my jesteśmy mercedesem.

Ostatecznie o zwycięstwie w przetargu zdecydowały, nie osiągnięcia techniczne, bo tu więcej punktów uzyskał produkt PIAP, ale cena. Niewiele niższą zaoferowała spółka z Mokotowa. To dlatego, że Robo-Team specjalizuje się w uproszczonych konstrukcjach i cena ich sprzętu może być nawet o 1/4 niższa. - Uzyskują to stosując tańsze i mniej wytrzymałe materiały. Zamiast korpusów z włókiem sztucznych stosują w swoich robotach plastik z wtryskarki - tłumaczy dyrektor PIAP.

- Moim zdaniem te konstrukcje nie są dostosowane do polskich warunków - mówi dyrektor Piotr Szyrkarczyk, zwracając uwagę na jeszcze jeden absurd. Od lat MON finansuje program badań i budowy robotów dla celów wojskowych, który realizowany jest w PIAP, a jednocześnie, gdy przychodzi do ich zakupów to wybiera zagranicznego dostawcę. - W ten sposób marnuje się publiczne pieniądze - mówi prof. Szyrkarczyk.

- Rozumiem rozżalenie naszego konkurenta - odpowiada na to Soczyński. - Sam w życiu przegrałem wiele przetargów i wiem jak to smakuje. Ale atak na nas jest bezpardonową próbą utrudniania nam pozyskiwania nowych zamówień i realizacji dotychczasowych.

- Najgorszym modelem jaki można sobie wyobrazić przy modernizacji armii jest właśnie ten, gdy krajowe firmy występują jako pośrednicy w sprzedaży zagranicznego sprzętu, wypierając z rynku krajowych producentów - mówi poseł PiS i były minister transportu Jerzy Polaczek. - Pieniądze, które wojsko zapłaciłoby za sprzęt naszym producentom poszłyby na rozwój technologii.

MON zapewnia, że przy modernizacji armii chce stawiać na polski przemysł, ale nie pierwszy już raz krajowi producenci zostali na lodzie. Podobnie było z zakupem bezzałogowych statków powietrznych, czyli dronów, gdzie MON nie dopuścił do przetargu polskich firm, tłumacząc że tylko dwa kraje mają w produkcji doświadczenie: USA i Izrael.

Z robotami wojskowymi jest inaczej, bo PIAP konkuruje z najlepszymi. Dlatego po przegranym przetargu poseł Jerzy Polaczek złożył interpelację, domagając się od MON odpowiedzi na pytanie, dlaczego preferuje obce firmy kosztem uznanego producenta krajowego.

Wiceminister MON Czesław Mroczek, odpowiadając na interpelację zauważył, że dla MON nie ma znaczenia czy robot zaoferowany przez Przemysłowy Instytut Automatyki i Pomiarów z Warszawy został opracowany z wykorzystaniem środków budżetowych państwa i czy przegrana źle wpłynie na rozwój tej technologii w Polsce.

"Rozwój własny technologii tego Instytutu jest jego suwerenną decyzją" - odpisał wiceminister Mroczek.