

Czy wiesz, że wg redakcji **CHIP** ten artykuł wydrukowałbyś najtaniej na drukarce monochromatycznej **Kyocera Ecosys P3055DN?**

Dowiedz się więcej, nie przepłacaj i drukuj stronę A4 za 2 grosze.



X



Przedsiębiorcy: My NA TO nie idziemy

Mimo możliwości startu w przetargach organizowanych przez Pakt Północnoatlantycki, unijną agencję Frontex i wojska amerykańskie nad Wisłą polski biznes nie kwapi się do tych zleceń.



Największe marże zawsze mają główni wykonawcy

Na budowaną właśnie amerykańską bazę wojskową w Redzikowie nieopodal Słupska wydane zostaną setki milionów złotych. I nie chodzi tu nawet o sprzęt stricte wojskowy (w przeważającej liczbie przypadków wojska amerykańskie korzystają w tej dziedzinie z dostawców z USA i nie ma tutaj miejsca dla Polaków), ale o samą wartość infrastruktury. Chodzi o hangary, budynki dla obsługi czy choćby budowę kanalizacji. Tymczasem wśród siedmiu głównych wykonawców bazy nie ma ani jednej polskiej firmy.

Jednym z głównych jest amerykański AMEC Foster Wheeler Environment & Infrastructure, który zlecił pracę m.in. Mostostalowi Zabrze (zlecenie warte 90 mln zł netto). Bazę w Redzikowie buduje też notowana na giełdzie Elektrobudowa (zlecenie warte 40 mln zł), która

Zobacz także:

- **Utrudnianie egzekucji komorniczej może się skończyć karą grzywny** również pracuje dla AMEC. Ale nie wszyscy podwykonawcy są z Polski. Głośno było w mediach o tureckiej firmie, która miała problemy w Redzikowie ze znalezieniem polskich pracowników z powodów zbyt niskich stawek.

Jak najszerszym łukiem

– Największe marże zawsze mają główni wykonawcy. Dlatego warto się o to bić, a polski biznes na razie tego nie robi – tłumaczy Ron Farkas, założyciel i prezes firmy Poland-US Operations, która pomaga przedsiębiorcom w składaniu dokumentacji przetargowych związanych z obronnością i jednocześnie jest największym polskim zleceniobiorcą amerykańskiego departamentu obrony.

Od września 2015 r. do września 2016 r. polskie przedsiębiorstwa w roli głównego wykonawcy uzyskały zlecenia z departamentu obrony o wartości ledwie ok. 6 mln zł.

Amerykańskie kontrakty w Polsce nie kończą się na jednostce w Redzikowie. Na inwestycje w wojskowe lotniska w Powidzu i Łasku w ramach European Reassurance Initiative (specjalny amerykański program wzmacniania obecności wojskowej USA w Europie, którego finansowanie niedawno zostało zwiększone) amerykańska administracja przeznaczy w 2017 r. prawie 40 mln zł. W latach 2018–2019 kilkadziesiąt projektów związanych z rozbudową infrastruktury wojskowej, m.in. w Powidzu i Żaganiu, Amerykanie przeznaczają ponad 200 mln zł.

psav linki wyróżnione

Polskie firmy omijają nie tylko amerykańskie przetargi wojskowe. To samo dotyczy zleceń przyznawanych przez NATO Support Procurement Agency (NSPA), czyli agencję Sojuszu odpowiedzialną w dużej mierze za zakupy związane z obsługą logistyczną wojsk sojuszniczych. Jak wynika z raportu rocznego, w 2016 r. NSPA wydała 13 mld zł, z czego ok. 90 proc. w przetargach otwartych. Tymczasem w większych przetargach o wartości powyżej 3 mln zł w ub. roku startowały tylko dwie polskie firmy i żadnej z nich nie udało się wygrać. Jeśli

potwierdzą się informacje o tym, że na rozbudowę bazy w Powidzu ma być przeznaczonych dodatkowo (oprócz pieniędzy amerykańskich) kilkaset milionów złotych z funduszy natowskich, to pula zamówień, po które mogą sięgnąć polscy przedsiębiorcy na rodzimym rynku usług okółwojskowych, wzrośnie skokowo.

Trzeba się wgrzyźć

O ile niechęć do przetargów urządzanych przez amerykański departament obrony czy ulokowaną w Luksemburgu NSPA można tłumaczyć odległością, to już takie wytłumaczenie zupełnie nie działa w przypadku Frontexu, czyli Europejskiej Agencji Straży Granicznej i Przybrzeżnej, mającej od lat siedzibę główną w Warszawie.

Tydzień temu odbył się Europejski Dzień Strażników Granicznych – konferencja branżowa połączona z prezentacją sprzętu firm – obecne były m.in. francuski Airbus, włoskie Leonardo czy izraelskie Elbit Systems. Tymczasem mimo że w Polsce produkowane są m.in. bezzałogowce czy niezłej jakości urządzenia służące do obserwacji, żadne z rodzimych przedsiębiorstw nie promowało swojej oferty. Trudno wyrokować, czy przedsiębiorcy o tym wydarzeniu nie wiedzieli, czy nie wystawiali się, bo i tak nie wierzą w możliwość zdobycia tego typu zamówień. – W tych przetargach są dosyć ostre wymagania kontraktowe, a cała procedura jest po angielsku. Trzeba również przejść procedurę prekwalfikacji – tłumaczy Dariusz Blocher, prezes Budimeksu. – Myślę, że barierami dla polskich firm są właśnie prekwalfikacje oraz niewiedza. Ale nie ma się czego bać. To po prostu nieco inny system i trzeba poświęcić trochę czasu, by się w niego wgrzyźć. Budimex to robi, startujemy np. w konkurencji na rozbudowę lotniska w Łasku.

– Nie wiem, jak działa rynek zbrojeniowy. Nie badaliśmy tego. Ale bardzo dokładnie badaliśmy sprawę budowy dróg w Polsce, gdzie również wygrywają głównie wykonawcy zagraniczni. W 80 proc. jest to wina polskich urzędników. W przetargach biorą udział tylko wielkie instytucje, które stać na finansowanie olbrzymich projektów, bo np. budowa trwająca 3 lata jest płatna po 120 dniach od zakończenia całego projektu – wyjaśnia Cezary Kaźmierczyk, szef Związku Przedsiębiorców i Pracodawców. – W systemie budowy dróg polski rząd jasno preferuje wielkie koncerty kosztem małych i średnich – po prostu urzędnicy tworzyli wymagania, które spełnić mogli tylko najwięksi gracze. Być może tak jest też przy zamówieniach wojskowych – zastanawia się prezes ZPP.

Nieco inaczej problem widzi Ron Farkas.

– To raczej kwestia nieznamomości przepisów i procedur związanych z przetargami. Wiadomo, że dokumentów, które trzeba złożyć, jest wiele, ale to wszystko jest do przejścia. Trzeba próbować, a polskie firmy rzadko są tym zainteresowane – stwierdza przedsiębiorca.

Polska niemoc w pozyskiwaniu zleceń związanych ze zbrojeniami wkrótce może być jeszcze bardziej bolesna, ponieważ w ostatnich miesiącach widać wyraźne ożywienie w kwestiach wspólnej polityki obronnej niektórych krajów UE (m.in. Niemiec i Włoch). O ile na razie przeznaczono prawie 300 mln zł na badania, to w najbliższych latach pieniądze mają być wydane na projekty, które z tych badań będą czerpać. A wtedy korzyści, po które mogą sięgnąć polscy przedsiębiorcy w tej dziedzinie, będą liczone w miliardach złotych. ©©

Największe marże zawsze mają główni wykonawcy

psav zdjęcie główne

Źródło: Dziennik Gazeta Prawna

Artykuł z dnia: **2017-06-20**, ostatnia aktualizacja: **2017-06-20 08:06**

Autor:Maciej Miłośz

Żadna część jak i całość utworów zawartych w dzienniku nie może być powielana i rozpowszechniania lub dalej rozpowszechniana w jakiegokolwiek formie i w jakikolwiek sposób (w tym także elektroniczny lub mechaniczny lub inny albo na wszelkich polach eksploatacji) włącznie z kopiowaniem, szeroko pojętą digitalizacją, fotokopiowaniem lub kopiowaniem, w tym także zamieszczaniem w Internecie - bez pisemnej zgody Infor Biznes Sp. z o.o.

Jakiegokolwiek użycie lub wykorzystanie utworów w całości lub w części bez zgody Infor Biznes Sp. z o.o. lub autorów z naruszeniem prawa jest zabronione pod groźbą kary i może być ścigane prawnie.