

MEDIÁLNĚ CITLIVÉ!

ZPRÁVA

o přezkoumání akvizic vojenského materiálu v resortu obrany

FÁZE II

(výtisk jediný)

Zpracovatel: Úřad dohledu nad akvizicemi MO ČR

Počet příloh:

Rozdělovník: 1x ministr obrany do vlastních rukou

OBSAH

<u>Obsah.....</u>	<u>2</u>
<u>1Cíle zprávy.....</u>	<u>3</u>
<u>2Kauzy CASA a IVECO.....</u>	<u>4</u>

2.1Letouny CASA L-295M.....	4
2.2Lehká obrněná vozidla IVECO.....	4
3Akvizice, prováděné zprostředkovatelskými firmami	5
3.1Společnost OMNIPOL a.s. a s ní spojené firmy.....	5
3.2Společnost MPI GROUP s.r.o. a s ní spojené firmy.....	5
3.3Společnost PRAGA-Export s.r.o. a s ní spojené firmy.....	5
4Příklady kauz bez možnosti revize právního stavu (ukončené smlouvy).....	5
4.1Radiolokátory ARTHUR.....	6
4.2Radiolokátor KOMÁR II.....	6
4.3LOV Dingo 2.....	6
5Informační systémy.....	6
6Odprodeje nepotřebného majetku.....	7
7Popis fungování a nedostatků akvizičního procesu.....	7
8Dopady na český zbrojní průmysl.....	8
9Aktuální výstupy z činnosti UŘDA vzniklé při zpracovávání analýzy.....	8
9.1Spolupráce s Interním auditem MO ČR.....	8
9.2Podněty Inspekci MO	8
9.3Podnět Vojenské policii	8
9.4Navázání komunikace a spolupráce s NGŠ.....	8
9.5Navázání komunikace a spolupráce s osobami na MO ČR a ve státních podnicích	8
9.6Podepsání dohody o spolupráci s AOBP	9
9.7NMO-Z a Ř SV MO a vztah ke státním podnikům.....	9

Úvodem

V souvislosti s předkládanou zprávou považujeme za nutné upozornit na dvě základní rizika.

Prvním a zcela zásadním rizikem je riziko právní. Na základě informací od třetích osob víme (a lze to také logiky předpokládat), že mnoho subjektů, jejichž činnost a aktivity ve vztahu k Sekci vyzbrojování, potažmo dalším složkám Ministerstva obrany jsme v této zprávě analyzovali, se v případě veřejného „osočení“ v jakékoliv podobě bude bránit a může informací z této zprávy a z případných navazujících mediálních prohlášení použít v soudních sporech i proti vedení resortu MO. Samotné konstatování předražené akvizice (tedy ceny dodávky nebo služby), které implikujeme dále v textu, nejde primárně za dodavatelem, ale za státem, popř. za jeho statutárními zástupci. Dodavatele je vždy třeba vnímat jako stranu v obchodním vztahu, která chce maximalizovat zisk a činí vše možné, co ji protistrana (Ministerstvo obrany) dovolí. Jinou otázkou jsou vady plnění (prodlení, nesplnění technických požadavků apod.), ale to jsou samostatné právní problémy řešené případ od případu s tím, že detailní právní analýzy jednotlivých kauz nebyly předmětem této zprávy (toto by byla práce mnohem většího týmu na několik měsíců a s vydatnou podporou několika advokátních kanceláří). S ohledem na výše uvedené zdůrazňujeme, že je nutné se vyhnout jakékoliv prezentaci závěrů ve smyslu napadení jakéhokoliv dodavatele ve smyslu „okrádání státu“ apod. V cenových otázkách nejsou relevantní právní argumenty a vždy platí, že cena byla sjednána za určitých podmínek (např. kvalita požadovaného plnění) a řádně potvrzena podpisem předmětných smluv. Okamžitou reakcí ze strany dotčených společností by pravděpodobně byly soudní spory na ochranu dobré pověsti právnické osoby ve smyslu § 19b odst. 3 zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník v platném znění (neoprávněný zásah do dobré pověsti právnické osoby). Byl-li by v následujících letech dodavatel výrazněji omezen v participaci na veřejných zakázkách vyhlášených resortem MO, s vysokou pravděpodobností by následovaly právní spory závažnějšího charakteru.

Druhým rizikem je ověřitelnost informací. Je třeba vzít do úvahy, že mnoho údajů je již nedohledatelných (ať již z důvodů jejich současné neexistence, vědomého zatajování či lhaní o jejich existenci) nebo je nebylo možné identifikovat nebo verifikovat. Naší maximální snahou bylo do zprávy zahrnout jen údaje doložitelné a vyhnout se „mediálnímu“ způsobu podávání informací. Ale v některých případech, kdy veškeré indicie svědčí ve prospěch jednoho konkrétního závěru, jsme tato naše zjištění přenesli do textu s tím, že ze samotné textace toto vyplývá.

Zpráva je obsahově i rozsahově omezena rovněž konkrétními objektivními skutečnostmi. Např. časové možnosti informačních zdrojů byly limitovány rokem 1998. Starší záznamy nejsou v elektronických databázích ani na jednotlivých akvizičních pracovištích, tedy místech, kam měli zpracovatelé této zprávy přístup. V horší variantě již záznamy neexistují, v té lepší jsou uloženy v archívech, především v Olomouci.

Abychom minimalizovali možnosti úniku informací mimo resort MO, nerozšiřovali jsme již počet osob podílejících se na zpracování zprávy (celkem 5 osob).

Prověrka podobného charakteru nebyla v resortu MO nikdy prováděna. Předchozí ministři se maximálně zabývali jednotlivými kauzami nebo projevovali zájem jen o určité oblasti s tím, že ke komplexnímu posouzení nepřistoupili. Stejně tak nebyly ve vztahu k akvizičnímu procesu efektivně využívány existující organizační složky resortu MO, které mají v popisu činnosti kontrolní a preventivní funkci – Inspekce MO, Odbor interního auditu, popř. Vojenské zpravodajství. Např. Inspekce MO se částečně zabývala Informačními systémy, Sekcí vyzbrojování nikoliv. Minimálně prověřování odběratelů při odprodejích majetku je další typickou činností, kterou by měly výše zmíněné útvary provádět.

Je třeba vzít v potaz rovněž skutečnost, že celý akviziční proces v resortu MO je v podstatě permanentně podrobován poměrně rozsáhlé kontrole ze strany státních institucí. Na Sekci vyzbrojování je neustále a po celý rok přítomen Nejvyšší kontrolní úřad (má fyzicky přidělené stálé kanceláře a osoby v budově A Ministerstva obrany, kde Sekce vyzbrojování sídlí), tudíž kontrola dle plánů NKÚ probíhá neustále. Mnoho případů dále prověřuje Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Vzhledem k tomu, že činnost těchto institucí se nijak výrazně neprojevuje ve zlepšování situace v akvizičním systému MO, byli jsme nuceni hledat jiné cesty a přístupy, než je běžná kontrola akvizic z hlediska jejich „papírové“ shody s legislativou a interními předpisy MO.

1 CÍLE ZPRÁVY

Naším cílem bylo především najít a pojmenovat příčiny nevhodných akvizic vojenského materiálu v resortu MO. Po prvotní a základní analýze činnosti Sekce pro vyzbrojování jakožto stěžejního akvizičního pracoviště v oblasti nákupu a prodeje vojenského materiálu jsme posunuli původní záměr zaměřit se v první etapě přezkumu akvizic na Sekci vyzbrojování, jejímž výsledkem je tato zpráva, na kontrakty „prostředníků“ a na informační systémy. Kontrakty v oblasti informačních systémů se sice zmapovali a problematika je ve zprávě rozebrána, ale komplexnější řešení problému je otázkou mnohem intenzivnějšího a časově delšího zkoumání s nezbytnou účastí externích subjektů.

Zpráva zkoumanou problematiku člení do několika stěžejních oblastí:

- procesy a působnost jednotlivých organizačních složek v rámci akvizičního procesu;
- mediálně sledované akvizice, kde ještě nebylo ukončeno plnění a které lze z pohledu resortu MO označit jako rizikové;
- akvizice, prováděné prostřednictvím tzv. „zprostředkovatelských firem“ bez ohledu na druh pořizované komodity;
- akvizice související s informačními a komunikačními systémy;
- servisní smlouvy;
- odprodeje zbraní a munice vybraným firmám¹ od roku 2002.

Seznam firem, jejichž data byla v rámci kontroly prověřována, je uveden v příloze č. 1.

Při vlastní kontrole jsme vycházeli z následujících informačních zdrojů:

- 1) Systém FIS (finanční informační systém), moduly:
 - GINIS SML (evidence smluv),
 - GINIS EVZ (evidence veřejných zakázek),
 - GINIS KDF (kniha došlých faktur),
 - GINIS ADA (administrace akcí na aktuální rok – akviziční plán centrálních dodávek na daný rok).
- 2) Systém SEPO (systém elektronické podpory obchodování).
- 3) Informační systém vyzbrojování MO.
- 4) Databáze dodavatelů a subdodavatelů OSSOJ Úř OSK SOJ.

Při získávání podkladů jsme spolupracovali s následujícími složkami MO:

- OSMAP,
- Úř OSK SOJ,
- SV MO,
- Odbor rozpočtu SE MO,
- Odbor financování a účetnictví SE MO.

Dalším informačním zdrojem byla Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu ČR.

Neměli jsme k dispozici informace z uzavřené části rozpočtu (VZ).

¹ Jedná se o firmy, jimž MO ČR opakovaně odprodávalo významné objemy zbraní a munice.

2 KAUZY CASA A IVECO

2.1 LETOUNY CASA L-295M

Smlouva na dodávku letounů CASA v hodnotě 3.577 mld. Kč byla podepsána začátkem května 2009 na základě materiálu předloženého vládě tehdejší místopředsedkyní vlády a ministryní obrany Vlastou Parkanovou. Nákup letadel proběhl bez výběrového řízení ve výši 132 milionů EURO. Hlavní argumentací pro přímý nákup bylo to, že firma EADS jakožto výrobce letounů CASA (dodavatel OMNIPOLU) odebere bitevníky L-159, které se Česko snaží již několik let marně prodat. AČR tento typ letounu nechtěla, jako zásadní nedostatky byly argumentovány nízký dolet a malá přepravní kapacita.

Výmluvným závěrem, který vypovídá mnohé o způsobu řešení celého kontraktu Ministerstvem obrany je skutečnost, že Evropská komise prohlásila, že MO porušilo unijní pravidla, když na nákup letadel nevypsalo soutěž a ČR teď hrozí žaloba a pokuta. Vážné výhrady vznesla rovněž americká strana prostřednictvím ambasády v Praze.

Výměna, přestože dle původního znění smlouvy měla proběhnout do 31. srpna 2010, prozatím neproběhla. Dodavatel (OMNIPOL) nepředložil dle požadavků smlouvy objednateli (Ministerstvo obrany ČR) enduser, tj. potvrzení o konečném uživateli letounů L-159, které je nezbytné k získání souhlasu americké vlády k jakémukoliv vývozu L-159. Tento souhlas je nutný s ohledem na skutečnost, že letouny L-159 byly vyvinuty v době, kdy AERO VODOCHODY, výrobce bitevníků, patřilo americkému BOEING. Právní analýzy potvrdily, že možnosti vypovězení (odstoupení, ukončení) smlouvy jsou velmi omezené, a to i s ohledem na fakt, že jeden letoun CASA již byl dodán (leden 2010) a především proto, že finanční prostředky alokované na celý kontrakt byly od počátku smlouvy uloženy v bance jako bankovní garance, a tudíž jsou mimo dispozice resortu MO. Navíc by v případě soudního sporu bylo velmi obtížné zajistit provoz a údržbu již dodaného letounu CASA.

Na základě výše uvedeného se nové vedení resortu rozhodlo na návrh NMO-V a v souladu s NMO-Z uzavřít dodatek, který mění termíny ve smlouvě ve smyslu výměny letounu na směnu s letounem „za peníze“, tedy že dodavatel dodá letoun za finance do 15. září 2010 a směna bude provedena do konce listopadu 2010. Jakékoliv jiné řešení hrozilo eskalací sporu, finančními ztrátami a provozními problémy s již dodaným letadlem. V současnosti je celý projekt v gesci NMO-Z.

18. 12. 2009 byla uzavřena č. 090100108 mezi Ministerstvem obrany ČR a společností PRAGA-Export, s.r.o. smlouva na dodávku 90 ks vozidel IVECO ve třech různých modifikacích (bojové, bojové velitelské a bojové podpory). Dodávky budou realizovány v letech 2010-2013. Vláda byla informována na svém jednání dne 14. prosince 2009. Celková výše zakázky činí 3,62 mld. Kč. Tato cena je však pouze z části tvořena dodávkami od firmy IVECO, resp. PRAGA-EXPORT, s.r.o. Takřka srovnatelnou (finančně) část dodávky tvoří zbraňová nástavba od norské společnosti Kongsberg, a to PROTECTOR M151 (na 79 vozidel), kterou zastupuje OMNIPOL. Dále např. rušičky mobilních signálů do vozidel dodávala společnost MPI. Samotná montáž probíhá ve VOP 025 Nový Jičín. Je tedy otázkou, proč bylo smluvním partnerem Praga-export.

Způsob přímého zadání vzbuzuje spoustu dohadů také v rovině mezinárodní. Přes původně proklamovaný záměr vyhlásit soutěž bylo zvoleno řešení přímého zadání s odůvodněním společného postupu se Slovenskem, které mělo odebrat dalších 40 ks. Toto mělo být realizováno na základě uzavřeného „Memoranda o porozumění mezi Ministerstvem obrany ČR a Ministerstvem obrany Slovenské republiky o společném pořízení lehkých obrněných vozidel“. Nelze opominout fakt, že v případě takového postupu by byla na místě trojstranná smlouva za účasti MO ČR, MO SR a přímo výrobce, tj. IVECO, nikoliv prostředníka.

Možnosti redukce kontraktu jsou velmi omezené. V této souvislosti je nutno uvést, že s ohledem na předpoklad řádného a včasného plnění dodavatele dle smlouvy, jsou možnosti nalezení možných právních řešení vedoucí k možnému snížení dohodnuté ceny Dodavatele nebo „efektivnímu“ jednostrannému ukončení smluvního vztahu ze strany MO značně omezené. Pro úplnost, je nutno dále připomenout, že nárok na slevu z kupní ceny je ve své podstatě jedním z nároků vyplývajících z vad zboží, které je již dodáno. A prozatím dodaná vozidla byly dodávány řádně a včas. Smlouva sice upravuje institut jednostranného ukončení smluvního vztahu, ale tento postup je spojen s vysokými finančními kompenzacemi. Jednostranné ukončení smluvního vztahu ze strany Ministerstva uhrazením finanční kompenzace se jeví jako problematické a neefektivní; případná výše kompenzace stanovená dle sjednaného mechanismu by byla zjevně neúměrně vysoká a obtížně předvídatelná bez maximální součinnosti ze strany Dodavatele. Jako velmi problematické se jeví rovněž související servisní smlouvy.

3 AKVIZICE, PROVÁDĚNÉ ZPROSTŘEDKOVATELSKÝMI FIRMAMI

3.1 SPOLEČNOST OMNIPOL A.S. A S NÍ SPOJENÉ FIRMY

Největšími zprostředkovateli nákupů MO ČR v horizontu posledních 15 let byly společnosti Omnipol a. s. a Omnipol a.s. (jsou odlišeny IČ, je zde personální a majetková kontinuita) a její dceřiné firmy. Od roku 2004 se k nim připojila společnost MPI GROUP, a.s.

Pro analýzu příjmů společnosti OMNIPOL a.s. jsme využili informací o fakturacích a projektech realizovaných se společnostmi OMNIPOL a. s. (staré IČO), OMNIPOL a.s. (nové IČO), Zenit spol. s r.o. a Poličské strojírný, a.s., které jsou s ní svázány personálně, organizačně a ekonomicky.

OMNIPOL byl mj. připraven sehrát roli klíčového dodavatele letounů JAS-39 gripen. K tomuto účelu měl uzavřenu smlouvu o zastupování se společností BaE, ale z obchodu nakonec sešlo. Možná role Richarda Hávy v aféře kolem úplatků českým politikům byla medializována v pořadech několika TV, kromě české rovněž švédské a rakouské.

V letech 2005 a 2006 si OMNIPOL připravoval cestu k tomu, stát se prostředníkem při nákupů vozidel Pandur II. To se mu nepodařilo, přesto však uzavřel s AČR dlouhodobou smlouvu na zajištění dodávek munice pro tento transportér. Munice je nakupována v Brazílii.

Zatím největším obchodním úspěchem OMNIPOLu v tomto desetiletí je překup letounů CASA L-295M, s jehož „přínosy“ jste seznámen. Souběžně s přípravou tohoto obchodu si OMNIPOL připravoval půdu pro prodej 6 ks (nikoliv 5) letounů L-159 do Bolívie. Letouny měly být zprovozněny na náklady resortu MO, stejně tak měla proběhnout přestavba 1 ks L-159 na dvoumístný typ „T“. Vzhledem k tomu, že USA odmítly udělit na vývoz L-159 do Bolívie licenci, z obchodu, jehož dozvuky však přesto na MO stále dopadají, nakonec sešlo.

Svou roli sehrál OMNIPOL rovněž při nákupu LOV Iveco. Zde je výhradním dodavatelem zbraňových stanic (věží) norské firmy Kongsberg. Vzhledem k tomu, že podle informací samotné firmy Kongsberg stojí jedna stanice po přepočtu cca 10 miliónů korun (135 mil NK), je i po započtení DPH dodací cena 25 miliónů poněkud přemrštěná.

Mimo přímé obchody s resortem MO bude v další fázi třeba přezkoumat rovněž obchodní transakce mezi resortem zřizovanými společnostmi (VOP – 025, VOP – 026, LOM) mezi jejichž významné dodavatele společnost OMNIPOL a firmy s ní personálně i majetkově propojené (např. Česká letecká servisní a.s., Ramet C.H.M., a.s. apod.) rovněž patří.

Podle mého odhadu např. přes společnost LOM, s.p. protéklo od roku 1998 tímto způsobem minimálně 6 mld. Kč a nákupy od České letecké servisní, v níž má firma Omnipol podíl cca 86%, stále pokračují.

3.2 SPOLEČNOST MPI GROUP S.R.O. A S NÍ SPOJENÉ FIRMY

Pro analýzu příjmů společnosti MPI GROUP, s.r.o. a jsme využili informací o fakturacích a projektech realizovaných se společnostmi MPI GROUP, s.r.o. (do 2/2007 MPI TRADING, spol. s r.o.), společností ZVI, a.s. vlastněnou Michalem Smržem od roku 2004 a MPI CZ, s.r.o., vlastněnou bratrem Michala Smrže, Ivanem Smržem.

Ve srovnání se společností OMNIPOL dosahuje společnost MPI GROUP Michala Smrže od MO ČR podstatně nižších příjmů. S výjimkou roku 2001 fakturace (tehdy ještě) MPI TRADING, spol. s r.o. nepřesáhly výrazně 1 milion korun. Obrat přišel až v roce 2004, kdy

1. na resort obrany nastoupil Smržův dobrý známý Martin Barták, a
2. Michalu Smržovi se podařilo ovládnout zbrojovku ZVI a.s., která v té době dokončovala vývoj kanónu Plamen pro letouny L-159. Jejich prodej MO ČR byl pro Michala Smrže v letech 2004 až 2008 největším zdrojem příjmů. Tyto kanóny dnes leží ve skladech a AČR pro ně nemá smysluplné využití. Jejich výrobce, ZVI a.s., v podstatě zanikl. Podrobně je tato situace popsána v Příloze 3. této Zprávy.

3.3 SPOLEČNOST PRAGA-EXPORT S.R.O. A S NÍ SPOJENÉ FIRMY

Společnost PRAGA-Export s.r.o. je ve srovnání s předchozími „velkými hráči“ na trhu se zbrojní technikou úplným nováčkem. Přesto se jí podařilo získat zakázku na dodávku 90 ks LOV IVECO, zbraňových věží a servisu.

4 PŘÍKLADY KAUZ BEZ MOŽNOSTI REVIZE PRÁVNÍHO STAVU (UKONČENÉ SMLOUVY)

V Příloze 4 této Zprávy jsou uvedeny příklady tří typických kauz, u nichž již nelze nijak zvrátit právní stav. Kauzy byly ukončeny, ale jejich vznik a průběh je typický pro stav akvizičních procesů v resortu MO ČR. Jedná se o následující kauzy:

4.1 RADIOLOKÁTORY ARTHUR

Radiolokátor ARTHUR je typickým příkladem vysoce kvalitního systému, nakoupeného však za poměrně vysokou cenu reálně bez jakékoliv aktuální operační potřeby, ačkoliv byla jako důvod nákupu deklarována. Důkazem skutečnosti, že byl pořízen při

absenci jakékoliv koncepce jeho začlenění do sestavy bojových sil AČR je, že za celou dobu od jeho zavedení do AČR nebyly jasně definovány druhy bojových prostředků AČR, které by měly být začleněny do systému přidělování informací z těchto radiolokátorů a následného ničení zjištěných cílů.

4.2 RADILOKÁTOR KOMÁR II

Akvizice radiolokačního systému OPRM-71 KOMÁR II, jehož výrobcem byla firma T.E.S.L.A. CZ (dnes T – CZ), je pravděpodobně nejkřiklavějším případem plýtvání penězi, na který jsme narazili. Přestože tento RL byl vyvinutý a vyrobený českou firmou a v určitém slova smyslu předběhl svou dobu, nedokázala pro něj AČR najít využití. Vzhledem k tomu, že už v roce dokončení jeho vývoje (1997) bylo jasné, že koncepce budování a rozmístování leteckých sil, vycházející z dědictví Varšavské smlouvy, není pro ČR nadále ekonomicky ani politicky udržitelná, měl být jeho vývoj ukončen a nákup neměl být realizován. Jeho nákupem bylo pouze splněno politické zadání.

Smutným koncem celé kauzy jsou finance – nákup v roce 2000 v částce 67.000.000,- Kč, odprodej jako nepotřebného majetku v roce 2007 za 188.800,- (!) Kč.

4.3 LOV DINGO 2

Tato kauza, ačkoliv byla méně medializována než kauza vozidel IVECO, ji v mnohém připomíná, a to jak způsobem „vzniku“ požadavku (vozidlo tak jako spoustu jiného vybavení nakupuje primárně VZ), tak způsobem zavedení do resortu a následným využitím v misích. Zde se projevily významné logistické problémy, zejména v důsledku jeho poměrné ojedinělosti (bylo třeba dlouhou dobu čekat na opravy v jediné německé základně v Afghánistánu, vozidlo je velmi citlivé na kvalitu PHM apod.).

5 INFORMAČNÍ SYSTÉMY

Tato část zprávy nemá za cíl dublovat komplexní zprávu z šetření Inspekce MO k informačním systémům, ukončenou v 9/2010, která bude využita v další etapě analýzy akvizic vojenského materiálu. Zabývá se pouze problémy finanční náročnosti a organizací akvizic IT v resortu obrany.

Resort Ministerstva obrany využívá několik desítek informačních systémů, od komplexních (FIS, ISL, KIS, PIS apod.), až po vysoce specializované. Při analýze akvizic IS jsme identifikovali následující základní problémy:

- trend nákladů při pořizování informačních systémů je neadekvátně nastaven; původní cena neodpovídá skutečným potřebám nebo je výrazně podhodnocena (za účelem dalšího navýšení?)
- při řízení informačních systémů je obecně podceněna etapa implementace a následná kontrola efektivnosti fungování,
- při definování potřeby využití informačního systému nejsou požadavky zadávány centrálně, ale od samotných uživatelů,
- neexistuje zpětná vazba mezi uživateli a odpovědným zadavatelem za resort MO,
- nejsou stanovena kritéria úspěšnosti implementace IS do prostředí resortu MO,
- nejsou nastaveny měřitelné ukazatele výkonnosti (z hlediska efektivnosti v čase),
- při využívání velkého počtu různorodých systémů nastává problém s provázaností jednotlivých informací mezi systémy
- není nastaven celkový cyklus životnosti obsahující servis, podporu a licencování.

Řešením je zaměřit pozornost při uzavírání smluv na eliminaci závislosti na externích dodavatelích a podrobně rozepsat služby pro budoucí využití a vícenáklady spojených s provozem.

Zcela zásadní problémem je ale skutečnost, že rozvoj a provoz veškerých informačních systémů není zastřešován jedním organizačním celkem MO, nýbrž několika organizačními celky MO, které jsou hlavním uživatelem (Věcným garantem). Díky tomuto nastavení dochází k roztržitosti v celé organizační struktuře, což vede k neefektivnímu vynakládání finančních prostředků, nejednotné koordinaci a zbytečnému zdvojení některých funkcí systémů a obtížnému řízení.

6 ODPRODEJE NEPOTŘEBNÉHO MAJETKU

Při prověřování odprodejů nepotřebného majetku – zbraní, zbraňových systémů a munice - jsme se zaměřili na výherce jednotlivých veřejných zakázek v letech 2002 – 2009, tedy na konkrétní společnosti, kterým byly nepotřebné zbraně, vrtulníky, letouny a munice v jednotlivých letech odprodány.

Z analýzy vyplynulo, že veškeré nepotřebné zbraně a zbraňové systémy byly ve zmíněném rozmezí let 2002 – 2009 rozprodány přibližně 20 společnostem. Většina z nich vyhrávala veřejné zakázky opakovaně (STV GROUP a.s., CZ HERMEX, s.r.o., B.V.S. spol. s r.o., REAL TRADE PRAHA, a.s., apod.).

Dále byla provedena analýza personálního obsazení zmíněných společností, která odhalila určité personální provázanosti, např. mezi společnostmi THOMAS CZ a.s. (celkově nákup 30 ks letounů, např. SU-25) a společností DOZON s.r.o. (nákup vrtulníku), dále International Trade Delta spol. s r. o. (nákup 5ks letounů) a VOLAREZA , p.o., ARMS – MORAVIA, spol. s r.o. (nákup 5ks letounů) a Kerberos Trade s.r.o. (nákup munice) a IMEX Group s.r.o. (zbraně), M.P.I. TRADING, spol. s r.o. (zbraně, letouny, tanky munice) a ZVI a.s. (nájem munice), dále OMNIPOL a Zenit, spol. s r.o. (3 ks letounů) a Poličské strojírny a.s. (zbraně a munice). Stávaly se rovněž případy, kdy se např. výše zmíněné společnosti ovládané firmou OMNIPOL účastnily stejných soutěží.

Některé z firem vystupují zároveň jak v pozici odběratele (odkup nepotřebného majetku), tak i dodavatele rezortu MO. Např. M.P.I. TRADING., spol. s.r.o. – nákup nepotřebných zbraní celkem za 11.000.000,- Kč je zároveň dodavatelem munice, zbraní a zejména LOV – Dingo vše v celkové hodnotě 1.066.000 000,- Kč, Zenit, spol. s r.o. – nákup nepotřebných letounů a zároveň dodavatelem generálních oprav a náhradních dílů vrtulníků v celkovém součtu cca 675.000.000,- Kč.

Z provedených zjišťování na ONNM SSM, který je realizátorem bezúplatných i úplatných převodů nepotřebného majetku (odprodejů) vyplynulo, že v rámci aktuálně nastaveného systému nakládání s nepotřebným majetkem není nastaveno a neprobíhá komplexní šetření firem přihlášených do výběrových řízení, rozbor jejich vlastnických a personálních vztahů s cílem odhalit firmy, které by potenciálně mohly znamenat bezpečnostní riziko např. i v mezinárodních vztazích anebo které by narušovaly řádný průběh veřejné zakázky (např. účasti dvou personálně či majetkově propojených firem v jedné soutěži). ONNM SSM jako důvod uvádí časové hledisko – respektive reálné prodloužení celého procesu odprodeje o 1 i více měsíců. Zde je nutné položit si otázku, zda je časové hledisko opravdu tím nejdůležitějším kritériem a zda jeden měsíc je reálná doba k takovému prověření. V této souvislosti upoutala naši pozornost společnost KEVINT – Inter, spol. s r.o., z jejichž záznamů v obchodním rejstříku je patrné napojení na cizí státní příslušníky (Ruská federace). Tato společnost v letech 2006 až 2008 odkoupila mj. 7 224 ks střelných zbraní, 9 ks transportérů, 25 ks raketometů, 1 radiolokátor (KOMÁR 2), cca 590.000 ks munice, 22 ks funkčních protitankových raket 3. generace a cca 130.000 ks granátů.

Z dalších šetření na ONNM SSM bylo dále zjištěno, že výrazným problémem je efektivnost a účelnost jednotlivých odprodejů. Je zřejmé, že v procesu úplatných převodů nepotřebného majetku přetrvává prioritní důraz na časové hledisko realizace každého odprodeje (ve Střednědobé strategii nakládání s nepotřebným majetkem platné od r. 2005 do

května 2007 byl stanoven jako klíčový parametr realizace odprodeje čas likvidace, nikoli finanční příjem). Aktuálně platná Strategie nakládání s nepotřebným majetkem již sice klade resortu MO za cíl dosáhnout co nejefektivnějšího převodu tohoto majetku hospodárným, bezpečným a transparentním způsobem a RMO č.8/2005 ve znění pozdějších úprav přímo ukládá sjednat cenu odprodáváného nepotřebného majetku v souladu s platnými cenovými předpisy, nejméně však ve výši, která je v daném místě a čase obvyklá, provedená zjištění na ONNM SSM však ukázala, že v praxi neprobíhá žádný průzkum trhu ceny odprodávané komodity, nezohledňují se aktuální ceny na zahraničním trhu, realizátor nepracuje s předem definovanou „minimální hraniční cenou“ – toto vše opět s odkazem na omezení časového faktoru.

7 POPIS FUNGOVÁNÍ A NEDOSTATKŮ AKVIZIČNÍHO PROCESU

Základní problém celého akvizičního procesu spočívá v nedostatečném definování dlouhodobých potřeb a cílů resortu a odborném zajištění ve směru ke zpracování věcných částí specifikací, kde prakticky absentuje kontrola odborné oprávněnosti uživatelských požadavků akvizičního procesu. Akviziční proces je procesně značně složitý a jednotlivé služby resortu se soustředí zejména na „správné“ fungování tohoto proces nikoliv věcný obsah samotných akvizic. Účelem akvizičního procesu v resortu stále zůstává utratit peníze nikoliv dosáhnout plánovaných cílů.

Současná úprava akvizičního procesu je nastavena tak, že samotný zadavatel (akviziční pracoviště OPSZ SV MO) má v celém zadávacím řízení podružnou úlohu, když je příjemcem zadání a jeho realizátorem, nikoliv aktivním tvůrcem či alespoň spolutvůrcem specifikací resp. technických podmínek jako základní součásti zadávací dokumentace (je otázkou zda by takovou možnost při současném personálním obsazení zejména na postech kontraktačních manažerů bylo toto pracoviště schopné realizovat, zapojení oddělení právní podpory by však bylo žádoucí).

Takový postup by byl možný, kdyby odbory SV MO v každé fázi přípravy akvizičního procesu spolu vzájemně komunikovali, resp. byly ze strany vedení sekce k takové komunikaci směřovány (při fázi marketingového průzkumu, při fázi zpracování dokumentace programu správcem programu reprodukce majetku). Zadavatel stojí na konci akvizičního procesu, a ačkoliv je jako realizátor zadávacího řízení resp. postupu za zadávání zakázek odpovědný a má v INA nastaveny kontrolní pravomoci (může odmítnat realizace), je vázán specifikací a pod časovým tlakem nevyužívá plně svých možností specifikace vracet k přepracování, neboť je

uživatelé a schváleným zařazením požadavku do akvizičního plánu, během času a hrozbou ztráty finančních prostředků tlačeni k realizaci zakázky.

Vracení specifikací k dopracování/přepřepování je v současné podobě nastavení akvizičního procesu jedinou možností jak kontrolovat a napravit akviziční proces, který byl již postižen na počátku nesprávností. Bude-li SV MO dostatečně využíván je možné právě z tohoto místa (od zadavatele) akviziční proces kontrolovat.

O podstatných náležitostech budoucí smlouvy tj. zejména definování předmětu zakázky a termínů plnění rozhoduje uživatel, o celkové max. ceně a samotné potencionální realizaci zakázky pak v podstatě OSMAP SSM MO na základě návrhu uživatele zařazením požadavku do akvizičního plánu. Od orgánu nadřízeného uživateli, a mnohdy ani u něj již není přezkoumávána oprávněnost požadavku a akviziční proces se stává záležitostí přesouvání dokumentů.

Ve specifikacích (textová část) jsou rovněž tak definovány základní obchodní podmínky (předmět zakázky, cena /v podstatě je-li nabídková cena pod hranicí stanovenou v akvizičním plánu nikdo nerozporuje její výši/, termín dodání) prostor pro obchodní podmínky, které má definovat zadavatel, není velký. Zadavatel nemůže pro nesouhlas SE MO pracovat s výší ceny s potencionálem jejího konečného snížení (ač je to právními předpisy umožněno, nejsou poskytovány zálohy, není schvalována možnost nákladové tvorby cen).

Výskyt zprostředkovatelů počíná již u uživatele, který je vystaven lobbistickým tlakům těchto dodavatelů. Mnohdy hrají roli i osobní vazby mezi uživatelem, zadavatelem a zástupcem dodavatele. Jde o logický vývoj, protože v rámci zeštíhlování AČR spousta jejich příslušníků odešla do privátního sektoru nebo do civilní části ministerstva. Výsledkem je situace, kdy požadavek vzniká „domluvou“ mezi uživatelem a dodavatelem bez patřičné následné verifikace požadavku nějakým na uživateli nezávislým a nestranným odborníkem (v době předcházející současnému stavu byly požadavky AČR, takticko-technické požadavky apod. definovány až na úrovni Vojenských technických ústavů jako příspěvkových organizací MO, dnes o nich v podstatě rozhodují nejnižší stupně při uvažování o tom jakým způsobem vyčerpat přidělené finanční prostředky), odborného připomínkování, tvorby možných variant. Je logické, aby byl uživatel informován o kvalitě různých produktů v rámci jednotlivých komodit, taková informovanost by ale měla vznikat jednak v odbornosti samotného uživatele jednak prostřednictvím resortních složek a samotné rozhodnutí/požadavek uživatele by měl být vyvážen odbornou oponenturou ze strany SV MO resp. jiného příslušného odborně zdatného organizačního útvaru resortu již před fází zpracování specifikace. Není-li uživateli

při zpracování specifikací poskytnuta podpora ze strany resortu, je logické, že se obrátí na toho, kdo mu ji rád poskytne tj. potencionálního dodavatele.

Ve specifikacích jsou mnohdy nastaveny technické parametry požadované komodity tak (právě na základě komunikace uživatele s potencionálním dodavatelem), že reálně je splní pouze jeden produkt. Nedojde-li ze strany organizačně či odborně nadřízeného stupně např. SV MO k jejich úpravě tak, aby se soutěže mohlo reálně zúčastnit více uchazečů, je výsledkem zadávacích řízení nevhodné nakládání s prostředky státního rozpočtu.

S ohledem na skutečnost že se u pořizovaných komodit zpravidla jedná o velmi specifické produkty, je třeba verifikovat všechny parametry (někdy jediný parametr vyloučí všechny variantní produkty, což obecně zákon připouští v případě, že je zadavatel schopen trvání na takovém parametru odůvodnit, takové odůvodnění by od uživatele mělo být vyžádáno už při zpracování specifikace). Zásadní je rovněž nastavení hodnotících kritérií (i ty již vznikají ve stádiu tvorby specifikací), to je problematika vysoce odborná a ovlivňuje samozřejmě výsledek zadávacího řízení, volba hodnotících kritérií a jim přidělená váha by měla být ze strany SV MO a ostatních zadavatelů odborně přezkoumávána a ze strany uživatelů náležitě odůvodněna. Často se rovněž vyskytuje špatné/diskutabilní nastavení parametrů

Komunikace mezi SV MO, resp. zadavatelem obecně a uživatelem, potažmo GŠ AČR je NEZBYTNÁ ve všech fázích akvizičního procesu. Není možné, aby docházelo k situacím jako v případě CASA, kdy AČR preferuje nějaký typ letounu a MO nakoupí jiný. Nejsou-li pro to reálné ekonomické důvody, bude každá taková akvizice provedená proti vůli AČR podrobena kritice.

Je nutné provádět daleko lépe, pečlivěji a podrobněji marketingový průzkum. Oslovovat při něm napřímo výrobce, nikoliv zprostředkovatele. Získávat informace i od ostatních armád. Zkrátka získávat reálné informace o reálných cenách komodit/vstupů a zajímat se zvláště i o ceny služeb spojených se splněním celého rozsahu požadovaného plnění.

Dále je nutné zvažovat náklady životního cyklu komodit, je nutné nakupovat najednou, ale podle aktuálních potřeb rozprostřít plnění do více let (víceleté rámcové smlouvy – odůvodnění překročení max. 4 let dle zákona je při přezbrojování AČR nasnadě). Servis techniky by bylo optimální zajišťovat prostřednictvím či s využitím státních podniků, ať již s ohledem na zajištění dlouhodobosti zejména pak s ohledem na zajištění obranyschopnosti (jsou diametrálně odlišné „jistoty“ ze strany soukromých společností ve srovnání s tím co může nabídnout s.p. ministerstva obrany).

Mnohdy jsou akvizice prováděny pod tlakem aktuálních a akutních potřeb s tlakem na využití postupu mimo režim zákona a oslovení konkrétního dodavatele (nelze akceptovat odůvodnění, že AČR dotyčnou komoditu potřebuje ihned, to je chyba na straně plánování AČR, kterou má řešit zadavatel nestandardním postupem, a která vytváří předpolí pro další následné nákupy shodných komodit už s odůvodněním na technickou slučitelnost viz. LOV).

Není důsledně prováděno evidování a ukládání smluv, faktur a podkladů k jednotlivým zakázkám a to ani v písemné natož elektronické podobě (dokumenty, které by měly být převedeny, převedeny nejsou nebo jsou převedeny neúplně) chybí centrální úložiště písemných smluv a centrální databáze pro ukládání elektronických verzí dokladů všech fází akvizičního procesu. To velmi ztěžuje kontrolu a dohled a dokladuje to nekonceptnost celého procesu.

8 DOPADY NA ČESKÝ ZBROJNÍ PRŮMYSL

Rozvoj obranného průmyslu a jeho vztahy se státem upravuje pouze hospodářská politika, která má implementován určitý vojenský, technický a ekonomický rozměr. Obranný průmysl je v ní sice označován za nedílnou součást hospodářství se specifickým významem při zabezpečování materiálních potřeb obrany státu, ale toto konstatování není podloženo reálnými kroky vlády ČR ani resortu obrany.

Důsledkem neujasněné a neprovázané politiky v oblasti rozvoje obranného průmyslu po roce 1989 bylo oslabení jeho schopností a vytvoření ozbrojených sil, které technicky zastarávaly a nejsou schopny svými současnými zbraněmi a technickým vybavením efektivně reagovat na reálné bezpečnostní hrozby v požadovaném spektru. Obranný průmysl České republiky se dostal do neutěšeného stavu. Složitá situace výrobců zbrojní techniky vede k odchodům specialistů a likvidaci kapacit, často zcela ojedinělých a unikátních, jejichž obnova by znamenala neúměrně vysoké náklady při nezanedbatelném faktoru času.

Problémem je skutečnost, že resort obrany v posledních 15 letech při zadávání strategických zakázek (KOT PANDUR 2, LOV IVECO, letouny CASA L-295 M) upřednostňoval právě obchodní firmy. Ty mimo získávání předražených zakázek zároveň v podstatě zlikvidovaly značnou část českých výrobců. Za uplynulých 10 let dokázaly ovládnout více než 80% domácího obchodu s komoditami obranného charakteru ve všech třech oblastech obchodování.

Je zřejmé, že výrobní firmy českého obranného průmyslu dokázaly částečně překonat problémy, vzniklé dlouhodobým přehlížením jejich zájmů ze strany MO ČR a

dokázaly se prosadit na zahraničních trzích (srov. graf 1 a 2). Přesto náklady na dovozy vojenského materiálu řádově převyšují prostředky, vykazované jako produkce českého obranného průmyslu. Je také jasné, že řešení dalšího rozvoje české zbrojní výroby je rozhodujícím způsobem limitováno finančními prostředky, vyčleněnými na obranu, a efektivním a účelným systémem jejich vynakládání resortem obrany. Prvním krokem tímto směrem je uzavření nové dohody mezi MO ČR a AOBP.

9 AKTUÁLNÍ VÝSTUPY Z ČINNOSTI ÚŘDA VZNIKLÉ PŘI ZPRACOVÁVÁNÍ ANALÝZY

9.1 SPOLUPRÁCE S INTERNÍM AUDITEM MO ČR

Na základě podnětu a iniciativy ÚŘDA byla vyvolána schůzka s ředitelkou INA JUDr. Netolickou. Dle názoru ÚŘDA nebyl tento odbor využíván a ze strany INA nebyl dostatek vlastní iniciativy. Proto se vedení ÚŘDA rozhodlo využít kapacit, zkušeností a koneckonců přidělené činnosti INA a navrhlo ředitele zapojení se do kontrolních (mapujících) procesů. Byl stanoven základní úkol: Identifikace slabých míst akvizičního procesu z hlediska korupčního potenciálu. Toto šetření bude zahájeno 4. října 2010 s tím, že ÚŘDA bude působit v koordinačním týmu.

9.2 PODNĚTY INSPEKCI MO

ÚŘDA dala podnět Inspekci MO na přezkum odprodeje movitého majetku (výzbroje, munice a dalšího materiálu) z resortu MO. Dle informací ředitele Inspekce MO je tato organizační složka v přímé podřízenosti MO dlouhodobě nevyužívána a podobnou záležitost nikdy neřešila. V minulosti byla inspekce od některých věcí výslovně odstavena.

9.3 PODNĚT VOJENSKÉ POLICII

ÚŘDA podala VP podnět na šetření možného zneužití informací o plánovaných akvizicích v konkrétních záležitostech (třetí osoba mimo resort nabízí společnostem za úplatu schválení akvizičního záměru ministerstvem obrany).

9.4 NAVÁZÁNÍ KOMUNIKACE A SPOLUPRÁCE S NGŠ

V rámci aktivit ÚŘDA v případě CASA se jsme narazili na čísla dokumentů, ve kterých byl jasně deklarován postoj AČR k plánované akvizici předmětných letounů (velmi

negativní) a zároveň postoj vedení Sekce vyzbrojování (velmi pozitivní). Přestože je existence těchto dokumentů poměrně známá, vedení GŠ v posledních měsících tyto dokumenty nekomunikovalo, což je vzhledem k probíhajícímu kontraktu pochopitelné. Na naší žádost proběhlo osobní setkání s NGŠ, který jasně deklaroval připravenost spolupracovat a snahu o pozitivní přístup. Vzhledem k tomu, že komunikace mezi vedením MO a vedením GŠ je jedním z podstatných problémů resortu (s fatálními následky především v akvizičním procesu), považujeme toto za pozitivní výstup a jistý příslib do budoucnosti.

9.5 NAVÁZANÍ KOMUNIKACE A SPOLUPRÁCE S OSOBAMI NA MO ČR A VE STÁTNÍCH PODNICÍCH

Při zpracovávání analýzy, kterou v rámci UŘDA provádělo 5 osob, byly k dílčím úkolům využívány informace osob, které jsou zaměstnanci MO ČR. Práce nového vedení MO ČR je velmi ztěžována kvalitou mezilidských vztahů v resortu. V prostředí, kdy je přítomná všeobecná nedůvěra, se přístup k informacím velmi komplikuje. Praktickými důsledky v mnoha případech byla:

- nutnost vyžadovat materiály písemnou žádostí, přestože to povaha materiálů nevyžaduje (s tím byla spojena nutnost vydat úkolový list MO nařizující povinnost organizačním útvarům spolupracovat s UŘDA);
- složitá cesta k získání uživatelských práv pro zaměstnance UŘDA do informačních systémů, jejich zaškolení, vyčlenění potřebných prostor a techniky apod.;
- (ne)úmyslné zatajování skutečností na přímé dotazy UŘDA ze strany odpovědných funkcionářů organizačních složek (anebo zarážející neinformovanost ve věcech v jejich gesci).

Především na nižších úrovních jsme se však setkali rovněž s osobami, jejichž zájem na nápravě současného stavu je veskrze pozitivní a kteří vnímají současnou snahu nového vedení resortu velmi kladně. Tyto osoby byly zejména z Úřadu státního ověřování jakosti, jednotlivě z odboru pořizování strategických zakázek, z Vojenského technického ústavu letectví a odboru správy majetku a akviziční politiky. Zásadním doporučením je zaměřit se na komunikaci dovnitř resortu a snažit se poopravit většinově rozšířený názor, že změny se týkají pouze propouštění a snižování platů, zatímco systémové změny (např. v akvizičním procesu) zůstanou pouze v rovině teorie nebo „na půl cesty“. Komunikace v organizační struktuře směrem dolů víceméně neprobíhá a zaměstnanci resortu neví, kam se resort ubírá a kam se bude ubírat. Pokládáme za důležité toto uvést, i když to není přímým předmětem

analýzy, protože jde o skutečnost, s kterou jsme byli konfrontováni ve všech organizačních složkách.

9.6 PODEPSÁNÍ DOHODY O SPOLUPRÁCI S AOBP

Na základě aktivit UŘDA vzniklé z provádění analýzy smluvních dokumentů souvisejících s vyzbrojováním byl dokončen proces přípravy dohody o spolupráci s AOBP. Tato smlouva byla z neznámých důvodů několik měsíců blokována u NMO-Z. Po 2 týdnech práce ji UŘDA procesovala tak, aby mohla být dohoda slavnostně podepsána při návštěvě MO v Brně.

9.7 NMO-Z A Ř SV MO A VZTAH KE STÁTNÍM PODNIKŮM

Z pozice náměstka pro zahraničí nebylo v gesci NMO-Z účastnit se jakýchkoliv jednání týkajících se akvizic na Sekci vyzbrojování (pomíjíme kolegium). V dokumentech, které jsme měli k dispozici, neexistuje nic, co by potvrdovalo opak. Pravdou je, že neoficiální informace vyznívají jinak, a to i u kontraktů, kde nedocházelo k přímým kontaktům se zahraničím (např. útočné pušky). Jinou otázkou jsou ovšem aktivity u zahraničních cest NMO-Z. Nemáme přístup k ověřitelným datům, ale k tomuto uvádíme jeden fakt: dle vyjádření několika osob, jmenovitě např. ředitele LOM, s.p. (opakovaně), NMO-Z na své zahraniční cesty nezve ředitele státních podniků (VOP/LOM), ale jiné společnosti, především obchodníky (zprostředkovatelé). Například ve Vietnamu pana Michala Smrže atd. Jsme toho názoru, že účast ředitelů státních podniků by na podobných cestách měla být automatická. Jsou zde velké problémy najít pro státní podniky uplatnění a vrcholový management MO by měl činit vše možné, aby jim pomohl navázat kontakty na zahraničních trzích. Doporučujeme vyžádat si od NMO-Z seznam provedených zahraničních cest a seznam českých společností, které se v jeho doprovodu těchto cest zúčastnili. Je možné, že tyto informace můžeme získat standardními cestami v resortu MO, ale z časových důvodů to prozatím nebylo možné.

Ředitel Sekce vyzbrojování je předsedou dozorčí rady VOP 026-Štenberk. Dle slov místopředsedy dozorčí rady pana Ing. Szönyi svévolně a opakovaně mění zápisy z jednání dozorčí rady (nelze verifikovat). Z pozice ředitele Sekce vyzbrojování rozhoduje o návrzích na přidělování zakázek státním podnikům. Dle vysvětlení Sekce vyzbrojování není důvod přidělovat státním podnikům zakázky, kde je přidaná (výrobní) hodnota státního podniku velmi nízká. Nepolemizujeme, ale je otázkou, zda lépe nastavené obchodní vztahy se státními podniky a tím snadnější tlak na marže nepovede k výrazné

úspoře nákladů v porovnání s maržemi soukromých obchodníků. Další otázkou je, proč přes deklarovaná prohlášení spousta kontraktů na státní podniky je subdodávkami stejně zajišťována soukromými společnostmi.