

## PAŃSTWO WSPIERA PRYWATNĄ ZBROJENIÓWKĘ. (NIE)OCZYWISTA SPRZEDAŻ RENAULT TRUCKS DEFENSE

---

Francuski sektor obronny wciąż się przegrupowuje. Po połączeniu Nexter i KMW w grudniu 2015 roku pod wspólną nazwą KNDS, przyszedł czas na grupę Volvo, która na początku listopada zeszłego roku ogłosiła chęć sprzedaży części „Government Sales”. Koncentruje ona filie związane z przemysłem obronnym, w tym Renault Trucks Defense (RDT). Należy podkreślić, że RDT jest jednym z głównych dostawców francuskiego Ministerstwa Obrony - pisze Marta Miłućska z Kancelarii Prawniczej Kruk i Wspólnicy.

RDT ma więc strategiczne znaczenie dla Francji, zwłaszcza, że obok Nexter i Thales bierze udział w programie Scorpion, który ma na celu modernizację pojazdów wojsk lądowych. Wypada również wspomnieć, że RDT jest łakomym kąskiem dla międzynarodowych przedsiębiorstw z sektora obronnego, ponieważ wszystkie znaki wskazują, że, mimo iż Volvo jest spółką prywatną, sprzedaż RDT jest solą w oku francuskiego Ministra Obrony.

W grę wchodzi kilku graczy: faworyzowana przez rząd francuski niemiecko-francuska grupa KNDS, brytyjski BAE Systems, amerykański General Dynamics i belgijski CMI Group. Paryż już na wstępie ogłosił, że zadba o to, by sprzedaż RDT odbyła się bez szkody dla interesów francuskich i przy zachowaniu miejsc pracy. Wskazał zarazem, że idealnym kandydatem byłaby właśnie KNDS. Rząd francuski lobbując KNDS posiada silne przekonanie, że potencjał militarny powinien zostać w rękach europejskich, oczywiście najlepiej francuskich. W ten sposób mógłby on stanowić konkurencję dla Stanów Zjednoczonych oraz Chin. Ważna jest również silna pozycja związków zawodowych, które niepokoją się o narodowość potencjalnego nabywcy. RDT zatrudnia około tysiąca pięciuset pracowników, a związki zawodowe alarmują, że z powodu sprzedaży RDT około stu z nich może stracić zatrudnienie.

Jednak w głównym interesie Volvo leży, by do sprzedaży części defense (produkującej 500 milionów euro rocznego przychodu oraz posiadającej wielomilionowe zamówienia, dzięki którym istnieje możliwość podwojenia tej liczby w ciągu najbliższych dwóch lat) pretendowało jak najwięcej konkurentów. Można się spodziewać, że zarówno amerykańska firma General Dynamics, stanowiąca konkurencję dla europejskiego rynku obronnego oraz BAE Systems w związku z Brexitem, spotkają się z wyraźnym sprzeciwem Paryża i w zasadzie odpadną w przedbiegach, jednakże KNDS oraz, ku zaskoczeniu francuskich władz, CMI Group mają duże szanse na finalizację transakcji.



Fot. M. Dura

Za KNDS zdecydowanie przemawia to, że jest to grupa niemiecko-francuska, a rządowi francuskiemu zdecydowanie zależy na zatrzymaniu RDT we Francji, gdyż wtedy ryzyko likwidacji miejsc pracy zostałyby zmarginalizowane, a potencjał obronny Francji miałby tendencję wzrostową. Z wypowiedzi francuskiego Ministra Obrony Jean-Yves Drian wynika, że zadba on, aby sprzedaż RDT była zgodna z interesem Francji oraz widzi możliwość umocnienia przez tę transakcję przemysłu francuskiego. To dosyć odważna deklaracja biorąc pod uwagę, że nie chodzi tu o spółkę państwową.

Nie należy pomijać również kontekstu przyszłych wyborów prezydenckich pod koniec kwietnia 2017 roku, gdyż zbliżamy się powoli do finiszu kampanii. Sukces Jean-Yves'a le Driana, bliskiego przyjaciela i współpracownika Francois Hollande w kwestii sprzedaży RDT na rzecz KNDS, byłoby nie tylko sukcesem francuskiego Ministra Obrony w celu umocnienia jego pozycji, lecz również sukcesem politycznym samego prezydenta. Jak bardzo francuskiemu Ministrowi Obrony zależy nabyciu RDT przez KNDS, może wskazywać również fakt, że jest gotowy do przedstawienia całego arsenału regulacji prawnych w celu zablokowania transakcji, która byłaby sprzeczna z interesami Paryża, w tym słynnego dekretu Montebourg z 14 maja 2014 roku dotyczącego działań mających strategiczne znaczenie dla Francji.

Tymczasem nie powinno się również zapominać, że RDT jest w 100 proc. przedsiębiorstwem prywatnym, należącym do szwedzkiego, a więc zagranicznego koncernu, w związku z tym, jeżeli rząd francuski chce coś ugrać w rozgrywkach z Volvo, powinien podejść do tego z niezwykłą finezją. Nie bez znaczenia pozostaje również fakt, że RDT dostarcza około 90 proc. sprzętu transportowego do francuskich wojsk lądowych.

**Czytaj więcej:** [Silna konkurencja wśród pojazdów MRAP. Nowe propozycje \[Galeria\]](#)

Nie można jednak lekceważyć CMI Group, które pomimo niechęci francuskiego Ministra Obrony, stała się niespodziewanie największym konkurentem KNDS w wyścigu o RDT. W samym roku 2016 belgijska grupa osiągnęła 1,4 miliarda obrotu, z którego połowa została wygenerowana przez filię CMI Defence,

działającą w sektorze obronnym. Wypadałoby również wspomnieć, że prezes CMI Defence, Jean-Luc Maurange, który jest francuzem bardzo dobrze zna RDT, gdyż współpracuje z nią od dłuższego czasu.

Ważny jest również fakt, że filia CMI Defence posiada największe ze wszystkich belgijskich przedsiębiorstw obronnych, powiązania z Francją. Co więcej, CMI Defence jest członkiem GICAT, czyli zgrupowania, które reprezentuje interesy francuskich przedsiębiorców m.in. z obszaru obronności. Ostatnim ważnym czynnikiem jest to, że CMI Defence posiada swoje zaplecze techniczne we Francji, a to teoretycznie powinno uspokoić Paryż. Kwestia kandydatury CMI Defence nadal pozostaje otwarta, gdyż, jak wskazują ostatnie doniesienia prasowe, wstępne rozmowy pomiędzy CMI a Volvo już się odbyły.

Od ogłoszenia przez Volvo sprzedaży RDT minęło już parę miesięcy, jednakże wybór nabywcy nadal pozostaje niewiadomą - choć liczba konkurentów uległa zmniejszeniu. Gra dalej toczy się pomiędzy CMI Group, a KNDF i wydaje się, że na przekór naciskom władz francuskich na tę drugą, nic nie jest jeszcze przesądzone. Istnieje hipoteza, że by zmniejszyć presję wywieraną przez Paryż, Volvo dokona oficjalnego wyboru nabywcy dopiero po wyborach prezydenckich. Pewne jest, że oprócz presji wywieranej ze strony Paryża, najbardziej istotnym czynnikiem przy dokonywaniu wyboru nabywcy przez Volvo będzie najlepsza oferta.

Marta Miłńska, Kancelaria Prawnicza Kruk i Wspólnicy