

**W jaki sposób  
wojsko polskie  
pozyskuje sprzęt?**

**Formalno-prawne podstawy systemu  
i procesu pozyskiwania sprzętu  
wojskowego**

Termin: 19 kwietnia 2018 r., godz. 9:45 – 13:30

Miejsce: siedziba DZP, Rondo ONZ 1, Warszawa, 21 piętro

RSVP: do 13 kwietnia, E: [emilia.zakrzewska-koszel@dzp.pl](mailto:emilia.zakrzewska-koszel@dzp.pl)

Udział w seminarium jest możliwy **po potwierdzeniu przyjęcia zgłoszenia.**

**UDZIAŁ BEZPŁATNY**

# W jaki sposób Siły Zbrojne Rzeczypospolitej Polskiej pozyskują sprzęt wojskowy i jak przedsiębiorcy mogą uczestniczyć w tym systemie?

## Program spotkania

Od lipca 2017 r. w Ministerstwie Obrony Narodowej obowiązuje decyzja nr 141/MON w sprawie systemu pozyskiwania, eksploatacji i wycofywania sprzętu wojskowego Sił Zbrojnych Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązujący od niecałego roku system powstał w wyniku stopniowego udoskonalania i optymalizowania procedur pozyskiwania sprzętu wojskowego.

09:45 – 10:00	<b>Rejestracja</b>
10:00 – 10:15	<b>System oraz proces pozyskiwania sprzętu wojskowego – wprowadzenie</b>
10:15 – 11:00	<b>Nabywanie sprzętu wojskowego – perspektywa prawa unijnego</b>
11:00 – 11:15	<b>Przerwa kawowa</b>
11:15 – 12:00	<b>Postępowania o udzielenie zamówienia w Ministerstwie Obrony Narodowej</b>
12:00 – 13:00	<b>Analiza decyzji nr 141/MON i decyzji nr 367/MON</b>
13:00 – 13:30	<b>Dyskusja</b>

- Planowanie, programowanie oraz budżetowanie rozwoju SZ RP
- Jakie są kategorie potrzeb SZ RP?
- Zasady nabywania sprzętu wojskowego z punktu widzenia regulacji prawa unijnego
- W jaki sposób wojsko pozyskuje sprzęt wojskowy?
- Kiedy wojsko może udzielić zamówień o podstawowym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa?
- Formalno-prawne zasady opracowywania oferty na sprzęt wojskowy.

# W jaki sposób Siły Zbrojne Rzeczypospolitej Polskiej pozyskują sprzęt wojskowy i jak przedsiębiorcy mogą uczestniczyć w tym systemie?

## Prelegenci



**Tomasz Darowski**  
**Partner**

Ekspert z zakresu transakcji M&A, restrukturyzacji oraz obronności i przemysłu kosmicznego. Reprezentuje klientów w sporach korporacyjnych.

[tomasz.darowski@dzp.pl](mailto:tomasz.darowski@dzp.pl)



**Wojciech Hartung**  
**Counsel**

Specjalizuje się w prawie unijnym, doradza w sprawach z zakresu zamówień publicznych w dziedzinie obronności i bezpieczeństwa państwa.

[wojciech.hartung@dzp.pl](mailto:wojciech.hartung@dzp.pl)



**Beata Cieszyńska**  
**Associate**

Specjalista z zakresu obronności i inwestycji infrastrukturalnych. Reprezentuje klientów w sporach infrastrukturalnych i korporacyjnych.

[beata.cieszynska@dzp.pl](mailto:beata.cieszynska@dzp.pl)