

ARMAMENT AGENCY

CONCEPTUAL NOTES. INTRODUCTION TO THE DEBATE.

PROPOSAL 5

SUPPORTING THE EXPORT



Extending the competences of the Armament Agency not only to activities within the country, i.e. the acquisition of armament and military equipment for Polish Armed Forces, but also to cooperation and support of the national defense industry in the export of domestic products to third countries.

Providing support and coordination with trade advisers of Polish diplomatic missions abroad.

RESULTS The support at the government level will undoubtedly contribute to strengthening the potential of the national defense sector, including the negotiating position of Polish companies on third-country markets and, if a contract is awarded in a third country, its economic condition.

The development of the national defense sector's potential is closely connected with a full capacity to support the national Armed Forces.

NOTES Such solution was adopted, among others, in France, where promoting French arms exports is an important element of the French industrial policy – DGA is the main partner of French armaments companies within international markets.



Authors:

Krzysztof Wiater, Ph.D., Senior Partner, NGL Advisory

Jarosław Witek, Partner, NGL Legal

AGENCJA UZBROJENIA

POSTULATY KONCEPCYJNE. WKŁAD DO DYSKUSJI.

POSTULAT 5

WSPARCIE EKSPORTU



Rozszerzenie kompetencji Agencji Uzbrojenia nie tylko na działania wewnątrz kraju, tj. pozyskiwanie uzbrojenia i sprzętu wojskowego dla Polskich Sił Zbrojnych, ale także na współpracę i wsparcie krajowego przemysłu obronnego na potrzeby eksportu rodzimych produktów do państw trzecich.

Zapewnienie wsparcia i koordynacji z radcami handlowymi polskich placówek dyplomatycznych za granicą.

SKUTKI

Wsparcie na szczeblu rządowym niewątpliwie przyczyni się do wzmocnienia potencjału krajowego sektora obronnego, w tym pozycji negocjacyjnej polskich przedsiębiorstw na rynkach państw trzecich, a w razie udzielenia zamówienia w kraju trzecim, jego sytuacji ekonomicznej.

Rozwój potencjału krajowego sektora obronnego jest ściśle związany z pełną zdolnością wsparcia krajowych Sił Zbrojnych.

UWAGI

Rozwiązanie takie przyjęto m.in. we Francji, gdzie promowanie eksportu francuskiego uzbrojenia stanowi ważny element francuskiej polityki przemysłowej - DGA jest głównym partnerem francuskich firm zbrojeniowych na rynkach międzynarodowych.



Autorzy:

dr Krzysztof Wiater, Senior Partner, NGL Advisory

Jarosław Witek, Partner, NGL Legal