

ARMAMENT AGENCY

CONCEPTUAL NOTES. INTRODUCTION TO THE DEBATE.

1



CENTRALISATION AND COMPETENCES POOLING

GOAL:
Ensuring better coordination and communication of the parties involved, a holistic approach to obtaining and maintaining military equipment.

2



PROJECT-BASED APPROACH

GOAL:
Ensuring better coordination and communication between the parties involved, taking a cross-cutting approach to the acquisition and maintenance of military equipment at executive level.

3



DATA COLLECTION AND ANALYSIS

GOAL:
Collection and analysis of data from the implemented programs, starting material for a real substantive (military) and economic (i.e. in the cost-effect relation) evaluation of the acquisition of military equipment and applied legal mechanisms.

4



EDUCATION AND PROFESSIONALISATION

GOAL:
Professionalisation of the office staff, improvement of the implementation of modernization programmes, use of expertise from outside the "ministry".

5



EXPORT SUPPORT

GOAL:
Strengthening national defence sector capacities, including its negotiating position in third country markets.

6



PROGRAMME COUNCIL - INSTITUTIONAL ISSUES

GOAL:
Limiting fluctuations and negative impact of political changes on the implemented modernisation programmes.

7



DE-BUREAUCRATISING

GOAL:
Saving time and costs, increasing the effectiveness of implemented programmes.

8



CHANGES IN FINANCING

GOAL:
Ensuring the stability and adequacy of funding for modernisation programmes.

ASSUMPTIONS AND BENCHMARKS

- The postulates refer to an analysis of existing similar institutions (armament agencies) and the solutions they adopted for operation in countries that actively and effectively acquire arms and military equipment, both within local markets and outside their own countries.
- The authors took into account the specifics of the Polish market and experiences with the current system of acquiring arms and military equipment in Poland.
- In authors' opinion, it is possible to use proven solutions adopted in other countries, in particular Poland's allies in NATO structures, but it is advisable to take into account the specificity of Polish conditions and the experience to date of authorities acquiring arms and military equipment for the Polish Armed Forces.
- The postulates also take into account the NGL's own experience and observations related to participation in proceedings related to the acquisition of arms and military equipment, including offset proceedings.

Authors:

Krzysztof Wiater Ph.D., Senior Partner, NGL Advisory
Jarosław Witek, Partner, NGL Legal

AGENCJA UZBROJENIA

POSTULATY KONCEPCYJNE. WKŁAD DO DYSKUSJI.

1



CENTRALIZACJA I ŁĄCZENIE KOMPETENCJI

CEL:
Zapewnienie lepszej koordynacji i komunikacji podmiotów zaangażowanych, systemowe podejście do pozyskania i utrzymania sprzętu wojskowego.

2



PODEJŚCIE PROJEKTOWE

CEL:
Zapewnienie lepszej koordynacji i komunikacji podmiotów zaangażowanych, przekrojowe podejście do pozyskania i utrzymania sprzętu wojskowego na poziomie wykonawczym.

3



ZBIERANIE I ANALIZA DANYCH

CEL:
Zbieranie i analiza danych z realizowanych programów, materiał wyjściowy do realnej oceny merytorycznej (wojskowej) i ekonomicznej (tj. w relacji koszt-efekt) pozyskiwania sprzętu wojskowego i stosowanych mechanizmów prawnych.

4



KSZTAŁCENIE I PROFESJONALIZACJA

CEL:
Profesjonalizacja kadry urzędniczej, usprawnienie realizacji programów modernizacyjnych, wykorzystanie wiedzy eksperckiej spoza „resortu”.

5



WSPARCIE EKSPORTU

CEL:
Wzmocnienie potencjału krajowego sektora obronnego, w tym jego pozycji negocjacyjnej na rynkach państw trzecich.

6



RADA PROGRAMOWA – KWESTIE USTROJOWE

CEL:
Ograniczenie fluktuacji i negatywnego wpływu zmian politycznych na realizowane programy modernizacyjne.

7



ODBIUROKRATYZOWANIE

CEL:
Oszczędność czasu i kosztów, zwiększenie efektywności realizowanych programów.

8



ZMIANY W ZAKRESIE FINANSOWANIA

CEL:
Zapewnienie stabilności i adekwatności środków na finansowanie programów modernizacyjnych.

ZAŁOŻENIA I PUNKTY ODNIESIENIA

- Postulaty odwołują się do analizy funkcjonowania analogicznych instytucji (agencji uzbrojenia) i przyjętych rozwiązaniach ich funkcjonowania w krajach, które aktywnie i skutecznie pozyskują uzbrojenie i sprzęt wojskowy, tak w ramach rynków lokalnych, jak i poza granicami własnych krajów.
- Autorzy uwzględnili specyfikę warunków polskich oraz doświadczenia obecnego systemu pozyskiwania uzbrojenia i sprzętu wojskowego w Polsce.
- W opinii autorów, można korzystać ze sprawdzonych rozwiązań przyjętych w innych krajach, w szczególności sojuszników Polski w strukturach NATO, ale wskazane jest uwzględnianie przy tym specyfiki warunków polskich i dotychczasowych doświadczeń organów pozyskujących uzbrojenie i sprzęt wojskowy na potrzeby Polskich Sił Zbrojnych.
- Postulaty uwzględniają także własne doświadczenia NGL i obserwacje związane z udziałem w postępowaniach związanych z pozyskaniem uzbrojenia i sprzętu wojskowego, w tym postępowaniach offsetowych.

Autorzy:

dr Krzysztof Wiater, Senior Partner, NGL Advisory
Jarosław Witek, Partner, NGL Legal