

SPADEK SPRZEDAŻY POTENTATÓW NA RYNKU UZBROJENIA. PGZ W PIERWSZEJ SETCE

Największe koncerny zbrojeniowe zmniejszyły w ubiegłym roku sprzedaż w stosunku do roku 2013 - wynika z raportu sztokholmskiego instytutu SIPRI. Liderem rankingu pozostaje Lockheed Martin, choć udział w rynku zwiększają przedsiębiorstwa spoza USA i Europy Zachodniej. W zestawieniu 100 największych światowych koncernów zbrojeniowych znalazła się, po raz pierwszy w historii, Polska Grupa Zbrojeniowa.

Sztokholmski instytut SIPRI opublikował zestawienie stu największych światowych koncernów zbrojeniowych. Kluczowym czynnikiem, mającym wpływ na kształtowanie rankingu, były przychody danego przedsiębiorstwa z sektora obronnego. Łączna sprzedaż podmiotów zaliczonych do „Top 100” zmniejszyła się w 2014 roku w stosunku do poprzedniego roku o 1,5%. Taka sytuacja jest spowodowana przez spadek obrotów przedsiębiorstw z USA i zachodniej Europy i ma miejsce pomimo zwiększenia przychodów koncernów zbrojeniowych z regionu Azji i Pacyfiku oraz z Rosji.

Pierwsze miejsce w rankingu przyznano koncernowi Lockheed Martin, który w ubiegłym roku zwiększył sprzedaż uzbrojenia z 35,49 do 37,47 mld USD. Na kolejnych pozycjach uplasowały się Boeing, BAE Systems, Raytheon i Northrop Grumman. Spośród pierwszej piątki wyłącznie Lockheed Martin odnotował zwiększenie przychodów ze sprzedaży uzbrojenia, w pozostałych firmach wspomniana wartość uległa zmniejszeniu.

W pierwszej dziesiątce znalazły się również General Dynamics, Airbus Group, United Technologies i amerykański L-3 Communications. Spośród wymienionych przedsiębiorstw jedynie UTC zwiększył sprzedaż uzbrojenia, w pozostałych przypadkach obroty zmniejszyły się. Dane z „pierwszej dziesiątki” świadczą też o względnej stabilności proporcji udziału w rynku - dziewięć pierwszych przedsiębiorstw zachowało pozycje z 2013 roku.



Yuriy Lapitskiy/CC-BY-SA-2.0

Na 11. miejscu w rankingu znalazł się rosyjski Almaz-Antiej, producent m.in. zestawów przeciwlotniczych, objęty sankcjami Unii Europejskiej. Rosjanie zdołali jednak zwiększyć sprzedaż z 8,04 do 8,84 mld USD. W rankingu największych światowych przedsiębiorstw z branży obronnej odnotowano również wzrost ogólnej wartości udziału podmiotów z Federacji Rosyjskiej w sprzedaży uzbrojenia (z 7,6% do 10,2%). W rankingu nie uwzględniono za to firm z ChRL. Przedstawiciele SIPRI przyznali, że chińskie przedsiębiorstwa notują przychody, pozwalające na ich uwzględnienie w zestawieniu, ale nie przedstawiają one wiarygodnych danych finansowych.

Po raz pierwszy w historii w rankingu znalazła się Polska Grupa Zbrojeniowa, plasując się na 67. miejscu z przychodami ze sprzedaży rzędu 1,27 mld USD. Jej obecność w zestawieniu wynika z procesu konsolidacji polskiego przemysłu obronnego. Z kolei spośród przedsiębiorstw ukraińskich w rankingu znalazł się Ukroboronprom, zajmujący 90. miejsce. Znaczny (ponad 50%) spadek przychodów ze sprzedaży w 2014 roku spowodowany był nie tylko trudnościami związanymi z konfliktem na Ukrainie, ale też zmniejszeniem wartości hrywny do dolara, co wpłynęło na dane z rankingu.



Fot. kpt. J. Błaszczak/12BZ

W ubiegłym roku o 9,4% sprzedaż uzbrojenia zwiększyły firmy niemieckie, w dużej mierze z uwagi na wzrost zamówień koncernu stoczniowego ThyssenKrupp. Spadły z kolei przychody firm z Francji i Wielkiej Brytanii, choć np. Nexter zdołał zwiększyć w ubiegłym roku sprzedaż. Zarówno zmniejszenie przychodów brytyjskich firm, jak i w ogóle przedsiębiorstw z Zachodu jest związane z cięciami budżetowymi w Stanach Zjednoczonych, będących kluczowym eksporterem i zarazem ważnym odbiorcą sprzętu wojskowego (w tym budowanego w kooperacji).

SIPRI zwraca również uwagę na długoterminowy wzrost znaczenia na rynku przedsiębiorstw z Turcji i Korei Południowej. W rankingu znalazły się Aselsan (na 73. miejscu) oraz Turkish Aerospace Industries (na 89. Miejscu), jak również sześć firm z Korei Południowej, które miały zwiększyć sprzedaż uzbrojenia w stosunku do 2013 roku o ponad 10%. W zestawieniu ujęto m.in. Samsung Techwin, który zawarł w ubiegłym roku umowę licencyjną z Hutą Stalowa Wola na produkcję w Polsce podwozi K9 do armatohaubic samobieżnych Krab. Przedsiębiorstwo odnotowało jednak spadek przychodów ze sprzedaży uzbrojenia z 960 do 920 mln USD.

Dane SIPRI, świadczące o spadku sprzedaży największych podmiotów należy odczytywać w świetle niekorzystnych tendencji wydatków obronnych państw zachodniej Europy i USA, jakie były kontynuowane w 2014 roku. Były one głównym powodem spadku przychodów znacznej części przedsiębiorstw zbrojeniowych. Obecnie zarówno w Stanach Zjednoczonych jak i w Europie pojawiają się pierwsze konkretne plany zwiększenia wydatków obronnych (na ogół na niewielką skalę), przez co niekorzystne tendencje mogą ulec jeśli nie odwróceniu, to przynajmniej częściowemu zahamowaniu. Podwyższenie wydatków ma związek z pogarszającą się sytuacją w zakresie bezpieczeństwa, w tym z kryzysem na Ukrainie, czy zagrożeniem ze strony tzw. Państwa Islamskiego.

Warto również zauważyć, że o ile - według danych SIPRI za lata 2010-2014 udział w rynku eksportowym Federacji Rosyjskiej jest niższy od Stanów Zjednoczonych jedynie o 4 pkt. proc. (27% wobec 31%), o tyle żadna z rosyjskich firm nie znalazła się w pierwszej dziesiątce rankingu, gdzie zgrupowane były firmy które wygenerowały niemal 50% przychodów z Top 100.

Może to świadczyć o szczególnym znaczeniu, jaki ma dla rosyjskiej gospodarki eksport uzbrojenia. Zdecydowanie wyższe przychody przedsiębiorstw z Zachodu związane są bowiem nie tylko z procesami konsolidacji, ale też z wolumenem budżetów obronnych w poszczególnych krajach, będącym podstawą dla krajowych zamówień (łącznie zdecydowanie wyższym, niż Rosji). Nie oznacza to jednak bynajmniej, że wyższe kwoty przeznaczane na zamówienia obronne automatycznie przekładają się na odpowiedni poziom zdolności. Jest to spowodowane znacznie wyższymi kosztami pracy na Zachodzie, a także inną strukturą budżetów obronnych, gdzie często przykłada się większą wagę do zdolności, które są bardzo przydatne w działaniach asymetrycznych, nie zapewniają jednak przewagi w konwencjonalnym konflikcie zbrojnym. Dowodem na zbyt niski poziom wydatków w zachodniej Europie i w USA jest też niezadawalający stopień gotowości bojowej wojsk, pomimo zmniejszenia ich liczebności.