

BIULETYN

Nr 84 (949) • 25 września 2012 • © PISM

Redakcja: Marcin Zaborowski (redaktor naczelny), Katarzyna Staniewska (sekretarz redakcji),
Jarosław Ćwiek-Karpowicz, Beata Górka-Winter, Artur Gradziuk, Roderick Parkes, Beata Wojna

Rozmowy o fuzji koncernów EADS i BAE – rosnące ambicje Europy

Wojciech Lorenz, Marcin Terlikowski

Planowana fuzja największych europejskich firm sektora obronnego EADS i BAE Systems miałaby poważne konsekwencje dla całej branży. Nowa firma byłaby lepiej przygotowana do konkurencji z rywalami i praktycznie zmonopolizowałaby europejski rynek uzbrojenia. Warunkiem porozumienia są jednak gwarancje dla interesów Francji, Niemiec, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii, które obecnie w różnym stopniu kontrolują obie firmy. Chociaż konsolidacja nie godziłaby bezpośrednio w polski sektor obronny, w długim terminie miałaby poważny wpływ na mniejszych producentów uzbrojenia.

Informacja, że dwie główne firmy europejskiego sektora obronnego – European Aeronautic Defence and Space Company (EADS) i BAE Systems – prowadzą rozmowy na temat fuzji, wywołała poruszenie wśród potencjalnych rywali z branży. Nowe konsorcjum stałoby się największą firmą sektora lotniczego i obronnego na świecie. W czasach malejących wydatków na obronność i rosnącej konkurencji na światowym rynku uzbrojenia taki olbrzym mógłby się okazać skutecznym graczem w walce o kontrakty. Fuzja byłaby też następnym krokiem w procesie konsolidacji europejskiego sektora obronnego. W ciągu ostatnich 20 lat konsolidacja rozproszonych, niewielkich przedsiębiorstw kontrolowanych przez rządy przekształciła europejski rynek obronny w strukturę zbliżoną do oligopolu, z wyraźnymi liderami (francusko-niemiecko-hiszpański EADS, brytyjski BAE, włoska Finmeccanica, francuski Dassault), siecią powiązanych z nimi niezależnych firm (np. szwedzki Saab-Scania) oraz joint ventures (np. MBDA, która należy do EADS i BAE). Firma EADS miała powstać w wyniku fuzji największych przedsiębiorstw aeronautycznych Niemiec, Francji, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii, ta ostatnia wycofała się jednak z negocjacji i obrała drogę konsolidacji narodowej, której rezultatem było utworzenie BAE Systems.

Argumenty ekonomiczne. Rozważana fuzja to odpowiedź na dynamiczne zmiany na rynku uzbrojenia. W Europie rynek ten szybko się kurczy wraz z kolejnymi cięciami budżetów obronnych. W latach 2009–2011 wydatki na obronność w UE spadły o 17 mld euro, kwotę równą połowie budżetu obronnego Niemiec. W 2010 r. wydatki zmalały do poziomu z lat 2000–2001, osiągając 204 mld euro (dla porównania w USA 520 mld). Na razie nie odbiło się to na inwestycjach, ponieważ długoterminowe kontrakty i umowy ramowe utrudniają ograniczenie już realizowanych dostaw. Jest jednak pewne, że zamówienia na nowe uzbrojenie będą w najbliższych latach mniejsze niż zakładano, np. na helikoptery NH-90 czy samoloty F-35. Jednocześnie konkurencja na rynku w innych częściach świata zaostrza się wraz z pojawianiem się na nim nowych graczy. Firmy z Brazylii, Chin, Indii czy Południowej Afryki coraz skuteczniej rzucają wyzwanie dotychczasowym liderom (np. brazylijski Embraer z powodzeniem sprzedaje samoloty wojskowe w Azji i Ameryce Płd.).

Zarówno BAE, jak i EADS odczuły te zmiany. Choć BAE w 2011 r. było na trzecim miejscu w rankingu największych firm zbrojeniowych na świecie, jego sprzedaż spadła o 14%, a zyski o 7% w porównaniu z 2010 r. Sprzedaż uzbrojenia przez EADS spadła o 5% (7 miejsce).

Połączenie EADS i BAE mogłoby poprawić ich pozycję rynkową dzięki obniżeniu kosztów (przez efektywniejsze wykorzystanie i eliminację duplikacji posiadanych aktywów oraz dzięki korzyściom ze zwiększonej skali produkcji), rozszerzenie oferty i mniejsze uzależnienie od kurczących się sektorów.

Już w tej chwili EADS i BAE się uzupełniają. EADS, właściciel Airbusa i Astrium, produkuje przede wszystkim samoloty i sprzęt kosmiczny. Ponieważ 75% przychodów firmy generuje sprzedaż

cywilna, jej zysk ogółem w 2011 r. wzrósł o 87% w porównaniu z 2010 r. Natomiast 98% sprzedaży BAE to uzbrojenie. Nowa firma miałaby zatem szeroką ofertę produktów cywilnych i wojskowych, w tym samolotów, okrętów, pojazdów opancerzonych, rakiet, inteligentnej amunicji, radarów, systemów dowodzenia i łączności, sprzętu kosmicznego itp. Praktycznie zmonopolizowałaby europejski rynek obronny i stałaby się jednym z największych graczy na światowym rynku. Prawdopodobnie zyskałaby też łatwiejszy dostęp do zamówień USA (dzięki silnej pozycji BAE na amerykańskim rynku, zapewniającym niemal połowę dochodów firmy) i mogłaby rzucić wyzwanie najpoważniejszym konkurentom, jak Boeing czy Lockheed Martin. Chociaż po ewentualnej fuzji wielkość sprzedaży obu firm się nie zsumuje (EADS – 47,5 mld euro, BAE – 26 mld euro w 2011 r.), na pewno przewyższy rywali z USA (Boeing 48,5 mld euro w 2011 r, Lockheed Martin 34,5 mld euro).

Przeszkody polityczne. Fuzja nie będzie jednak łatwa i to nie tylko z powodu wyzwań organizacyjnych. Głównym problemem będzie umożliwienie rządowi blokowania decyzji nowej firmy postrzeganych jako zagrażające ich bezpieczeństwu. Dla Wielkiej Brytanii prawo weta (tzw. złota akcja) to gwarancja zachowania kontroli nad narodowym potencjałem nuklearnym (BAE, korzystając ze wsparcia USA, produkuje zarówno rakiety strategiczne Trident, jak i uzbrojone w nie okręty podwodne Vanguard). Będzie ona prawdopodobnie chciała także gwarancji, że technologie, do których ma dostęp dzięki specjalnym stosunkom z USA, nie przedostaną się do innych krajów.

Chociaż fuzja jest dużą szansą dla całkowicie uzależnionego od sprzedaży broni BAE, jej przeciwnicy argumentują, że Wielka Brytania może wystąpić z UE w ciągu najbliższej dekady (nawet jeśli nie formalnie, to *de facto*) i dlatego nie powinna wiązać swojego sektora obronnego z Unią, tylko wykorzystać go do podtrzymania i rozwoju specjalnych stosunków z USA.

Zachowania kontroli nad nową firmą oczekują także rządy Niemiec, Francji i Hiszpanii (choć Komisja Europejska sygnalizuje, że może zgłosić sprzeciw wobec fuzji). Niemcy, które miały duży wpływ na EADS, obawiają się, że zostaną zmarginalizowane przez blisko współpracujące ze sobą Francję i Wielką Brytanię. Niepokój budzą też ewentualne zwolnienia po restrukturyzacji nowej firmy. Zbyt daleko idące gwarancje dla interesów narodowych mogą z kolei wywołać zastrzeżenia USA. Jeśli uznają one, że nowa firma jest kontrolowana politycznie, mogą nie zgodzić się na otwarcie przed nią swojego rynku. To mogłoby zniwelować dotychczasowe sukcesy BAE w USA.

Konsekwencje. Spodziewane zyski z fuzji nie są przesądzone, gdyż konsolidacja sektora wyprzedza obecnie integrację polityki obronnej w UE. Wspólna polityka bezpieczeństwa i obrony przestała się rozwijać i nie zapewnia politycznego wsparcia dla restrukturyzacji sektora (inaczej niż w latach 90., gdy branża konsolidowała się także w odpowiedzi na cel polityczny, jakim było stworzenie efektywnej bazy przemysłowej dla rodzącej się europejskiej autonomii w polityce bezpieczeństwa). Jeśli koncepcja wspólnego rozwoju zdolności wojskowych i dzielenia się nimi („*pooling and sharing*” w UE, „*inteligentna obrona*” w NATO) nie obejmie wspólnych zakupów uzbrojenia lub wielonarodowych programów rozwojowych, korzyści skali się nie pojawią. W takiej sytuacji nawet strategia proeksportowa może nie gwarantować sukcesu. Konkurencja na rynkach Azji i Afryki będzie się bowiem zaostrzać, zaś kurczący się rynek w USA może skłonić ten kraj do zamykania się na konkurencję zagraniczną. Możliwe też, że powstanie tak dużej firmy zmusi innych do podążania jej śladem. Przewiduje się, że jeśli fuzja dojdzie do skutku, kontrolowane przez Francję firmy Safran i Thales (systemy aeronautyczne i elektronika) również się połączą. Proces ten może także objąć sektory lądowy i morski, funkcjonujące dotąd głównie w ramach poszczególnych rynków narodowych.

Konsolidacja sektora ograniczy konkurencyjność mniejszych producentów uzbrojenia, takich jak Polska. Skoncentrowanie bazy przemysłowej największych producentów uzbrojenia w jednym europejskim przedsiębiorstwie spowoduje, że mniejsi gracze będą musieli rozważyć albo przyłączenie się do lidera (za cenę sprowadzenia do roli poddostawców komponentów lub producentów niszowych systemów), albo utworzenie konkurencyjnego konsorcjum, co byłoby jednak wyjątkowo trudne. Innym rozwiązaniem (preferowanym do tej pory przez wielu członków UE, w tym Polskę) może być poleganie na zakupach rządowych, dokonywanych z pominięciem zasad wolnego rynku. Będzie to jednak coraz trudniejsze ze względu na obowiązywanie nowego prawa unijnego, poważnie ograniczającego możliwości stosowania narzędzi protekcyjnych w przetargach na uzbrojenie.

Bezpośredni wpływ fuzji na polski rynek byłyby jednak ograniczony. Zarówno EADS, jak i BAE nie mają istotnych inwestycji w Polsce. EADS posiada zakłady PZL Okęcie, które nie powinny ucierpieć w wyniku ewentualnej restrukturyzacji, ponieważ są cenionym dostawcą części do samolotów transportowych C-295, a ostatnio zaczęły funkcjonować jako centrum serwisowe dla tego typu maszyn. Ewentualne zmiany nie powinny także wpłynąć na planowaną budowę systemu obrony przeciwlotniczej i antyrakietowej, jeśli zostanie wybrana tzw. Tarcza Polski oferowana przez Bumar i MBDA. Firma BAE jest w jeszcze mniejszym stopniu obecna na polskim rynku, choć zaoferowała ostatnio serwisowanie polskich samolotów C-130 Hercules.