

Podle studie Stockholmského mezinárodního ústavu pro výzkum míru (SIPRI - Stockholm International Peace Research Institute) celosvětové výdaje na zbrojení a vedení ozbrojených konfliktů se za posledních deset let zvýšily o 37 % a v roce 2006 dosáhly výše 1204 miliardy dolarů (tj. 902 miliardy eur). V porovnání s rokem 2005 světové výdaje vzrostly o 3,5 % a předpokládá se, že tato růstová tendence bude pokračovat i v následujících letech. Na celkových světových vojenských výdajích se Spojené státy podílejí 528,7 mld. USD (395,8 mld. eur), tj. 46 % a daleko tak předstihují ostatní země. [1]

| STÁT | Vojenské výdaje (v mld., USD) | Výdaje na obyvatele (v USD) | Podíl na celkových světových výdajích |
|----------------|-------------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|
| USA | 528,7 | 1 756 | 46 % |
| Velká Británie | 59,2 | 990 | 5 % |
| Francie | 53,1 | 875 | 5 % |
| Čína [*] | 49,5 | 37 | 4 % |
| Japonsko | 43,7 | 341 | 4 % |
| Německo | 37,0 | 447 | 3 % |
| Rusko [*] | 34,7 | 244 | 3 % |

Poznámka: [*] ... údaje jsou kvalifikovaným odhadem

Zdroj: SIPRI YEARBOOK 2007. Armaments, Disarmament and International Security. Chapter summaries. URL: <<http://yearbook2007.sipri.org/yb07-summaries.pdf/view>> [cit. - 2007-06-23]

Tab. 1: Vojenské výdaje světových mocností

Tyto objemy vojenských výdajů jsou hlavní determinantou rozvoje světového obchodu s produkcí vojenského určení. Značná část těchto prostředků je určena na nákup zbraní a vojenské techniky v zahraničí. Vývoj mezinárodně politické situace, tažení proti terorismu, dynamický rozvoj vědecko-technického pokroku a jeho aplikace ve vojenství pak zásadním způsobem ovlivňují konkrétní použití prostředků určených na nákupy zbraní, celkové objemy a strukturu těchto nákupů, a tím i tendence vývoje světového trhu s produkcí vojenského určení.

Charakteristické rysy současného světového zbrojního trhu

Produkce zbraní a vojenské techniky představuje významný fenomén, který zásadním způsobem ovlivňuje veškeré rozhodování při řešení otázek obrany a bezpečnosti jednotlivých zemí. Vliv tohoto fenoménu umocňují změny, které ve struktuře světového trhu s produkcí vojenského určení a v organizaci světové vojenské výroby vyvolává proces globalizace.

Mezi hlavní změny patří především konsolidace a upevnění pozic tradičních světových výrobců zbraní a vojenské techniky, které se uskutečnily na pozadí zásadního snížení objemů

výroby vojenské produkce a s tím souvisejících snah o kompenzaci ztrát cestou zvýšení exportu vojenské produkce do zahraničí.

Jestliže USA vždy v minulosti zaujímaly dominantní postavení na trhu s vojenskou produkcí, tak v posledních letech své pozice podstatným způsobem upevnily. V současné době je více jak 55 % všech zbraní a vojenské techniky světa vyráběno americkými společnostmi. Analogickou situaci lze pozorovat i v oblasti exportu vojenské techniky.

I pro současný vývoj na světovém trhu se zbrojní produkcí tak platí, že **v podmínkách otevřených trhů ekonomicky nejrozvinutější a technicky nejvyspělejší státy snadno vítězí nad zaostávajícími konkurenty a na světovém trhu se stávají rozhodujícími dodavateli většiny nejmodernější produkce vojenského určení.**

Při analýze současného stavu světového trhu se zbraněmi se nelze nezmínit alespoň stručnou poznámkou o postavení Ruska. Je všeobecně známé, že na počátku 90. let 20. století byl nastartován proces vedoucí k zásadnímu omezení zóny ekonomického (i politického) vlivu Ruska. To vedlo ke ztrátě mnoha tradičních odběratelů jeho vojenské produkce, a tím i k výraznému omezení možností zapojování vnějších zdrojů ve prospěch ruské ekonomiky. Na vnitřním trhu došlo v tomto období k radikálnímu poklesu domácí poptávky po produkci vojenského určení. Některé zdroje hovoří až o stonásobném poklesu objemu státních nákupů vojenské produkce. V návaznosti na tento vývoj dochází k degradaci výrobní základny mnoha podniků a celých uskupení výrobců vojenské produkce.

V souvislosti s poklesem zdrojů ze zahraničí vedl tento vývoj k uzavření (v lepším případě k zakonzervování) řady podniků a zařízení obranného průmyslového komplexu a k likvidaci výroby mnohých typů zbraní a vojenské techniky. Teprve po roce 2000 lze sledovat ve vývoji obranného průmyslového komplexu Ruska tendence vedoucí k jeho stabilizaci a k následné restauraci role Ruska na světovém trhu s produkcí vojenského určení. Podle údajů Federální služby pro vojensko-technickou spolupráci Ruska dosáhl ruský export zbraní v roce 2001 objemu 3,7 mld. USD a v roce 2002 objemu 4,8 mld. USD. Jak ukazují údaje v tab. 2, tato tendence dynamického růstu exportu zbraní pokračuje až do současnosti.

| roky | VELIKOST EXPORTU ZBRANÍ A VOJENSKÉ TECHNIKY (mil. USD) | | |
|--------------------|---|--------------------|--------------------------------------|
| | Celkový objem | „Rocoboronekспорт“ | Nezávislí vývozci speciální techniky |
| 2003 | 5400 | 5075 | 325 |
| 2004 | 5780 | 5120 | 660 |
| 2005 | 6126 | 5226 | 900 |
| 2006 | 6460 | 5300 | 1160 |
| 2007 (prognóza) | 8000 | 6000 | 2000 |

Pramen: URL: < <http://www.cast.ru/comments/?form=print&id=276> >
[cit.–2007–04–09]

Tab. 2: Ruský export u zbraní a vojenské techniky letech 2003-2006

V současnosti žádná země, kromě USA, není schopna efektivně uspokojovat širokou škálu potřeb v oblasti zbrojní produkce pouze vlastními silami. Náklady na výzkum, vývoj a výrobu moderní produkce vojenského určení přesahují ekonomické možnosti jednotlivých zemí.

V těchto podmínkách nabývá stále většího významu *vojensko-technická spolupráce zemí*, představující specifickou oblast mezinárodních vztahů.

V důsledku specifík těchto vztahů informace o konkrétních operacích s produkcí vojenského určení a ekonomické údaje, které je charakterizují, jsou zpravidla málo transparentní, omezené a často i rozporné. Proto údaje o objemech a perspektivách prodeje produkce vojenského určení exportujícími zeměmi, které jsou uváděny různými zdroji, se (a někdy i podstatně) liší.

I přesto je možné vypořádat u všech významnějších expertních institucí významnou shodu v hodnocení obecné situace v oblasti obchodu se zbraněmi. Tato shoda se vztahuje především na hodnocení současného stavu světového trhu s produkcí vojenského určení.

Z analýz materiálů různých mezinárodních institucí a v odborném tisku publikovaných závěrů vyplývá, že současný světový trh s produkcí vojenského určení charakterizují, kromě již uvedených tendencí spjatých s rozvojem procesu globalizace, především následující vývojové tendence:

- ❑ zostřování konkurence mezi exportéry produkce vojenského určení, které je podmiňované především vstupem nových exportérů této produkce ze zemí Asie, východní Evropy a SNS na tento trh,
- ❑ rostoucí nasycenost trhu nabízenými typy a druhy produkce vojenského určení, převíšením nabídky nad poptávkou,
- ❑ růst požadavků importujících zemí na ekonomickou a užitnou efektivnost i spolehlivost nakupované produkce vojenského určení,
- ❑ uskutečňování nákupů produkce vojenského určení importujícími zeměmi převážně na základě veřejných zakázek (tendrů),
- ❑ rostoucí tendence řady importujících zemí nenakupovat hotové zbraňové (systémy) komplexy a vojenskou techniku, ale získat (nakoupit) moderní pokrokovou technologii výroby produkce vojenského určení, získat práva organizace licenční výroby,
- ❑ snahy exportujících i importujících zemí o vytváření společných výzkumných, vývojových, výrobních a obchodních korporací,
- ❑ široké využívání offsetových programů.

Uvedené prohlubující se tendence vývoje, charakterizující současný stav světového trhu se zbraněmi, neotřásly pozicemi tradičních hlavních exportérů produkce vojenského určení: USA, Ruska, Velké Británie, Německa a Francie. Přičemž v posledních letech se do této skupiny zařadily i Izrael a Čína.

Neotřesitelné postavení náleží USA, které si po celé období let 1998-2005 udržovaly zhruba 40% podíl na celkovém objemu dodávek produkce vojenského určení.

V roce 2005 činil objem prodeje zbraní stovky nejvýznamnějších světových producentů (s výjimkou Číny) 290 mld. USD (více než 217 mld. eur). Z této „top stovky“ společností je 40 amerických, jedna kanadská a společně tvoří 63,0 % celkových prodejů této skupiny. Další 36 společností (včetně 9 ruských) pochází z Evropy a podílejí se 29,7 % na objemu celkového prodeje. 13 dalších společností pochází z ostatních členských OECD a dosahují 4,1 % podílu na prodeji. Zbývajících 10 společností pochází ze zemí, které nejsou členy OECD – tyto se podílejí pouze 3,2 % na celkovém prodeji produkce vojenského určení. [2]

Ve srovnání s rokem 2004 zvýšila v roce 2005 stovka největších světových exportérů zbraní svůj objem prodejů o 20 %. Z toho 40 amerických společností zaznamenalo největší nárůst prodejů – o 27 % v běžných cenách. Druhý největší nárůst zaznamenalo 9 ruských společností

– 19 %. O 9 % zvýšilo svou produkci 27 západoevropských společností a o 7 % vzrostla výroba zbrojním společnostem z Izraele. [3]

Současný světový trh se zbraněmi a vojenskou technikou je charakterizován **rostoucí konkurencí na straně nabídky** produkce vojenského určení. V zájmu udržení si minimálně současných objemů vývozu a upevnění svých pozic na tomto trhu, obrací hlavní exportéři svou pozornost ke stále systematictějšímu a intenzivnějšímu využívání následujících nástrojů a metod:

- ❑ poskytování importujícím zemím záruk bezpečnosti (využívají především USA);
- ❑ vyvíjení ekonomického a politického tlaku na potenciální odběratele (využívají především USA);
- ❑ poskytování importujícím zemím dlouhodobých úvěrů na nákupy zbraní a bojové techniky;
- ❑ realizování dodávek produkce vojenského určení za zvýhodněných podmínek, s následnými dodávkami náhradních dílů a poskytováním služeb až do výše celkové původní hodnoty;
- ❑ uskutečňování dodávek zastaralé výzbroje a vojenské techniky za snížené ceny (nebo zcela bezplatně), které jsou doprovázené kontrakty na dodávky nových typů zbraní za jejich plnou cenu;
- ❑ uskutečňování offsetových programů při dodávkách produkce vojenského určení (pouze USA za posledních deset let uskutečnily kompenzační výplaty importérům za tyto operace v celkové sumě 84 mld. USD);
- ❑ využívání kooperačních vztahů mezi exportéry k výrobě společných typů zbraní a vojenské techniky a jejich realizaci na světovém trhu (např. Polsko uzavřelo kontrakt na dodávku tanků PT-91 do Malajsie, které byly vybaveny francouzským systémem řízení palby, německými motory a převodovkami).

Tendence v rozvoji světového trhu

Perspektivy rozvoje světového trhu se zbraněmi jsou v nejbližších deseti letech spjaty s vojenskými programy řady států asiatsko-tichooceánského regionu, Blízkého východu a Latinské Ameriky. Tyto státy jsou zaměřeny na zvyšování bojové síly národních ozbrojených sil jak cestou jejich vybavení novými zbraňovými systémy, tak i cestou modernizace zastaralé výzbroje a vojenské techniky. Uskutečnění těchto plánů závisí především na stabilitě světové ekonomiky a finanční situaci zemí zainteresovaných na nákupech produkce vojenského určení.

Při zachování současných tendencí ve světové ekonomice podstatné zvýšení objemu prodejů zbraní a vojenské techniky v nejbližším období nelze očekávat. Je pravděpodobně, že v období do roku 2010 **se objem prodejů stabilizuje na úrovni 300-350 mld. USD za rok**. Geografie dodávek produkce vojenského určení také neznamená podstatných změn: hlavními kupci výzbroje zůstanou země Jihovýchodní, Střední a Jižní Asie (průměrně 35-40 %), Blízkého a Středního východu (30-35 %).

Ve vztahu ke struktuře poptávky po konkrétních typech a druzích produkce vojenského určení je zřejmé, že na světovém trhu zbraní **si převahu uchová letecká a kosmická technika (do 60 % všech prodejů)**. V následujícím období zřejmě vzrostou objemy prodejů vojenské námořní techniky, techniky PVO, vysoce přesných zbraní, elektronických prostředků průzkumu a řízení.

Celkově lze předpokládat, že *struktura prodejů* produkce vojenského určení bude v nejbližší budoucnosti tvořena:

- ❑ leteckou a raketovou technikou, 50-60 %;
- ❑ technikou PVO, 15-20 %;
- ❑ vojenskou námořní technikou, 15-20 %;
- ❑ elektronickými systémy řízení, sběru a přenosu informací, 10-15 %;
- ❑ technikou pozemních vojsk, 10-15 %.

Konkurenční boj za nejvýhodnější kontrakty se stane mnohem tvrdším a v zájmu vítězství v tendrech se budou využívat rozličné formy a metody tohoto boje, který se tak stane i velmi rafinovaným bojem. Je nesporné, že v nejbližší budoucnosti budou USA a země NATO, v zájmu zvýšení objemů prodejů americké a západoevropské výzbroje, i nadále využívat metody ekonomického a politického nátlaku na importující země.

Pro současný vývoj je charakteristické vytváření **společných firem a kooperujících sdružení nadnárodního charakteru**, které není zaměřeno jen na výrobu, ale i do vědecko-výzkumné činnosti a vývoje nových typů a systémů výzbroje. Produkce takto vzniklých zbrojních korporací je určena nejen k vyzbrojování ozbrojených sil zemí, které se zúčastňují projektu, ale také i na export do třetích zemí. Intenzívně se rovněž rozvíjí takové metody upevňování komerčních pozic na trhu jako *předávání technologií a realizace přímých investic v obranné sféře, a také – logistická podpora výroby vojenské techniky a jejího po prodejního servisu*.

Zesilující se konkurenční boj mezi USA a exportéry ze zemí západní Evropy, aktivizace Ruska na trhu se zbraněmi a růst požadavků importujících zemí na takticko-technické charakteristiky a podmínky dodávek výzbroje a vojenské techniky vedou ke značnému *rozšiřování využívání úvěrů a offsetových programů* při uzavírání kontraktů.

Spolu s nabídkou dlouhodobých a střednědobých úvěrů jsou v současnosti stále častěji využívány i nestandardní scénáře **zbožního úvěrování importérů** produkce vojenského určení. Různé varianty úvěrování plateb jsou zpravidla uplatňovány při dodávkách současných finančně náročných a v procesu exploatace nákladných typů letecké, vojenské námořní techniky a techniky PVO.

Je oprávněné se domnívat, že v nejbližším desetiletí budou prakticky všechny kontrakty na dodávky produkce vojenského určení doprovázeny **offsetovými programy a jejich využívání se bude neustále rozšiřovat**. Jestliže v 1970 letech se offsetové programy využívaly pouze ve dvaceti zemích, tak v současnosti jsou již využívány 130 státy. V politice zemí importujících zbraně a vojenskou techniku lze pozorovat sílící **tendenci růstu požadavků** na offsetové programy: zvyšují se pokuty za nesplnění nebo opožděné plnění offsetových závazků dodavateli produkce vojenského určení, vůči exportérům jsou do smluv včleňovány požadavky na závazné dodatky, týkající se odpovídajících garancí plnění offsetových programů, stanovují se lhůty průběžného plnění, kontroly a konečného splnění offsetových programů (od čtyř do deseti let).

Kromě toho, mnohé importující země přímo zákonem stanovují nejnížší sumy kontraktů na nákup produkce vojenského určení, od kterých se vyžaduje závazný offset (od 10 000 do 10 mil. USD). Zároveň je možné pozorovat tlak na růst objemu závazných offsetových programů, vyjadřovaný v procentech celkové hodnoty dodávky zbraní a vojenské techniky.

V nejbližším desetiletí bude kooperace exportujících zemí při vývoji nových a modernizaci existujících typů produkce vojenského určení i nadále nabývat stále většího významu. S ohle-

dem na charakter současného vývoje a neustálé hledání nových forem vojensko-technické spolupráce na mezinárodní úrovni se lze domnívat, že ke **svému konci se neúprosně blíží epocha národních obranných průmyslových komplexů.**

Již dnes se velmi často hovoří o „severoamerickém obranném průmyslovém komplexu“, „západoevropském obranném průmyslovém komplexu“ o „obrném průmyslovém komplexu Latinské Ameriky“ apod. V pozadí vzniku těchto nadnárodních, regionálních obranných průmyslových komplexů se nachází procesy koncentrace vojenské výroby a výzkumu, centralizace jejich řízení na národní i nadnárodní úrovni a následně rozvoj jednotlivých forem vojensko-technické spolupráce až po konkrétní procesy bezprostřední integrace výroby produkce vojenského určení v mezinárodním měřítku. Jestliže na počátku 90. let 20. století tvořil podíl pěti největších výrobců zbraní na celkovém objemu světové produkce vojenského určení 20 %, pak v roce 1998 se tento podíl zvýšil téměř dvakrát a převýšil úroveň 40 %. V jednotlivých zemích byl tento proces ještě intenzivnější. V USA prakticky celý obranný průmyslový komplex je kontrolován pouze čtyřmi největšími společnostmi. V Číně je výroba vojenské letecké techniky soustředěna do výrobních zařízení pouze dvou společnostmi. [4]

Perspektivní metodou dosahování nezanedbatelných zisků na trhu se zbraněmi se v nejbližším období stane **modernizace produkce vojenského určení**, která byla v minulosti dodána importujícími zeměmi. K tomuto závěru opravňují následující skutečnosti:

1. Trvale se zvyšuje hodnota (cena) nových typů zbraní a vojenské techniky, což vede k prudkému poklesu objemu jejich nákupů.
2. Potenciální zájemci zpravidla nedisponují takovými finančními zdroji, aby mohli své potřeby krýt pouze nákupem nové produkce vojenského určení.
3. V importujících zemích se nahromadil obrovský park zastaralé techniky, jejíž doba užívání může být podstatně prodloužena a bojové možnosti přiblíženy k současné úrovni cestou jejich modernizace. Při tom výdaje na modernizaci staré produkce vojenského určení mohou být podstatně menší, než výdaje na nákup nových typů. Například cena dohotovění a vybavení současnými elektronickými systémy MiG-21 a MiG-23 představuje průměrně 10-15 % ceny nových typů letadel, a doba užívání se prodlužuje na 10-15 let.
4. Opatření k modernizaci zastaralé techniky mohou být realizována ve velmi krátkých lhůtách (v průběhu 2-3 let).
5. Modernizace se může uskutečnit na výrobní základně importujících zemí, což umožňuje vytváření nových pracovních míst a zajišťuje určitou ekonomii prostředků.

Objem trhu modernizace produkce vojenského určení je dostatečně veliký. Tak např. některé ruské zdroje uvádí, že v zemích potenciálních importérů se nachází asi 40 tisíc tanků T-55, T-62, T-72, přibližně asi 15 tisíc BVP-1, BVP-2, BVP-3, kolem 11 tisíc kusů různých typů děl pozemního dělostřelectva, více jak 20 tisíc protiletadlových komplexů ZSU-23, ZSU-23-4, kolem 600 kompletů ZRK S-125 „Pečora“, více jak tisíc letadel MiG různých modifikací atd. Jen do států střední a východní Evropy bylo v minulosti dodáno více jak 4700 tanků T72, více jak 12 500 ks BVP, letadel typu MiG více jak 5500 ks, typu SU více jak 1700 ks, a také tisíce kusů techniky PVO. To vše dnes představuje trh modernizace. [5]

Kromě uvedeného, tento trh se v současnosti velmi aktivně vytváří a formuje. Bez ohledu na to, že v importujících zemích současný počet uzavřených kontraktů na dodávky modernizace produkce vojenského určení zahrnuje jen malou část celkového objemu uzavřených kontraktů, *probíhá intenzivní příprava exportujících zemí k osvojení si tohoto trhu* – připravují

se různé varianty modernizace starých typů zbraní a vojenské techniky, které by se měly stát atraktivními pro importující země. O rozsahu těchto prací vypovídá např. skutečnost, že jen ve vztahu k tanku T-72 bylo různými zahraničními firmami předloženo 48 variant jeho modernizace.

Podle optimistických hodnocení, trh modernizace produkce vojenského určení v nejbližších letech může svým objemem prodeje dostihnout a dokonce i předstihnout objem prodeje nových typů zbraní. S ohledem na projevující se tendence ve sféře exportu klasické produkce vojenského určení pro pozemní vojska je nutné v budoucnu očekávat pouze přibližně 10 % celkového zisku z prodeje nových zbraní, a zbývajících 90 % bude plynout z modernizačních programů a dodávek náhradních součástek.

Úspěch realizace projektů modernizace výzbroje a vojenské techniky na světovém trhu bude ve značné míře záviset na optimálním spojení jejich ceny, efektivnosti a lhůt realizace.

Obecně se vychází z předpokladu, že růst objemu prodeje modernizovaných typů výzbroje a vojenské techniky může být zabezpečen:

- ❑ **multivariantností modernizačních programů** každého jednotlivého typů produkce vojenského určení, umožňující konkrétnímu zákazníkovi výběr té varianty, která je pro něj nejpříjemnější a nejvhodnější,
- ❑ **komplexností**, tzn. že se současně modernizují všechny typy výzbroje a vojenské techniky jednoho pokolení nebo jednoho funkcionálního určení,
- ❑ **sjednocením podmínek** modernizace zastaralých typů výzbroje a vojenské techniky v rámci všech exportujících zemí.

Závěr

Současný trh se zbraněmi citlivě a pružně reaguje na všechny probíhající vojensko-politické změny ve světě. Většina tradičních importérů projevuje zájem nejen o nejperspektivnější výzbroj a nejmodernější technologie. Konkurenční boj ve všech segmentech světového trhu se zbraněmi nabývá stále nelítostnějšího charakteru.

V současných podmínkách vydobytí nebo obnovení pozic na trhu se zbraněmi může být dosaženo pouze koordinovaným úsilím jak již na tomto trhu působících subjektů, výzkumných, vývojových a výrobních organizací a firem, tak i obchodních firem a bankovních a úvěrových institucí za politické, právní a ekonomické podpory rezortních ministerstev a celé státní správy.

Literatura:

- OZEROV, V. „Oboronka“ podnimajetsa iz kolen. *Vojenno-promyšlennyj kurjer*. 2005. č. 11.
- KEDROV, I. Indický trh zůstane základním trhem pro ruský OPK. *Vojenno-promyšlennyj kurjer*. r. 2004. 11.-17. února, č. 22.
- KIMLACKIJ, O. A. Vlijanie globalizaci na vojenno-ekonomičeskiju sferu nacionalnoj bezopasnosti Rossiji. *Analitičeskij vjestnik*, č. 9, 2005. Analitičeskije upravlenije Apparata Sovjeta Federacii. Moskva 2005, s. 29.
- SIPRI YEARBOOK 2007. Armaments, Disarmament and International Security. Chapter summaries. URL: <<http://yearbook2007.sipri.org/yb07-summaries.pdf/view>> [cit.-2007-06-23].
- <http://www.sipri.org/contents/milap/milex/aprod/sipridata.html>.
- <http://www.cast.ru/comments/?form=print&id=276>.
- <http://yearbook2005.sipri.org/ch8/ch8>.
- <http://www.sipri.org/contents/milap/milex/aprod/trends.html>.
- <http://www.cast.ru/comments/?form=print&id=136>.
- http://www.vpk-news.ru/print.asp?pr_sign=archive.2004.22.articles.defence_02.