

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Dejan Pagon

TRANSATLANTSKO SODELOVANJE NA PODROČJU OBRAMBNE  
INDUSTRIJE

Diplomsko delo

Ljubljana 2007

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Dejan Pagon  
Mentor: doc. dr. Vladimir Prebilič  
Somentor: asist. mag. Erik Kopač

TRANSATLANTSKO SODELOVANJE NA PODROČJU OBRAMBNE  
INDUSTRIJE

Diplomsko delo

Ljubljana 2007

## ZAHVALA

*Diplomsko delo posvečam staršema Janku in Albi, ki sta mi velik vzgled, saj sta me vedno vzpodbujala in mi pomagala prehoditi načrtano pot. Globoko sem hvaležen tudi bratu Sašu ter širšemu družinskemu krogu, ker so verjeli vame in mi stali ob strani skozi celoten študij.*

*Zahvaljujem se mentorju doc. dr. Vladimirju Prebiliču ter somentorju asist. mag. Eriku Kopaču za strokovno vodstvo in pomoč pri nastajanju diplomskega dela.*

*Seveda ne smem pozabiti tudi vseh tistih, ki so poskrbeli, da so bila moja študentska leta nepozabna.*

**HVALA!**

## **TRANSATLATSKO SODELOVANJE NA PODROČJU OBRAMBNE INDUSTRIJE**

Po koncu hladne vojne je prišlo do velikih sprememb v proizvodnji in trgovini z orožjem in vojaško opremo. Združene države Amerike in evropske države so se zavzele za racionalizacijo obrambne industrije. V nadaljevanju tega diplomskega dela sem opisal spremembe, ki so doletele obrambno industrijo po hladni vojni ter skušal razložiti, kaj je pripeljalo do teh sprememb. V analizo sem vključil tudi faktorje, ki pomembno vplivajo na odnos med Evropo in Združenimi državami na področju obrambne industrije. Ekonomski pritiski silijo velika podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo, k vse večjemu transatlantskemu povezovanju, vendar pa zaradi vloge, ki jo igra obrambna industrija v državi, se pojavljajo ovire, ki zavirajo transatlantsko sodelovanje na področju obrambne industrije. Večina teh ovir pri transatlantskem sodelovanju na področju obrambne industrije je rezultat vladnih politik, ki prihajajo predvsem s strani Združenih držav Amerike, prav tako pa tudi s strani evropskih držav prihaja do vse več vladnih politik, ki ščitijo njihovo obrambno industrijo.

Ključne besede: obrambna industrija; transatlantsko sodelovanje; Evropa; Združene države Amerike.

## **TRANSATLANTIC COOPERATION IN THE FIELD OF DEFENSE INDUSTRY**

Since the end of the Cold War there have been significant changes in the production and trade in armaments and military equipment. United States and European countries undertake a major rationalisation of defense industry. In the following pages of this diploma paper i have reviewed how the industry has changed since the end of the Cold War and I discuss what has driven these changes. I have also analysed many factors that affect the relationship between Europe and United states in the field of defense industry. Market forces are driving major companies, producing weapons and military equipment, towards closer transatlantic links, but because of the nature of defense industry, there are growing obstacles, which impede transatlantic cooperation in the field of defense industry. Most of this obstacles for transatlantic cooperation on the field of defense industry are result of government policies, principally in the United States, but increasingly in Europe, as well.

Key Words: defense industry; transatlantic cooperation; Europe; United States of America.

# KAZALO

SEZNAM TABEL IN SLIK .....	6
SEZNAM PRILOG .....	7
<b>1. UVOD .....</b>	<b>8</b>
<b>2. METODOLOŠKO - HIPOTETIČNI OKVIR .....</b>	<b>11</b>
2.1 OPREDELITEV PREDMETA PROUČEVANJA.....	11
2.2 CILJ PREUČEVANJA.....	11
2.3 HIPOTEZE .....	12
2.4 METODE PREUČEVANJA.....	12
2.5 OPREDELITEV TEMELJNIH POJMOV .....	13
2.5.1 OBRAMBNA INDUSTRIJA.....	13
2.5.2 MEDNARODNO POSLOVNO SODELOVANJE.....	16
<b>3. NASTANEK IN RAZVOJ OBRAMBNE INDUSTRIJE .....</b>	<b>19</b>
3.1 ZAMETKI OBRAMBNE INDUSTRIJE .....	19
3.2 ČAS PRVE IN DRUGE SVETOVNE VOJNE .....	20
3.3 ZLATA DOBA OBRAMBNE INDUSTRIJE.....	22
<b>4. OBRAMBNA INDUSTRIJA PO HLADNI VOJNI.....</b>	<b>24</b>
4.1 PREOBLIKOVANJE OBRAMBNE INDUSTRIJE V ZDA .....	25
4.1.1 PROCES ZDRUŽEVANJA AMERIŠKE OBRAMBNE INDUSTRIJE PO HLADNI VOJNI.....	27
4.1.2 REZULTAT KONSOLIDACIJE AMERIŠKE OBRAMBNE INDUSTRIJE.....	31
4.1.3 PRIMERI ZDRUŽEVANJ VELIKIH AMERIŠKIH PODJETIJ, KI PROIZVAJAJO OBOROŽITEV IN VOJAŠKO OPREMO .....	37
4.1.3.1 Lockheed Martin .....	37
4.1.3.2 Northrop Grumman.....	38
4.1.3.3 Raytheon .....	39
4.1.3.4 Boeing .....	40
4.2 PREOBLIKOVANJE OBRAMBNE INDUSTRIJE V EVROPI.....	42
4.2.1 NACIONALNE OBRAMBNE INDUSTRIJE.....	44
4.2.2 SKUPNE ORGANIZACIJE OBRAMBNIH INDUSTRIJ ZNOTRAJ EU...	47
4.2.3 INTERNACIONALIZACIJA EVROPSKE OBRAMBNE INDUSTRIJE ...	51
4.2.4 NAJVEČJA EVROPSKA PODJETJA, KI PROIZVAJAJO OBOROŽITEV IN VOJAŠKO OPREMO .....	55
4.2.4.1 European Aeronautics Defence and Space company (EADS).....	55
4.2.4.2 Thales.....	57
4.2.4.3 BAe Systems .....	58
4.2.4.4 Finmeccanica .....	60
<b>5. TRANSATLANTSKO SODELOVANJE OBRAMBNIH INDUSTRIJ .....</b>	<b>61</b>
5.1 TRANSATLANTSKO SODELOVANJE MED HLADNO VOJNO.....	61
5.2 TRANSATLANTSKO SODELOVANJE PO HLADNI VOJNI.....	63
5.3 POLITIČNO OKOLJE .....	65

5.4	TRANSATLANTSKO POSLOVNO SODELOVANJE OBRAMBNIH INDUSTRIJ.....	67
5.4.1	NAKUPI IN ZDRUŽITVE .....	68
5.4.2	STRATEŠKA ZAVEZNIŠTVA.....	71
5.4.3	PRIMER TRANSATLANTSKEGA SODELOVANJA: Projekt JSF .....	71
<b>6.</b>	<b>SKLEP IN VERIFIKACIJA HIPOTEZ.....</b>	<b>75</b>
<b>7.</b>	<b>LITERATURA.....</b>	<b>79</b>
7.1	SAMOSTOJNE PUBLIKACIJE .....	79
7.2	ČLANKI V REVIJAH IN ZBORNIKIH .....	81
7.3	VIRI Z MEDMREŽJA .....	84
<b>8.</b>	<b>PRILOGA .....</b>	<b>89</b>

## SEZNAM TABEL IN SLIK

Tabela 3.2.1:	Proizvodnja orožja med 1. in 2. svetovno vojno .....	20
Tabela 4.1.1:	Obrambni proračun ZDA (v konstantnih milijardah ameriških dolarjev za leto 2003) .....	26
Tabela 4.1.2:	Obrambni izdatki zveze NATO za nakupe vojaške opreme in orožja (v milijardah ameriških dolarjev za leto 2000).....	27
Tabela 4.1.1.1:	Seznam podjetij - pogodbenikov z ameriško vlado v letih 1990 in 1998.....	28
Tabela 4.1.2.1:	Največja svetovna podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo v letu 2005 .....	31
Tabela 4.1.2.2:	Konsolidacija ameriških podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo .....	32
Tabela 4.1.2.3:	Vrednost sklenjenih pogodb med ameriško vlado in podjetji leta 1993.....	33
Tabela 4.1.2.4:	Vrednost sklenjenih pogodb med ameriško vlado in podjetji leta 1998 in 2003 .....	34
Tabela 4.1.2.5:	Dohodek ameriških podjetij od prodaje orožja in vojaške opreme (v milijardah ameriških dolarjev) .....	36
Slika 4.1.3.1.1:	Združitev Lockheed Martin Marietta .....	38
Slika 4.1.3.2.1:	Združitev Northrop in Grumman .....	39
Slika 4.1.3.3.1:	Raytheon .....	40
Slika 4.1.3.4.1:	Boeing .....	41
Tabela 4.2.1:	Obrambni proračuni – ZDA in EU (v konstantnih milijardah ameriških dolarjev za leto 2000 .....	42
Tabela 4.2.2:	Stroški po posameznih segmentih obrambnega proračuna za leto 2005 (v milijardah ameriških dolarjev) .....	44
Tabela 4.2.1.1:	Največja evropska podjetja pred združevanjem.....	45
Tabela 4.2.3.1:	Največja evropska podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo v letu 2005 (glede na dohodek v milijonih USD) .....	53
Slika 4.2.4.1.1:	EADS .....	56

Slika 4.2.4.2.1: Thales .....	57
Slika 4.2.4.3.1: BAe Systems.....	59
Tabela 5.4.1.1: Največji čezatlantski prevzemi podjetij,ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo .....	68
Tabela 5.4.1.2: Čezatlantske združitve in skupna vlaganja .....	70
Tabela 5.4.3.1: Mednarodna udeležba pri projektu JSF (1.faza) .....	73

## **SEZNAM PRILOG**

Priloga A: Seznam podjetij – pogodbenikov z ameriško vlado v letih 1990 in 1998 .....	89
Priloga B: Proces konsolidacije ameriške obrambne industrije.....	91
Priloga C: Konsolidacija evropske obrambne industrije .....	92
Priloga D: Največja podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo v letu 2005 (v milijonih ameriških dolarjev).....	93

## 1. UVOD

Konec hladne vojne v devetdesetih letih prejšnjega stoletja in izginotje skupne varnostne grožnje, sta napovedala velike spremembe v svetovni politiki, kot tudi spremembe v globalnem sistemu proizvodnje in trgovine z orožjem ter vojaške opreme. Podjetja, ki poroizvajajo oborožitev in vojaško opremo v Združenih državah Amerike (ZDA) in v Evropski uniji (EU) so se reorganizirala in tako pripravila na ostro konkurenco, ki je zavladata na oborožitvenem trgu po zlomu Sovjetske zveze (SZ). Obrambni proračuni, stroški za raziskave in razvoj, povpraševanje po oborožitvi in vojaški opremi, so doživeli izrazit padec, kar je vršilo ekonomski pritisk na koncentracijo in internacionalizacijo<sup>1</sup> obrambne proizvodnje. Spremenil se je način poslovanja podjetij. Če so bili prej obrambni projekti vodeni predvsem politično, se je sedaj pojavila finančna komponenta in s tem so se podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo, začela obnašati podobno kot podjetja v drugih panogah.

Obrambna industrija na obeh straneh Atlantika je bila prisiljena k prestrukturiranju, ki je povezano s čezmejnimi sodelovanjem podjetij. Čeprav se je po koncu hladne vojne stopnja internacionalizacije podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo, povečala, je še vedno razmeroma omejena. Razlogi za to so predvsem v povezanosti internacionalizacije obrambne industrije s političnimi in institucionalnimi procesi.

Spremembe se odražajo predvsem v strukturi in velikosti obrambne industrije posameznih držav, ki so posledica prilagajanja novemu okolju. S padcem berlinskega zidu<sup>2</sup> sta svetovna vojaška velesila – Združene države Amerike in na drugi strani Evropa izgubili skupnega sovražnika. Če je bila v času hladne vojne

---

<sup>1</sup> Po Svetličiču (1996: 52) je internacionalizacija sinonim za geografsko širjenje aktivnosti preko državnih meja, predvsem v količinskem smislu. V najširšem pomenu te besede pa se internacionalizacija nanaša na vse oblike mednarodnega ekonomskega sodelovanja. Pri internacionalizaciji gre za širjenje ekonomske dejavnosti med več državami, oziroma vključevanje v mednarodno menjavo in mednarodno proizvodnjo tako z vidika blaga kot storitev.

<sup>2</sup> Padec berlinskega zidu leta 1989 pomeni združitvev Berlina in Nemčije ter konec komunizma.



Zahodna Evropa vojaško, varnostno in politično odvisna od ZDA, se je s padcem berlinskega zidu zmanjšala potreba po ameriški zaščiti in zavezništvo je postalo manj samoumevno. Evropa je postala samostojnejša in se je iz zaveznika ZDA prelevila v ekonomskega konkurenta (Stell 1995: 79).

Po letu 1990 so se strateški pogledi ZDA in Evrope v svetu začeli ostro ločevati. ZDA so postale globalna velesila. Dominirajo na političnem, ekonomskem in seveda vojaškem področju in zato igrajo vlogo svetovnega policaja, posebno to velja za obdobje po terorističnem napadu 11. septembra 2001 v New Yorku. Seveda se je po 11. septembru povečal tudi obrambni proračun in tako je tudi obrambna industrija na drugi strani Atlantika ponovno zaživela, kar je tudi posledica dominacije ameriških podjetij na trgu svetovne obrambne industrije.

Medtem ko so ameriški strateški pogledi postali vse bolj globalne narave, so se evropske države predvsem zavezale k skupni varnosti oziroma Evropski varnostni in obrambni identiteti, kjer je naletela na vrsto problemov in razhajanj, med drugimi tudi glede prestrukturiranja ter vlog svojih obrambnih industrij v EU. Ne glede na politično razdelitev Evrope na nečlanice in članice EU, so si problemi obrambne industrije podobni in različna področja obrambne industrije v posameznih državah Evrope imajo kar nekaj skupnih značilnosti. Glavni problem Evrope je manjši oborožitveni trg, ki se drobi na manjše nacionalne trge. Medtem ko obrambna industrija v ZDA sodeluje samo z eno vlado, imamo v Evropi več držav s svojo obrambno industrijo, zato je ključnega pomena, da evropske vlade podprejo čeznacionalno prestrukturiranje obrambne industrije (Kopač 2006: 119).

Nacionalne obrambne industrije so spoznale, da so se svetovne razmere spremenile in so potrebne radikalne spremembe. V tej diplomski nalogi bom analiziral prestrukturiranje<sup>3</sup> in konsolidacijo obrambne industrije na obeh straneh

---

<sup>3</sup> Proces, ki pomeni prehod obstoječe strukture na novo in ki omogoča večjo uspešnost in učinkovitost poslovanja, imenujemo prestrukturiranje ali prenova (Dubrovski 1998: 80).

Atlantika ter primerjal različne oblike čezmejnega podjetniškega povezovanja z vidika njihove primernosti pri prestrukturiranju politično izredno občutljive panoge.

## **2. METODOLOŠKO - HIPOTETIČNI OKVIR**

### **2.1 OPREDELITEV PREDMETA PROUČEVANJA**

Glavni predmet proučevanja je transatlantsko sodelovanje na področju obrambne industrije, ki zajema čas po hladni vojni, torej po letu 1990. Vsebino diplomskega dela sem razdelil na šest tematsko zaokroženih celot oziroma poglavij. V tem poglavju predstavljam metodološki okvir naloge, hipoteze ter definicijo nekaterih osnovnih pojmov, s katero bom omogočil lažje razumevanje vsebine diplomskega dela. V tretjem poglavju bom predstavil zgodovino obrambne industrije, ki bo zajemala obdobje od časa Napoleonovih vojn pa tja do konca hladne vojne. Četrty del bo zajemal obdobje po hladni vojni in sicer bom predstavil obrambno industrijo v ZDA in v Evropi. V petem poglavju bom predstavil oblike sodelovanja med podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo iz Evrope in ZDA, navedel razloge za sodelovanje ter opisal dejavnike, ki vplivajo na nesodelovanje oziroma sodelovanje na tem področju. Sledilo bo sedmo poglavje, v katerem bom predstavil moje ugotovitve in zavrnil, oziroma potrdil hipoteze.

### **2.2 CILJ PREUČEVANJA**

V tem diplomskem delu bom preučil prestrukturiranje obrambne industrije po hladni vojni v Evropi ter ZDA, kjer bom skušal ugotoviti, kako so te spremembe vplivale na transatlantsko sodelovanje. Cilj bo analizirati transatlantsko sodelovanje na področju obrambne industrije v zasebnem in državnem sektorju v obdobju od konca hladne vojne naprej ter nakazati smernice nadaljnega sodelovanja. Predstaviti nameravam, zakaj sploh poteka sodelovanje na tem področju, kakšne so oblike poslovnega sodelovanja in pa dejavnike, ki vplivajo na takšno sodelovanje.

## 2.3 HIPOTEZE

Glede na težave, ki jih predstavlja tema o čezatlantskem sodelovanju na področju obrambne industrije v obdobju po hladni vojni, postavljam dve hipotezi, ki ju bom verificiral v zaključku diplomskega dela.

### *HIPOTEZA 1*

**Obrambna industrija je po koncu hladne vojne še vedno organizirana predvsem na nacionalni ravni.**

### *HIPOTEZA 2*

**Kljub temu da obstaja velik poslovni interes za čezatlantsko sodelovanje obrambnih industrij, različne politike in različna stališča sodelujočih držav zmanjšujejo možnosti za sodelovanje na tem področju.**

## 2.4 METODE PREUČEVANJA

Pri izdelavi diplomske naloge se bom opiral na naslednje, izključno teoretične metode preučevanja:

- A. *zbiranje virov*, kar pomeni, da nameravam, preden se bom lotil pisnega dela naloge, pregledati in izbrati ustrezno bibliografijo o predmetu preučevanja in s tem pridobiti nekaj predhodnega znanja o preučevanem primeru. Gre torej za sistematično zbiranje domače in tuje strokovne literature, ki se nanaša na preučevani problem;
- B. *analizo in interpretacijo vsebine pisnih virov* s področja, ki bo predstavljeno v diplomskem delu. Pri tem bom uporabil tako analizo primarnih virov kot analizo sekundarnih virov. S to metodo bom preučil posamezne knjige, članke, raziskovalna dela in dokumente. Poleg pisnih

virov so mi bili v veliko pomoč tudi elektronski viri, saj pri nas ni dostopnih knjig in zbornikov, ki bi se nanašali na temo diplomske naloge. Na medmrežju nameravam zbirati predvsem verodostojne internetne strani različnih mednarodnih institucij, strokovnih periodičnih revij in zbornikov, članke strokovnjakov s področja predmeta preučevanja (RAND, Nato Review, Challot Papers, idr.)

- C. *deskriptivno metodo*, s pomočjo katere bom predstavil oblike čezatlantskega sodelovanja na področju obrambne industrije in različne načine prestrukturiranja obrambne industrije v ZDA in v Evropi;
- D. *primerjalno metodo*, s pomočjo katere bom primerjal in analiziral stične točke prestrukturiranja obrambnih industrij v ZDA in Evropi ter analiziral razvoj čezatlantskega sodelovanja na področju obrambne industrije med ZDA in Evropo ter tako prišel do ključnih sklepov diplomskega dela;

## 2.5 OPREDELITEV TEMELJNIH POJMOV

### 2.5.1 OBRAMBNA INDUSTRIJA

Obrambna industrija se razlikuje od ostalih industrij tako po naravi svojih proizvodov kot tudi po pomenu za nacionalno varnost<sup>4</sup> in nacionalno preživetje nasploh. Tradicionalno je to nacionalna industrija, v kateri ima država običajno vlogo stranke, financerja in regulatorja. Vlade so tako glavni kupci obrambnih podjetij, zato imajo njihovi načrti nakupov oziroma njihove obrambne politike zelo pomembno vlogo pri oblikovanju obrambne industrije (Kopač 2004: 22).

---

<sup>4</sup> Nacionalna varnost je po Grizoldu (1998: 7) »interakcija ekonomskih, vojaških, ideoloških, pravnih, socialnih in drugih notranjih in zunanjih družbenih dejavnikov, preko katerih si skušajo posamezne države z različnimi sredstvi zagotoviti sprejemljive pogoje za ohranjanje suverenosti, ozemeljske celovitosti, fizičnega obstanka prebivalstva, politične neodvisnosti ter možnost za enakopraven, univerzalen in hiter družbeni razvoj.

Največkrat edini kupec (obrambno ministrstvo) pogosto menja svoje vodilno osebje, saj se z vlado ponavadi zamenja tudi veliko višjih uradnikov v državni upravi. Obrambna industrija je torej odvisna od politične elite, ki v imenu temeljnih principov obrambne politike določa katero podjetje, ki proizvaja oborožitev in vojaško opremo bo dobilo pogodbo za določen vojaški program (Grizold 1990: 144).

Prav ta povezanost politične elite z obrambno industrijo je lahko zelo dvorezen meč, saj (lahko) pride med vodilnim osebjem z obeh strani do pretesnih stikov, kar privede do korupcije, klientelizma ter nelojalne konkurence do ostalih podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo.

Pri prebiranju literature sem se v angleških virih srečal kar s štirimi osnovnimi izrazi, in sicer: defense industry, military industry, arms industry in weapons industry.

V nalogi sem se odločil za uporabo izraza obrambna industrija, ker menim, da je ta izraz najbolj opisen in se v literaturi tudi največ uporablja. Izraz obrambna industrija (angl. Defense (Defence) Industry) se je najbolj vsidral med članice Nata. Pri razlikovanju med vojaško »military« in obrambno »defense«, gre predvsem za poizkus »opravičiti« legitimnost proizvodnje in trgovine z orožjem ter vojaško opremo skozi prizmo obrambne namembnosti. Podobno izrazje se uporablja tudi v predstavitvi proizvodov vojaške industrije, kjer se beseda »orožje« pogosto zamenjuje z besedami »proizvodi« in »materiali« (Sampson 1978: 25). Kriterij, po katerem sem umestil določeno podjetje, družbo, obrat ali poslovno enoto v obrambno industrijo, je, da podjetje proizvaja opremo, ki je namenjena izključno za vojaške namene (vojaška letala, vojaške ladje, tanki, orožje). V obrambno industrijo umeščam tudi proizvajalce, ki izdelujejo polizdelke, ki so sestavni del vojaške opreme in jih ni mogoče kupiti prosto na tržišču. Proizvode, ki pa so dvopuporabne narave, in se zato lahko kupijo prosto

na tržišču, ne umeščam pod vojaško industrijo, čeprav te proizvode kupuje tudi vojska (npr: prehrambeni izdelki, tekstil, gorivo itd.).

Izraz vojaška industrija je znan že dalj časa, njegova natančna definicija je določena v vojaški enciklopediji. Kot vojaško industrijo (angl. Military Industry) lahko opredelimo del industrije kake države, ki je namenjena in specializirana za proizvodnjo oborožitve in vojaške opreme (Vojna enciklopedija 1975: 553).

»Arms industry« bi lahko prevedli kot oboroževalna industrija, kar pomeni tudi prevod za »weapons industry«. Izraza neposredno označujeta industrijo, ki proizvaja orožje. Vedeti pa moramo, da s tema izrazoma ne bi mogli označiti podjetje, ki proizvaja npr. komunikacijsko opremo, čeprav je ta lahko umeščena v okvir obrambne industrije.

V Sloveniji je v uporabi od časa osamosvojitvene vojne kar nekaj izrazov, in sicer: vojaška industrija, namenska industrija, obrambna industrija in celo oborožitvena industrija ter industrija orožja. Izraz namenska industrija izvira iz nekdanje Jugoslavije. Ta izraz je bil bolj politično-diplomatskega pomena z namenom, da omili grobo opismenost, ki jo daje izraz »vojaška« (Kočevar 2001: 10).

Tukaj moram omeniti še dva izraza, ki sta si zelo podobna, a imata kljub temu različen pomen, in sicer: vojaško gospodarstvo in vojno gospodarstvo. Po Mirkoviću (1986: 227) izraz vojaško gospodarstvo (vojaška ekonomija) zajema mirnodobne aktivnosti, kot so: raziskave, razvoj in proizvodnja oborožitve in vojaške opreme, skupaj z blagovno menjavo (izvoz, uvoz) navedenih sredstev. Na drugi strani izraz vojno gospodarstvo (angl. War economy, fr. Economie de guerre, it. Economia da guerra, nem. Kriegswirtschaft) zajema gospodarstvo določene dežele ali zveze držav z vsemi ekonomskimi viri, ki je prilagojeno vojnim razmeram in potrebam vojne (Vojna enciklopedija 1975: 71).

V strokovni literaturi, politični publicistiki, razpravah, člankih idr., ki se nanašajo na obrambno industrijo, lahko zasledimo tudi termin vojaško-industrijski kompleks. Po Grizoldu (1990: 107) se najbolj pogosto z njim označuje konkretna praksa, oziroma pojav v kaki državi, ko se v funkciji njenih vojaško-obrambnih priprav vojaška organizacija naslanja, oziroma navezuje na tisti del gospodarstva, ki načrtuje, razvija, proizvaja in nabavlja proizvode za vojaške namene. Najsplošnejši pomen termina vojaško-industrijski kompleks je povezava profesionalnega dela vojaške organizacije države s tistim delom nacionalnega gospodarstva, ki jo oskrbuje (v diplomskem delu sem za ta del nacionalnega gospodarstva uporabljal izraz obrambna industrija).

Kot kriterij za razvitost obrambne industrije sem za potek diplomskega dela vzel več dejavnikov: finančne kazalce letne proizvodnje oborožitve in vojaške opreme, položaj posameznih podjetij med stotimi največjimi podjetji na svetu, ki proizvajajo oborožitve in vojaško opremo, obrambne stroške in kakovost proizvodov.

## 2.5.2 MEDNARODNO POSLOVNO SODELOVANJE

Glavne oblike delovanja podjetja v mednarodnem okolju so trgovinsko oziroma izvozno poslovanje, licenčno poslovanje, franšizno poslovanje, strateška zaveznitva, naložbe v tujem, in lastno podjetje v tujini (Možina 1994: 109). V 90-ih letih prejšnjega stoletja enega izmed najpomembnejših poslovnih procesov predstavljajo združitve med podjetji.

Za izvozno poslovanje se večina podjetij odloči za tem, ko uspejo na domačem trgu in želijo pridobiti čim več izkušenj na tujih trgih. Izvozno poslovanje ali klasičen izvoz je skupek opravil, med katere lahko uvrstimo raziskave tujega trga, iskanje kupcev, izbiro najprimernejših posrednikov doma in v tujini, promocijo in



fizični prenos blaga prek državnih meja, vključno z zavarovanjem in izvedbo plačila za doma proizvedeno blago (Kenda 2001: 152).

Pri licenčnem poslovanju gre za dovoljenje, ki ga dajalec licence daje podjetju v tujini v obliki pogodbe, s katero mu dovoljuje uporabo dejavnosti, to je njeno komercialno uporabo, ki je sicer zakonsko prepovedana. Predmet licenčne pogodbe so lahko patentne pravice, uporaba blagovnih znamk, menedžerska in tehnična podpora podjetjem v tujini ter uvajanje in nadgradnja novih proizvodov (Kenda 2001: 181).

Strateško partnerstvo je način, kako premostiti slabosti in povečati konkurenčne prednosti podjetja. Motivi za sklepanje partnerstev so hiter prodor na tuje trge, dostop do nove tehnologije, učinkovitejša proizvodnja, nižji stroški trženja in novi viri kapitala. Motivi dveh podjetij za partnerstvo so skupni cilji, izničenje slabosti enega s prednostmi drugega, cenejši in hitrejši doseg cilja brez partnerja, ob tem pa morajo skupne prednosti omogočiti doseg ciljev, ki sicer ne bi bili dosegljivi. Strateška zavezništva so kompleksna, odprta in skupna izpeljava postopkov, ki izpolnjujejo posamične strateške smotre, cilje in naloge najmanj dveh strank, in to bolje, kot bi jih vsaka stranka izpeljala sama (Hrastelj 2001: 198)

Franšizing je sistem trženja blaga ali storitev ali tehnologije ali vseh skupaj, ki temelji na tesnem in stalnem sodelovanju med pravno in finančno ločenimi in neodvisnimi podjetji (European Franchise Federation: internet).

Ena izmed oblik mednarodnega poslovanja podjetja je tudi ustanovitev lastnega podjetja v tujini, ki je samostojno, posluje v lastnem interesu, kapitalsko pa je povezano z matičnim podjetjem (Možina 1994: 109).

Mednarodna poslovna sodelovanja ali skupna vlaganja lahko razlagamo kot klube, ki vključujejo dve ali več gospodarstev pri razvijanju in izgradnji vojaških projektov. Evropa ima na tem področju veliko izkušenj, predvsem v letalski

industriji. Primeri tako vključujejo razvoj in izgradnjo letal Jaguar, Harrier, Tornado in najbolj znan projekt, Eurofighter 2000, na helikopterskem področju Eurocopter, vse bolj tudi skupne zasnove oklepnih vozil (Hartley 1995: 330).

Združitve predstavljajo enega najpomembnejših poslovnih procesov v 90-ih letih prejšnjega stoletja. Kažejo na novo svetovno globalizacijo, označujejo vsa protislovja sodobnega podjetniškega prestrukturiranja in razkrivajo vse frustracije menedžerskega vodenja (Kovač 2000: 71).

Motivi za združevanja velikih podjetij (ang. mega mergers), do katerih je prišlo po letu 1993 so naslednji (Tajnikar 2000: 28; Markusen 1997: 57):

- tehnologija: Podjetja želijo amortizirati velika sredstva, ki jih namenjajo raziskavam in razvoju s pomočjo čim več proizvedenih in prodanih proizvodov;
- trg: Z združitvijo oziroma prevzemom je najlažje osvojiti trg, oziroma združevanje pomeni neko obliko vstopanja na trg, posebno če so trgi razdeljeni med posamezna podjetja ali če obstajajo zakonske omejitve vstopa na določene trge;
- večji obseg dobaviteljev: z različnimi povezovanji z drugimi podjetji podjetje pridobi tudi njihove poslovne partnerje. Tako podjetje pridobi nove kupce, partnerje, ki razvijajo tehnologijo in s tem širi svoje poslovanje tudi na druga poslovna področja.

## **3. NASTANEK IN RAZVOJ OBRAMBNE INDUSTRIJE**

### **3.1 ZAMETKI OBRAMBNE INDUSTRIJE**

Znanstveno-tehnološki razvoj in posodabljanje proizvodov oborožitve in vojaške opreme sta osnovna razloga za nenehno spreminjanje veščine vojaškega vojskovanja oziroma taktike. Tehnologija je začela bolj pogosto določati strategijo kot strategija tehnologijo, kar je vidno posebno v 20. stoletju, kjer je razvoj obrambne industrije doživel velik napredek (Toffler 1993: 9).

Proizvodnja orožja se je začela z obdobjem, ko je človek prvič obdelal gorjačo ali kamen z namenom, da ga uporabi za napad ali obrambo (Enciklopedija orožja 1995: 14). Seveda to ne pomeni, da je šlo za obrambno industrijo, saj je ta izraz nastal šele z nastopom industrijske revolucije. Tako lahko obrambno industrijo kot dejavnost umestimo v čas ob koncu 18. stoletja, ko se je orožje začelo proizvajati industrijsko najprej v Angliji in Franciji ter nato v Nemčiji.

Obrambna industrija se je širila v druge dežele in tako so se proti koncu stoletja v Evropi že pojavila podjetja, kot so: Krupp (Nemčija), Schneider-Creusot (Francija). V tistih časih so bila podjetja v privatnih rokah z izjemo Rusije, kjer je bila lastnik obrambne industrije vojska in država. Nadaljnji razvoj obrambne industrije in posledično donosna trgovina, sta povzročili vse večji nadzor države in vojske nad to organizirano dejavnostjo.

V obdobju Napoleonovih osvajanj pa do prve svetovne vojne so bile v Evropi ustanovljene številčne vojske, ki so zahtevale vse sodobnejšo in poenoteno oborožitev in opremo, kar je vodilo k ustanavljanju velikih obrambno-industrijskih zmogljivosti. Leta 1897 so se ameriški in evropski proizvajalci orožja organizirali v mednarodne kartele in truste. Podjetja v državni lasti, ki so proizvajala oborožitev in vojaško opremo, pa so začela izgubljati svojo vodilno vlogo. Najbolj

razvit in organiziran je bil v tem času Nobelov dinamitni trust, ki je imel tovarne razstreliva po vsem svetu. Obrambna industrija se je počasi začela globalizirati.

### 3.2 ČAS PRVE IN DRUGE SVETOVNE VOJNE

Pred prvo svetovno vojno, ki velja za »zlato dobo« obrambne industrije, se je tej dejavnosti pridružila še nova panoga – letalska obrambna industrija. Obdobje prve svetovne vojne je spodbudilo nagel razvoj gospodarskih panog, ki so bile povezane z industrijo oborožitve in vojaške opreme. Nagel vzpon je bil viden tudi v znanstveno-raziskovalnem delu in razvoju v obrambni industriji, kar se je kazalo v številnih novih odkritjih (letala, tanki, bojni strupi). Vsa ta odkritja so vplivala na taktiko, kar se je pokazalo v drugi svetovni vojni.

Po vsaki vojni pride do krize in ta je doletela tudi obrambno industrijo. Večji del podjetij je bil prisiljen preusmeriti proizvodnjo, v delovanju pa so ostala samo tista podjetja, ki so bile potrebna za redno vzdrževanje obstoječih oboroženih sil.

Tabela 3.2.1: Proizvodnja orožja med 1. in 2. svetovno vojno

DRŽAVA	Mitraljezi	Topovi	Letala	Tanki
ČAS MED PRVO SVETOVNO VOJNO				
Francija	88.000	23.000	52.146	5.300
V. Britanija	24.000	26.000	55.093	2.818
Nemčija	72.000	64.000	47.637	100
ČAS MED DRUGO SVETOVNO VOJNO				
ZSSR	450.000	90.000	147.271	90.000
V. Britanija	316.800	113.800	123.610	30.000
Nemčija	450.000	1745000	17.842	46.608
ZDA	2.725.000	253.000	310.527	88.000

VIR: Čuček 1981: 433.

V času med drugo svetovno vojno je obrambna industrija znova zaživela predvsem v državah fašizma in nacizma. Tako se je do druge svetovne vojne proizvodnja orožja povečala kar za trikrat (glej tabelo 3.2.1).

Širjenje zmogljivosti obrambne industrije se je nadaljevalo v drugi svetovni vojni, za katero so bile značilne velike in številčne fronte in za tisti čas zelo sodobna oborožitev. Obrambna industrija se je spreminjala tako kakovostno kot tudi količinsko. Njeni proizvodi so v drugi svetovni vojni popolnoma spremenili taktiko vojskovanja. To so na začetku najbolje izkoristili nemški vojaški strokovnjaki, ki so z »bliskovito vojno« pokazali svetu nove oblike uporabe sodobne tehnike, ki jih je prinesla v tistem času močna obrambna industrija.

Znanstveno-tehnološki napredek v drugi svetovni vojni je prinesel veliko novih vrst orožja, med katerimi je zlasti izstopala atomska bomba. Leta 1942 sta se Velika Britanija in ZDA sporazumeli, da združita svoje znanstvene potenciale in čim bolj pospešita izdelavo najstrahovitejšega orožja, kar ga je kdaj videl svet. Države, ki so bile vpletene v vojno, so v prizadevanju, da bi premagale nasprotnika, v vojaško-industrijski kompleks vključile tudi najboljše znanstvenike. V uporabi znanosti v vojaške namene so vodile ZDA, kjer je vlada uporabo znanosti v vojaške namene izdatno finančno podprla, predvsem v okviru projekta za izdelavo atomske bombe, imenovanega Manhattan. S prvo ameriško atomsko eksplozijo se je začelo obdobje ameriškega jedrskega in oborožitvenega monopola, ki pa ni trajalo dolgo. Poleti leta 1949 je namreč svojo prvo atomsko eksplozijo izvedla tudi SZ.

### 3.3 ZLATA DOBA OBRAMBNE INDUSTRIJE

Tako kot po prvi svetovni vojni je tudi po drugi svetovni vojni prišlo do krize v obrambni industriji in podjetja so bila prisiljena v konverzijo<sup>5</sup>, zapiranje ali pa v konverzijo zmogljivosti. Vse to ni dolgo trajalo, saj se odnosi med zahodnimi zavezniki (t.j. ZDA, Francijo in Veliko Britanijo) in bivšo Sovjetsko zvezo začeli krhati kmalu po koncu druge svetovne vojne. Za obrambno industrijo je nastopilo novo, uspešno obdobje, imenovano »hladna vojna<sup>6</sup>«.

Od konca druge svetovne vojne se je svet delil na dva pola, ki sta med seboj tekmovala. Tekmovanje ZDA in SZ na ideološkem, političnem in gospodarskem področju so čutili po celem svetu. To je bilo obdobje relativne izoliranosti socialističnega bloka, v katerem so glavno vlogo igrale grožnje z orožjem predvsem jedrskim, na lokalni ravni tudi s konvencionalnim. Obrambna industrija je v tem obdobju imela veliko vlogo in je bila zaščitena s strani države. Druga svetovna vojna prinese tudi preobrat v svetovnem gospodarstvu, saj ZDA vstopijo v ospredje kot ekonomsko najrazvitejša država, ki ni bila neposredno prizadeta v drugi svetovni vojni.

Gospodarstvo ZDA tako po vojni doživlja visoko rast. To je bilo obdobje, v katerem so ZDA osvojile in obdržale status velesile – tj. gospodarsko in vojaško nedvomno najmočnejše države v svetu – ki je imela sprva tudi jedrski monopol, ter status voditeljice »svobodnega sveta« in nosilke boja proti komunizmu.

---

<sup>5</sup> Konverzija (angl. Conversion – zamenjava, pretvorba, preračunavanje, preureditev, spreobrnitev itd.) pomeni torej popoln prehod podjetja iz vojaške v civilno proizvodnjo, pomeni torej popoln obrat ali popolno spreobrnitev, zato je logično, da je sprejet kot pojasnilo prehoda obrambne industrije v civilno (Brzoska 1999: 3).

<sup>6</sup> Najpogostejša oznaka hladne vojne je, da gre za »vmesno stanje«, ki ni ne vojna ne mir. V mednarodnih odnosih je to dolgo obdobje stalnih napetosti med dvema velesilama, ZDA in SZ ter njunimi zavezniki, z vmesnimi obdobji popuščanj, pogajanj, razorožitvenih procesov. Hladna vojna se je začela iz ideoloških razlogov kot reakcija ZDA in Velike Britanije na širjenje sovjetskega vpliva in socializma. Zahodne države so se začele pod vplivom ZDA institucionalno povezovati, da bi ta vpliv preprečile. To je povzročilo »obkroževanje« SZ in nenehno tekmovanje in boj med državami z nasprotnimi družbenimi sistemi, ostro soočanje s stalnimi krizami in lokalnimi vojnami, ves čas na robu globalnega spopada (Repe 1996: 229).

Med obdobjem hladne vojne je svetovna vojaška poraba rasla sunkovito in je dosegla neslutene velikosti. V tem obdobju je bilo zapravljeno največ sredstev za obrambo. Skozi 80-ta leta je bila svetovna vojaška poraba 10-krat večja kot med leti 1925-38. To je bila večinoma posledica trendov v vojaški porabi dveh velesil in njihovih zaveznikov. Do konca hladne vojne sta ZDA in Sovjetska zveza zavzemali 36 in 23 odstotkov svetovne vojaške porabe (Sköns 1999: 3).

Oboroževalna tekma se je odvijala na vseh ravneh oboroževanja od klasičnega orožja, vodikove bombe, do vseh vrst jedrske oborožitve in medcelinskih raket, v sklepni fazi hladne vojne pa je segla celo v vesolje (Repe 1996: 229).

Namišljeno ogroženost je najbolje znala izkoristiti obrambna industrija, ki je imela od tega, skupaj s celotnim vojaško-industrijskim kompleksom, velike dobičke (Geršak 1995: 13). Obrambna industrija in trgovina z orožjem sta zaposlovali veliko število delavcev, dobaviteljev in ostalih spremljevalnih zmogljivosti ter kovale iz svetovne grožnje visoke dobičke.

Hladna vojna je dejansko predstavljala »zlato dobo« obrambne industrije v igri, ki so jo igrale obveščevalne službe, vlade, vojska in seveda obrambna industrija. Igra je potekala na sledeč način: obveščevalne službe in vlade so ugotovile in določile grožnjo ter si zamislile ukrepe, vojska je postavila svoje potrebe in zahteve, obrambna industrija je te projekte realizirala, proizvedla in prodala. Posledica tega je bil kakovosten in množičen razvoj obrambne industrije (Macfarlene 1997).

## 4. OBRAMBNA INDUSTRIJA PO HLADNI VOJNI

S koncem hladne vojne je nastopil konec oboroževalne tekme in konec groženj svetovnega vojaškega spopada. Ravno zato je večina držav zmanjšala svoje obrambne proračune<sup>7</sup>, kar je povzročalo hude težave obrambni industriji, ki je spoznala do bodo zato potrebne nakatere radikalne spremembe v njeni strukturi. Med letom 1989 in 1996 so se obrambni stroški zmanjšali kar za tretjino (Hooke 2005: 2). S tem so se spremenila razmerja v vojaških močeh, oziroma so se razlike poglobile.

Konec hladne vojne in s tem povezano zmanjševanje obrambnih proračunov, je najpomembnejši dejavnik, ki je vplival na spremembe v obrambni industriji tako v ZDA kot tudi v Evropi. Najbolj opazen razvoj v vojaškem sektorju, po obdobju hladne vojne, so verjetno ravno spremembe v obrambni industriji. Zmanjšanja izdatkov za vojsko so povzročila oster padec v povpraševanju po orožju in vojaški opremi.

Skozi 90-a leta vključujejo spremembe v obrambni industriji in večjih centrih obrambne proizvodnje, poleg drastičnega znižanja proizvodnje tudi povečano stopnjo privatizacije, koncentracije, internacionalizacije, komercializacije in konkurence. Pojavil se je pritisk na izvoz izdelkov te industrije in povečane zahteve na vlade, da pomagajo pri njihovih izvoznih naporih. Te spremembe imajo lahko pomemben vpliv na proizvodnjo, nabavo in izvoz orožja.

Vsi zgoraj naštetih dejavniki so pripeljali obrambno industrijo do reorganizacije, saj je le-ta bila nujna za njeno preživetje v novem okolju.

---

<sup>7</sup> Obrambni proračuni so izredno važen dejavnik pri ocenjevanju vojaške moči držav. Sredstva za financiranje vojske izhajajo iz obrambnih proračunov. Obrambni proračuni vsebujejo več postavk, vendar v končni fazi še vedno kažejo na pomen in razvoj vojske v posamezni državi. V času hladne vojne so omogočali pregled nad rastjo vojaške moči ZDA in SZ. Obrambni proračun vsebuje več postavk, od tega so glavne: plače vojaških uslužbencev, operativne in vzdrževalne stroške, nabave orožja, raziskave in razvoj orožja, vojaška pomoč drugim državam (Sipri 2003: 298).



Obrambno industrijo je do leta 1998 zapustilo 24 podjetij, ki so bila leta 1990 med največjimi stotimi podjetji, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. Ostala podjetja so se morala prilagoditi novemu okolju in se tako s pomočjo različnih strategij nadaljnih rasti podjetja, ki so večinoma temeljili na združitvah in nakupih drugih podjetij, skušala obdržati na svetovnem oborožitvenem trgu (Hooke 2005: 2).

#### **4.1 PREOBLIKOVANJE OBRAMBNE INDUSTRIJE V ZDA**

Ob razpadu SZ se je vojaška moč ZDA v svetu relativno povečala. Prišlo je do unipolarizacije vojaške moči v rokah ZDA, kar je imelo za posledico to, da so bile ZDA pripravljene hitreje uporabiti vojaško silo po svetu. Dejstvo je, da so ZDA intervenirale v Panami leta 1989, Perzijskem zalivu leta 1991, pod Clintonovo administracijo na Haitiju, Bosni in Hercegovini leta 1995 ter na Kosovu leta 1999. Sedanji predsednik Bush mlajši je z napadom na Afganistan v letu 2001 in z invazijo na Irak leta 2003 napovedal vojno proti terorizmu. Napad na WTC 11. septembra 2001 je bil dogodek, ki je temeljito spremenil ameriško zunanjo politiko in ameriški obrambni industriji napovedal boljše čase. Čeprav so mnogi ameriški politiki govorili o upadu vojaškega delovanja ZDA po svetu, se je le-to v resnici po koncu hladne vojne povečalo (Kagan 2004: 26). Na račun vseh teh posredovanj, se je ameriško orožje nenehno izpopolnjevalo in obnavljalo, kar je prinašalo velike dobičke podjetjem.

Nihče ne daje toliko denarja za oboroževanje, kot ga daje ZDA. Ameriški vojaško-industrijski kompleks je daleč največji na svetu. Z nastopom administracije predsednika Busha mlajšega je vsestranska krepitev vojaške moči ZDA vnovič postala glavni instrument ohranjanja ameriške prevlade na svetu: obrambni proračun, ki je pred terorističnimi napadi leta 1999 padel že pod 300 milijard dolarjev, je leta 2005 zrastel kar na 478 milijard dolarjev, kar pomeni da

se ZDA, kar se tiče obrambnih izdatkov vračajo v obdobje hladne vojne (glej tabelo 4.1.1).

Tabela 4.1.1: Obrambni proračun ZDA (v konstantnih milijardah ameriških dolarjev za leto 2003)

	1989	1994	1998	1999	2003	2004	2005
<b>ZDA</b>	450,972	357,394	309,447	310,326	415,223	452,559	478,177

VIR: SIPRI (2006), The SIPRI Military Expenditure Database.

V ZDA več kot 20.000 večjih in manjših podjetij proizvaja za potrebe ameriških oboroženih sil, veliko večino državnega denarja pobere pet orožarskih koncernov, ki prevladujejo tudi na mednarodnem trgu z orožjem: Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman, Raytheon in General Dynamics. Omenjene družbe imajo kot svetovalce ali celo kot člane uprav zaposlene številne bivše generale, zunanje in obrambne ministre, člane sveta za nacionalno varnost, senatorje itn. To so izjemno vplivni posamezniki, ki za družbe lobirajo in jim prek državnih naročil zagotavljajo proračunski denar. Obrambno-industrijski lobi, ki je v Washingtonu daleč najbolj organiziran in najvplivnejši, se seveda zavzema za razmeroma agresivno zunanjo politiko ter nenehno krepitev ameriške vojske (Osolnik 2001: 2).

Lahko bi celo rekli, da je vojaško industrijski kompleks ZDA sestavljen iz treh stebrov: vojske, industrije in Kongresa. Tako nam bode v oči predvsem Kongres, ki igra veliko vlogo pri preživetju podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. Ameriška podjetja namreč za pridobitev poslov neprestano in agresivno lobirajo v Kongresu. Gre za neizprosni boj med največjimi podjetji za pridobitev obrambnih poslov preko javnih naročil.

Pri širjenju ameriških interesov igra pomembno vlogo tudi zveza NATO, ki je v zadnjih letih s sprejetjem novih članic doživela širitev na vzhod oziroma na ozemlje nekdanjega Varšavskega pakta. Širitev zveze NATO lahko razlagamo

kot širitev območja varnosti in stabilnosti na srednjo in jugovzhodno Evropo, na drugi strani pa za ZDA pomeni tudi naslednje: z vsako državo proti vzhodu bodo bližje Rusiji, kar pomeni da jo bodo lažje kontrolirali, z vsako državo se najde tudi nov trg za prodajo orožja in vojaške opreme, kajti članstvo v zvezi NATO pomeni, da morajo članice kupovati orožje od drugih držav članic. S prodajo oborožitve in vojaške opreme si tako ZDA zagotavlja obstoj svoje obrambne industrije in s tem ohranjanje pomembnih delovnih mest.

Tabela 4.1.2: Obrambni izdatki zveze NATO za nakupe vojaške opreme in orožja (v milijardah ameriških dolarjev za leto 2000)

1994	1996	1998	2000	2001	2004	2005
122,181	103,133	96,507	90,922	101,719	151,841 <sup>8</sup>	155,566 <sup>3</sup>

VIR: Hooke 2005: 20; SIPRI 2005: 357.

#### 4.1.1 PROCES ZDRUŽEVANJA AMERIŠKE OBRAMBNE INDUSTRIJE PO HLADNI VOJNI

Po razpadu SZ in koncu hladne vojne je v ZDA prišlo do teženj za pridobitev mirovne dividende<sup>9</sup> v obliki znižanja obrambnega proračuna ter hitrega krčenja obrambnih sil ZDA. Obrambno ministrstvo ZDA je leta 1993 na »Zadnji večerji«<sup>10</sup> posredovalo jasno sporočilo podjetjem, ki so proizvajala oborožitev in vojaško opremo. Vsebina sporočila je bila konsolidacija ameriške obrambne industrije (Deutch 2001: 138). S strani Pentagona je prihajalo čedalje manj naročil, kar je ameriška podjetja, ki so proizvajala orožje in vojaško opremo, prisililo do povezovanja, saj naročil ni bilo dovolj za vse. Podjetja so se bila tako prisiljena specializirati v dejavnosti, ki so pokrivalo neko tržno nišo in ob razpisu naročila je naknadno prišlo do povezovanj različno specializiranih podjetij, ki so se

<sup>8</sup> V milijardah ameriških dolarjev za leto 2003.

<sup>9</sup> Mirovna dividenda predstavlja prihodek, ki ga pridobimo z realokacijo izdatkov iz obrambnega v civilni sektor.

<sup>10</sup> Gre za metaforično označitev, saj je bilo sporočilo posredovano na dejanski večerji, ko je Ministrstvo za obrambo naznanilo konsolidacijo obrambne industrije, ki bo pripeljala do propada nekaterih podjetij, ki so proizvajala oborožitev in vojaško opremo.

potegovala za posamezno naročilo. Konkurrirala si med seboj niso, ker so se zavedala, da jih lahko pretiran boj finančno uniči, zato so raje počakala, da se kdo poveže z njimi (Kitfield 1998: internet). Ameriška podjetja so se dokaj hitro prilagodila zmanjšani vojaški potrošnji, večji konkurenci na tujih trgih orožja in zahtevam po vključitvi napredne tehnologije v oborožitvenih sistemih.

Med koncem hladne vojne in fiskalnim letom 2000 je ameriška vlada za 60 milijard ameriških dolarjev zmanjšala proračun za obrambne raziskave in razvoj. Kot odziv na to so se ameriška podjetja konsolidirala, združila z drugimi podjetji in ustanovila zavezništva z drugimi podjetji v skupnih ponudbah na natečajih, da bi tako nadomestila izgubo domačega trga s povečanim izvozom. Danes je v ZDA le nekaj velikih podjetij, ki proizvajajo orožje in vojaško opremo, v primerjavi z letom 1990, ko jih je bilo 33 (Moens 2001: internet).

Tabela 4.1.1.1: Seznam podjetij<sup>11</sup> - pogodbenikov z ameriško vlado v letih 1990 in 1998

SEKTOR	1990	1998
Taktični izstrelki	Boeing Ford Aerospace General Dynamics Hughes Lockheed Loral LTV Martin Marietta McDonnell Douglas Northrop Raytheon Rockwell Texas Instruments	Boeing Lockheed Martin Northrop Grumman Raytheon
Letala	Boeing General Dynamics Grumman Lockheed LTV- aircraft McDonnell Douglas Rockwell	Boeing Lockheed Martin Northrop Grumman

VIR: General Accounting Office (1998), Defense industry: Consolidation and Options for Preserving Competition, 9-11.

<sup>11</sup> Gre za podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo.

Proces združevanja podjetij v ZDA je pripeljal do zmanjšanja števila podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. To jasno prikazuje tudi tabela, ki jo najdemo v prilogi A. V tabeli 4.1.1.1 lahko vidimo padec števila pogodbenikov za posamezni oborožitveni sistem med letom 1990 in 1998, kar je seveda posledica konsolidacije ameriške obrambne industrije, ki je temeljila na strategiji prevzemov in združitvev. Največji padec je zaslediti pri taktičnih izstrelkih in proizvodnji letal, kar prikazuje tudi tabela 4.1.1.1.

Pri proizvodnji letal za ameriško vojsko je tako leta 1990 sodelovalo 13 podjetij, in sicer: Boeing, General Dynamics, Grumman, Lockheed, LTV–aircraft, McDonnell Douglas, Rockwell. Kot posledica združitvev in nakupov so imela leta 1998 s Pentagonom sklenjene pogodbe le tri podjetja oziroma korporacije: Boeing, Lockheed Martin in pa Northrop Grumman (US General Accounting Office 1998: internet).

Konsolidacija ameriške obrambne industrije se je v največji meri odvijala med letom 1993 pa tja do leta 1998, ko sta Ministrstvo za obrambo ter Ministrstvo za pravosodje postala zaskrbljena zaradi posledic konsolidacije, ki naj bi se odražale predvsem v konkurenčnosti, saj naj bi se z združitvami zmanjšala ali celo odpravila konkurenca med izdelki, ki so velikega pomena za ameriško nacionalno varnost (Deutch 2001: 139).

Združevanja so se odvijala predvsem na vertikalni ravni<sup>12</sup>, tako da je eno takšno podjetje že vse izdelovalo samo in ni naročalo posameznih delov pri drugih dobaviteljih, kar je bil povod za dvom o tem, kaj bi se v takšnem primeru začelo dogajati z inovativnostjo in kakšno škodo bi v tem primeru utrpel primat ZDA v obrambni industriji.

---

<sup>12</sup> Poznamo tri vrste združitve: vertikalne, navpične in konglomeratne. Pri vodoravni združitvi gre za združitvev podjetij v isti panogi, torej neposrednih konkurentov, ki poslujejo na istem področju, zato so take združitve z vidika omejevanja konkurence najbolj vprašljive. Navpična združitvev pomeni združitvev podjetij, ki poslujejo v različnih fazah procesa produkcije in distribucije. Med konglomeratne združitve pa uvrščamo vse ostale (Glas 1995:107).

Tako je prišlo tudi do preprečitve združitve Lockheed Martina in Northrop Grumman-a leta 1998 s strani Ministrstva za pravosodje, ki je po posvetu s Pentagonom preučilo položaj ameriške obrambne industrije. Nadaljnje združitve naj bi pripeljale do prevelike koncentracije obrambne proizvodnje, kar naj bi vodilo do upada inovativnosti in učinkovitosti, saj tako država ne bo imela več možnosti izbire med najboljšimi in cenejšimi ponudniki (United States v. Lockheed Martin Corp. and Northrop Grumman Corp, 1998: internet). Zaustavitev združitve je pomenila konec združevanj največjih podjetij, ki proizvajajo orožje in vojaško opremo in tudi konec glavnega obdobja konsolidacije ameriške obrambne industrije po hladni vojni, ki je potekalo med letoma 1993 in 1998.

Ministrstvo za pravosodje se je ob posredovanju Pentagona odločilo, da bi združitev Lockheeda in Northropa presegla mejo »zdravega« vertikalnega povezovanja in je z zajetno argumentacijo združitev tudi preprečilo. Podobno je Pentagon leta 1999 nasprotoval združitvi med velikanoma General Dynamics in Newport News Shipbuilding, ki sta hotela združiti in poenotiti proizvodnjo jedrskih podmornic (Kitfield 1998: internet).

Glavna etapa konsolidacije ameriške obrambne industrije je bila tako končana v poznih devetdesetih letih prejšnjega stoletja. V nadaljevanju so se sicer združevanja in prevzemi še izvajali, posebno aktivna so bila največja podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. Ta so izvajala strategije kot so: (Guay 2005: 3):

- kupovanje podjetij, ki se ukvarjajo z informacijsko tehnologijo<sup>13</sup> in gradnjo ladij (Logicon, Newport News, NASSCO);
- nakupi proizvedenj velikih raznovrstnih korporacij (Ford Aerospace, Goodyear Aerospace, Texas Instruments, Hughes);

---

<sup>13</sup> Kupovanje podjetij, ki so dejavna na področju informacijske tehnologije, se je izjemno povečalo po terorističnem napadu na World Trade Center v New Yorku, saj so nato ZDA vstopile v tako imenovano Vojno proti terorizmu. Ameriška vlada v tej vojni namenja veliko denarja za domovinsko varnost in obveščevalne dejavnosti, kjer pa veliko vlogo igra informacijska tehnologija.

- kupovanje tujih podjetij in se tako razširiti na tuje trge ter s tem povečati izgubo domačega trga.

#### 4.1.2 REZULTAT KONSOLIDACIJE AMERIŠKE OBRAMBNE INDUSTRIJE

Prestrukturiranje ameriške obrambne industrije je pripeljalo do velikih sprememb pri nekaterih podjetjih, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. Nekatera so povečala prodajo orožja, druga so bila »žrtve« nakupov in združevanj. Največja podjetja oziroma korporacije, ki jih bom predstavil v nadaljevanju so bila rezultat konsolidacije ameriške obrambne industrije, ki je temeljila na strategiji združevanj in nakupov. Lockheed Martin, Raytheon, Boeing in General Dynamics so v obdobju od leta 1990 pa tja do leta 1998 absorbirala kar 22 največjih podjetij (Sipri 1999: 396).

Tabela 4.1.2.1: Največja svetovna podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo v letu 2005

	PODJETJE	DRŽAVA	DOHODEK <sup>14</sup>	% <sup>15</sup>
1	Lockheed Martin	ZDA	36,465.0	98.0
2	Boeing	ZDA	30,791.0	56.1
3	Northrop Grumman	ZDA	23,332.0	76.0
4	BAE Systems	VB	20,935.2	79.0
5	Raytheon	ZDA	18,200.0	83.1
6	General Dynamics	ZDA	16,570.0	78.0
7	EADS	Nizozemska	9,120.3	22.5
8	L-3 Communications	ZDA	8,549.2	90.5
9	Thales	Francija	8,523.3	70.0
10	Halliburton 1	ZDA	7,552.0	36.0

VIR: DefenseNews (2006), 2006 top 100.

V ZDA več kot 20.000 večjih in manjših podjetij proizvaja za potrebe ameriških oboroženih sil, veliko večino državnega denarja pobere pet koncernov, ki prevladujejo tudi na mednarodnem oborožitvenem trgu: Lockheed Martin,

<sup>14</sup> Dohodek od proizvodov, ki so namenjeni izključno za vojaške potrebe.

<sup>15</sup> Delež, ki ga predstavljajo dohodki od obrambnih proizvodov glede na celotni dohodek, ki ga proizvede podjetje.

Boeing, Northrop Grumman, Raytheon in General Dynamics. V letu 2005 je bilo kar šest od desetih največjih svetovnih podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo ameriškega porekla, kar prikazuje tudi tabela 4.1.2.1. Lockheed Martin je po deležu dohodka, ki ga proizvede s prodajo izdelkov za vojaške namene na prvem mestu in lahko rečemo, da gre izključno za podjetje, katerega proizvodi so namenjeni vojaškim potrebam.

Ko je leta 1993 Ministrstvo za obrambo sporočilo proizvajalcem, da bo v prihodnje vse manj denarja in programov, je s tem jasno dalo vedeti, da se morajo podjetja prilagoditi temu dejstvu. Dejstvo je bilo, da je bilo vsako leto manj denarja za naložbe v vojaško infrastrukturo. Vladna naročila so lahko dobila le največja podjetja, ker so imela ekonomije obsega in s tem dovolj finančnih sredstev za pokrivanje razvoja. Vse naštetu je prisililo podjetja, da so ubrala številne poslovne strategije, ki bi jih rešile propada na trgu.

Tabela 4.1.2.2: Konsolidacija ameriških podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo

Sektor	Število pogodbenikov		
	1990	2000	2002
Taktični izstrelki	13	3	4
Strateški izstrelki	3	2	2
Sateliti	8	6	5
Letala	8	3	3
Helikopterji	4	3	3
Ladje	8	3	5
Torpeda	3	2	2
Kolesna bojna vozila	6	3	4
Gosenična bojna vozila	3	2	2

VIR: SIPRI 2003: 390; General Accounting Office (1998), Defense industry: Consolidation and Options for Preserving Competition, 9-11.

Ena izmed strategij je bilo združevanje podjetij, ki so proizvajala oborožitev in vojaško opremo. Tok združevanja je seveda naredil svoje. Manjša podjetja so poiskala strateške povezave predvsem zaradi preživetja, večja podjetja so kupovala svoje dobavitelje in širila svojo dejavnost. Rezultat konsolidacije je bil nastanek maloštevilnih velikih podjetij, ki obvladujejo ves ameriški oborožitveni trg in imajo tudi sklenjenih večino vladnih naročil, kar je razvidno tudi iz priloge A.



Obseg prestrukturiranja ameriške obrambne industrije, ki se je odvijal v obdobju med letom 1993 in 2002, je očiten (glej tabelo 4.1.2.2).

Po valu združevanj največjih ameriških podjetij, ki so imela pred procesom konsolidacije ameriške obrambne industrije sklenjene pogodbe z ameriško vlado (glej tabelo 4.1.2.3), se je seveda zmanjšalo tudi število pogodbenikov, kar prikazuje tabela 4.1.2.2. Zmanjšanje pogodbenikov med letom 1990 in 1998 je najbolj očitno pri taktičnih izstrelkih, letalstvu ter gradnji ladij. Tako je recimo na področju aeronavtike prišlo do upada števila podjetij, ki so sodelovala na tem področju iz osem na tri; na področju taktičnih izstrelkov so leta 2000 imela pogodbe tudi le še tri podjetja, leta 1990 pa kar trinajst.

Tabela 4.1.2.3: Vrednost sklenjenih pogodb med ameriško vlado in podjetji leta 1993

PODJETJE	DEJAVNOST	VREDNOST POGODB <sup>16</sup>
McDonnell Douglas	bojna letala, raketni izstrelki, vesoljski sistemi, civilna letala	7,54
Lockheed	transportna letala, lovci, lovski bombniki, balistične rakete	6,90
Martin Marietta	rakete Titan, obrambna elektronika, raketni izstrelki	4,70
Hughes Aircraft (GM)	letala	4,07
Raytheon	elektronika	3,23
United Technologies	letalski motorji, helikopterji, klimatske naprave	3,08
Northrop	letala, elektronika	3,00
General Dynamics	letala, tanki, podmornice	2,14
Loral	obrambna elektronika	1,73
Grumman	letala	1,70

VIR: Združena Martin Marietta in Lockheed največja na svetu, Delo: 1.9.1994.

<sup>16</sup> V milijardah ameriških dolarjev.

V tabeli 4.1.2.3 vidimo sklenjene pogodbe za leto 1993 med ameriško vlado in podjetji, ki so proizvajala oborožitev in vojaško opremo. Takrat je bilo kar nekaj velikih podjetij, ki so imela sklenjene pogodbe s Pentagonom, kar je podjetjem prinašalo ogromne dobičke. Rezultat konsolidacije ameriške obrambne industrije je bil nastanek petih velikih podjetij: Northrop Grumman, Lockheed Martin, Boeing in Raytheon, ki so za leto 2004 poleg General Dynamics imeli tudi najvišje vrednosti sklenjenih pogodb s Pentagonom (glej tabelo 4.1.2.4).

Prestrukturiranje ameriške obrambne industrije po hladni vojni je prizadelo vsa področja v tej panogi. Na tisoče podjetij je zapustilo to industrijo, več stotisoč ljudi pa je izgubilo službo. Ameriško obrambno ministrstvo je tako leta 1993 oznanilo, da bo približno 600.000 ljudi do leta 1998, ki so kakorkoli povezani z obrambno industrijo, izgubilo službo (Defense Industry Restructuring: Updated Costs and Savings Information 1998: internet).

Tabela 4.1.2.4: Vrednost sklenjenih pogodb med ameriško vlado in podjetji leta 1998 in 2003

PODJETJE	1998	2003
Lockheed Martin Corp.	12,3	20,7
Boeing Co.	10,8	17,1
Northrop Grumman Corp.	2,7	11,9
Ratheon Co.	5,6	9,6
General Dynamics Corp.	3,7	8,5

VIR:TAOnline (2006), Hiring Military for the Defense Industry; U.S. Department of Defense (1998), Top Defense Contractors.

Logična posledica povečane koncentracije obrambne industrije je prevlada manjšega števila dobaviteljev oborožitve in vojaške opreme. Zato je mogoče visoko stopnjo koncentracije videti tudi v povečanem obsegu prodaje največjih podjetij, izraženem v njihovem deležu porabe domačega obrambnega proračuna, namenjenega za nakupe. V ZDA je tako delež pridobljenih pogodb petih največjih dobaviteljev orožja in vojaške opreme z 22 odstotkov, leta 1998 zrasel na 29,8

odstotkov leta 1998. V letu 2003 pa je delež pridobljenih pogodb petih ameriških gigantov, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo, znašal 32%.

Lokalno ameriško vojaško področje je obetalo stagnacijo, saj je bilo državnih programov vedno manj in čedalje manj je bilo tudi podjetij za nakup. Podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo, še posebno večja, so zato začela širiti svoje poslovanje tudi na druga, komercialna poslovna področja in si s tem zagotovila stalne prihodke ter zmanjšanje tveganja propada podjetja zaradi slabih rezultatov na osnovnem poslovnem področju. Z nastopi na teh področjih (telekomunikacije, energetika, informacijski sistemi, elektronika itd.), so zmanjšala odvisnost od državnih naročil, poleg tega druga področja, v nasprotju z vojaškim, omogočajo nastop na svetovnih trgih brez dovoljenj ameriške vlade. Lockheed je s takšno potezo zmanjšal delež prihodkov od državnih naročil z 90% na 50% in podobno so zmanjšali odvisnost tudi ostali trije velikani<sup>17</sup> (The future of the US defense industry: internet).

Ko govorimo o ameriški obrambni industriji, nikakor ne smemo spregledati datuma 11. september 2001, ko se je zgodil teroristični napad na World Trade Center v središču New Yorka. S tem dnem se je za ameriške korporacije, ki poslujejo z ameriško vojsko, začelo novo obdobje. Ne glede na končni razplet vojne proti terorizmu je jasno, da so tukaj največje zmagovalke ameriške korporacije, ki poslujejo z ameriško vojsko.

Iz tabele 4.1.2.5 je razvidno, kako se je dohodek od prodaje orožja in vojaške opreme po letu 2001 povečal, kar je zasluga ameriške zunanje politike oziroma vojne proti terorizmu. Občutno se je dobiček povečal podjetjem, ki jih z ameriško vojsko vežejo močne pogodbe. Na najboljšem mestu je Lockheed Martin, ki je v štirih letih uspel svoj dohodek od prodaje orožja povečati za približno 14 milijard ameriških dolarjev.

---

<sup>17</sup> Leta 1998 so kot posledica konsolidacije nastala širi velika podjetja, in sicer: Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman in Raytheon

Tabela 4.1.2.5: Dohodek ameriških podjetij od prodaje orožja in vojaške opreme (v milijardah ameriških dolarjev)

PODJETJE	2001	2002	2003	2004	2005	Razlika med 2001 in 2005	Procentualna razlika
Lockheed Martin Corp.	22,502	23,337	30,097	34,050	36,465	13,963	62%
Boeing Co.	19,000	22,033	27,360	30,464	30,791	11,791	62%
Raytheon Co.	11,969	15,291	16,896	18,771	18,200	6,231	52%
Northrop Grumman Corp.	9,337	12,278	18,700	22,126	23,332	13,994	150%
General Dynamics Corp.	7,784	9,800	12,782	15,000	16,570	8,786	112%
<b>SKUPAJ</b>	70,592	72,939	93,053	105,411	125,358	54,765	77%

VIR: DefenseNews (2006), 2006 top 100.

Prestrukturiranje ameriške obrambne industrije po letu 1990, ki je temeljila predvsem na združitvah in prevzemih, je pripeljala torej do drastičnega zmanjšanja podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. »Produkti« konsolidacije ameriške obrambne industrije črpajo enormne vsote iz ameriškega obrambnega proračuna, ki se je približal vsoti iz obdobja hladne vojne. Če pogledamo vodilno peterico ameriških podjetij na oborožitvenem trgu, lahko po mojih izračunih iz zgornje tabele vidimo, da je njihov skupni dohodek od prodaje orožja leta 2005 znašal okoli 125 milijard ameriških dolarjev, kar pomeni, da so omenjene korporacije v letu 2005 zaslužile s prodajo orožja približno 54 milijard več kot v letu 2001 oziroma za 77% več.

### 4.1.3 PRIMERI ZDRUŽEVANJ VELIKIH AMERIŠKIH PODJETIJ, KI PROIZVAJAJO OBOROŽITEV IN VOJAŠKO OPREMO

#### 4.1.3.1 Lockheed Martin

Lockheed Martin proizvaja predvsem vojaška letala in vesoljsko tehnologijo, dejaven je tudi na področju informacijske tehnologije. V devetdesetih letih je prišlo do največje rasti tega podjetja, ko je prišlo do številnih združenj znotraj obrambne industrije. Gre za globalno podjetje, ki se ukvarja z raziskavami, razvojem, izdelavo in integracijo naprednih tehnoloških sistemov, proizvodov in storitev. Glavne posle korporacije Lockheed Martin lahko razvrstimo v štiri večje skupine: sistemske integracije, aeronavtika, astronautika in tehnološke storitve.

Podjetje Lockheed Martin je nastalo leta 1994, ko sta se združila Lockheed Corp. in Martin Marietta Company<sup>18</sup>, ki je izdelovalo raketne izstrelke in obrambno elektroniko, in je bilo na tretjem mestu po obsegu ameriških vojaških dobav (glej tabelo 4.1.2.3). Novo podjetje Lockheed Martin je zaposlovalo 170.000 ljudi in doseglo prihodek 23 milijard ameriških dolarjev v enem letu (Združena Martin Marietta in Lockheed največja na svetu 1994: 2)

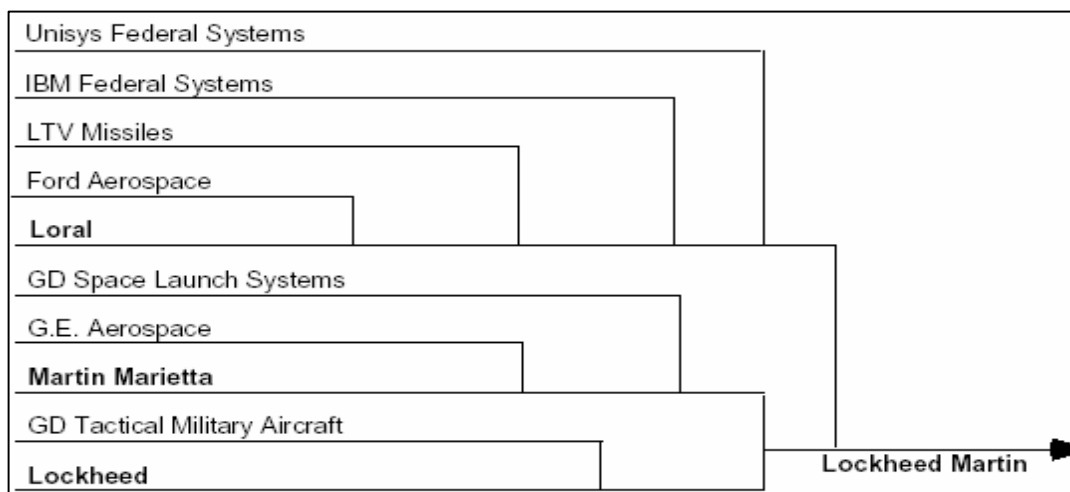
Naslednja »žrtev« Lockheeda je bilo podjetje Loral<sup>19</sup>, ki je bilo eno izmed desetih največjih pogodbenikov z ameriško vlado leta 1993. Na sliki 4.1.3.1.1, ki prikazuje nastanek podjetja Lockheed Martin, lahko vidimo, da je podjetje Loral do leta 1996 absorbiralo veliko podjetij ali delov večjih podjetij (Unisys Federal Systems, Ford Aerospace), ki so bila vpletena v obrambno industrijo. Tako je Lockheed Martin postalo največje podjetje v ameriški obrambni industriji in je tudi dandanes največje podjetje, ki proizvaja oborožitev in vojaško opremo.

---

<sup>18</sup> Podjetje Martin Marietta je nastalo leta 1961 z združitvijo Glenn L. Martin, ki je bilo eno prvih podjetij (1909), ki je izdelovalo letala in Mariete, ki je bilo dobavitelj materialov za cestno gradnjo.

<sup>19</sup> Podjetje Loral je nastalo leta 1948 in se je ukvarjalo z obrambno elektroniko.

Slika 4.1.3.1.1: Združitev Lockheed Martin Marietta



VIR: SIPRI 1999: 395.

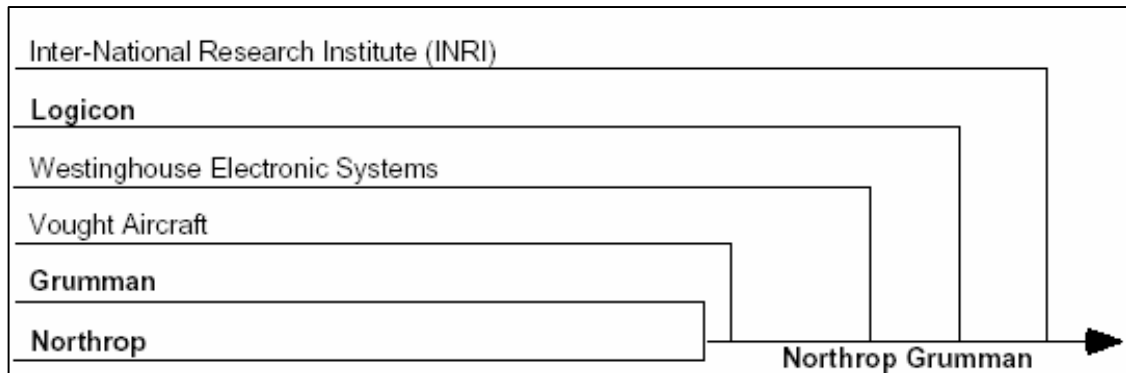
Kot sem že omenil, je julija 1997 njegovo vodstvo sporočilo, da načrtuje združitev z Northrop Grummanom, a so to namero zaradi nasprotovanja tedanje Clintonove administracije pozneje opustili. Rezultat združitve bi bilo seveda največje podjetje, ki bi proizvajalo oborožitev in vojaško opremo, hkrati pa bi pokrivalo letalstvo in elektroniko in bi bilo edini glavni dobavitelj za mnoge sestavne dele letal in elektronskih naprav, kar bi pomenilo, da vlada ne bi več mogla izbirati med boljšimi in cenejšimi ponudniki.

#### 4.1.3.2 Northrop Grumman

Podjetji Northrop in Grumman sta bili podjetji, ki sta se predvsem ukvarjali s proizvodnjo letal. Če pogledamo tabelo 4.1.2.3, sta bili leta 1990 med desetimi podjetji, ki so imela sklenjene največje pogodbe, kar se tiče obrambne industrije. Leta 1994 je med njima prišlo do združitve in pod združenim imenom sta postali tretji največji proizvajalec oborožitve in vojaške opreme v ZDA, takoj za Lockheed Martinom in Boeingom. Sledil je nakup podjetja Vought, ki je proizvajalo dele za civilna in vojaška letala. Northrop Grumman je nadalje hotel tako kot mnoga druga podjetja razširiti področje delovanja in zato pod svoje okrilje vzel vojaški del Westinghouse Electric Corporation, ki se je ukvarjalo z

obrambnimi sistemi in elektroniko in podjetje, ki je bilo aktivno na področju obrambne informacijske tehnologije Logicon.

Slika 4.1.3.2.1: Združitev Northrop in Grumman



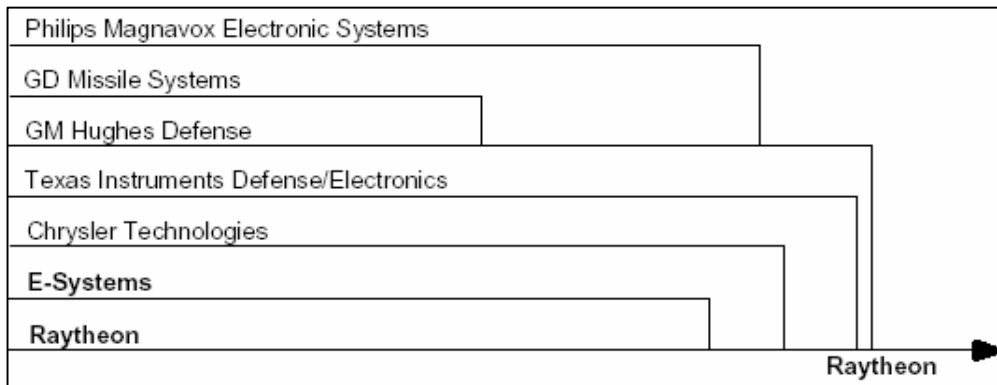
VIR: SIPRI 1999: 395.

#### 4.1.3.3 Raytheon

Koncern Raytheon je vodilni v svetu na področju vojaške elektronike in taktičnih izstrelkov. Med najbolj znane proizvode sodijo prestrezne rakete Patriot in izstrelki »zrak – zrak« Sidewinder (Raytheon Company: internet).

Njegov pomen za ameriško obrambno industrijo je narasel poleti 1997, ko se je združil z družbo Hughes Electronics's Defense Operations in Texas Instruments. Raytheon je predvsem kupoval sebi sorodna podjetja, torej podjetja aktivna na področju obrambne elektronike, tako da je danes največje svetovno podjetje, ki se ukvarja z obrambno elektroniko. Odločilen je bil predvsem nakup Hughes Electronics, ki je bil v lasti General Motorsa, za katerega pa se je zanimal tudi Northrop Grumman. Bitko je dobil Raytheon, ki je v letu 2005 od prodaje orožja in vojaške opreme zaslužil okoli 21 milijard ameriških dolarjev, je četrto največje ameriško podjetje, ki proizvaja oborožitev in vojaško opremo (Defense News Top: internet).

Slika 4.1.3.3.1: Raytheon



VIR: SIPRI 1999: 395.

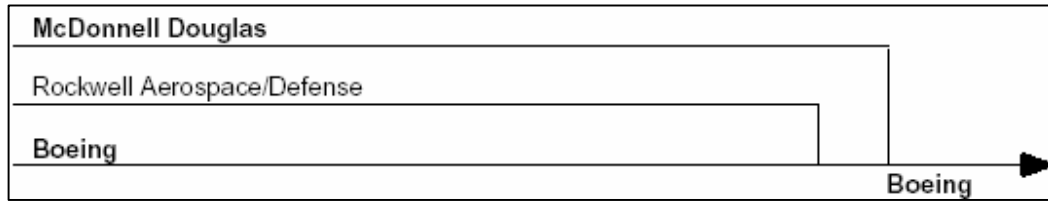
#### 4.1.3.4 Boeing

Boeing, ki je večinoma proizvajal letala namenjena civilni uporabi je deloval tudi na vojaškem področju, kjer je bil v glavnem proizvajalec in je izdeloval dele letal za pogodbenike (McDonnell Douglas, Lockheed), ki so dobivali glavne posle z ameriško vlado. Med letom 1940 in 1960 je bil prevladujoč izdelovalec bombnikov. Vzpon Boeinga na vojaškem področju se je začel leta 1996, in sicer z nakupom obrambnega dela podjetja Rockwell. McDonnell Douglas se je ponudil kar sam od sebe leta 1997, saj je padel v težave, ker so tekmeci pred njim že vse pokupili (Lockheed je kupil podjetji Martin Marietta in Loral, ki je bil MDD-jev največji dobavitelj). McDonnell Douglas je v novo podjetje prinesel velik del vojaške proizvodnje in tako Boeingu omogočil, da je postal eden najmočnejših proizvajalcev vojaške letalske tehnike. McDonnell Douglas je imel namreč veliko zvestih strank, ki so imele v svojih flotah še veliko njegovih letal in so potrebovale nadaljnjo oskrbo z rezervnimi deli ter tudi vzdrževanje letal (Zajc 1997). Kot prikazuje tabela 4.6, je imel leta 1993 najvišjo sklenjeno pogodbo z ameriško vlado, kateri je dobavljal predvsem bojna letala, raketne izstrelke, vesoljski sisteme ter civilna letala.



Boeing je tako postal drugo največje podjetje v ZDA, ki proizvaja oborožitev in vojaško opremo. Njegov zaslužek od prodaje orožja in vojaške opreme je znašal za leto 2005 nekaj več kot 30 milijard ameriških dolarjev, kar predstavlja 56% od celotnega dohodka (glej prilogo B).

Slika 4.1.3.4.1: Boeing



VIR: SIPRI 1999: 395.

## 4.2 PREOBLIKOVANJE OBRAMBNE INDUSTRIJE V EVROPI

Osnovni dejavniki, ki vplivajo na spremembe v evropski obrambni industriji, so precej podobni tistim na drugi strani Atlantika, torej ameriškim. Kot prvi in najvažnejši je vpliv konca hladne vojne in s tem povezano zmanjševanje obrambnih proračunov. Obrambna industrija v Evropi je po padcu berlinskega zidu, ravno tako kot večji del svetovne obrambne industrije, doživljala krizo in podjetja, ki so proizvajala oborožitev in vojaško opremo, so se morala prilagoditi novi situaciji in novim svetovnim trendom. Rezultat krize evropske obrambne industrije, se je pokazal leta 1991, ko so podjetja kot so Aerospatiale, Dassault Aviation, DCN, SNECMA, Rheinmetall, HDW, BAe, Royal British Ordnance itd. odpustila okoli 40.000 delavcev (Mohanty 2004: internet).

Tabela 4.2.1: Obrambni proračuni – ZDA in EU (v konstantnih milijardah ameriških dolarjev za leto 2000)

DRŽAVA	1989	1994	Razlika od 1989(%)	1999	Razlika od 1989(%)	2003	Razlika od 1989(%)
<b>ZDA</b>	\$422	\$334,5	-20,8	\$290,5	-31,2	\$417,3	-1,1
<b>EU-15</b>	180,3	159,1	-11,7	153,5	-14,8	154,9	-14,1
<b>Francija</b>	38,8	37,4	-3,5	34,2	-11,8	35,1	-9,7
<b>Nemčija</b>	38,1	30,2	-20,8	28,8	-24,6	27,1	-28,7
<b>Velika Britanija</b>	46,7	40,2	-13,9	35,2	-24,8	37,1	-20,6
<b>Nemčija + VB + Francija</b>	123,6	107,9	-12,7	98,1	-20,7	99,3	-19,7

VIR: Guay 2005: 8.

V sredini devetdesetih let prejšnjega stoletja je bil evropski oborožitveni trg zelo razdeljen. V primerjavi z ZDA je obstajalo trikrat več podjetij, ki so proizvajala oborožitev in vojaško opremo ob dejstvu, da je evropski obrambni proračun predstavljal manj kot polovico obrambnega proračuna ZDA (glej tabelo 4.2.1). Poleg tega so bila evropska podjetja soočena s številnimi vladami in njihovimi

različnimi zahtevami, kar izredno otežuje proces internacionalizacije obrambne industrije.

Največji delež evropskega obrambnega proračuna sestavljajo Velika Britanija, Francija ter Nemčija (glej tabelo 4.2.1). Iz tabele je tudi razviden padec obrambnih izdatkov po hladni vojni, kar ima velik vpliv tudi na obrambno industrijo. Padec je očiten v evropskih državah, medtem ko so se ZDA s svojim obrambnim proračunom vrnilo v obdobje Hladne vojne. V primerjavi z letom 1989 se je obrambni proračun ZDA zmanjšal v letu 2003 le za 1,1 odstotek. Države članice EU so leta 2003 za obrambne namene namenile 154 milijard ameriških dolarjev, kar predstavlja skoraj za tretjino manjši proračun v primerjavi z ZDA, z drugimi besedami povedano, nekaj več kot je razlika v ameriškem obrambnem proračunu med letom 2003 in letom 1999. Vzroke za porast proračuna med letom 1999 in 2003 gre iskati predvsem kot odgovor na teroristične grožnje po 11. septembru 2001, vendar je visok porast proračuna zabeležen le s strani ZDA, medtem ko je v Evropi bolj ali manj isti. Če vzamemo Veliko Britanijo, ki je s svojimi 37 milijardami ameriških dolarjev za obrambne namene na vrhu evropske lestvice, je njen obrambni proračun za kar enajstkrat manjši v primerjavi z ZDA.

V tem diplomskem delu sem omenil, kako so ZDA vojaško posredovale v različnih vojnah ali pa same začele vojne, za razliko od Evrope, ki ni bila nikoli zelo vojaško aktivna, kar se je odražalo v zastarelosti njene oborožitvene in vojaške opreme. Njihovi ameriški kolegi so bili posebno v glavni etapi boja proti terorizmu – napad na Irak, zasuti s poplavo naročil, medtem ko se (je) evropska obrambna industrija ubadala z problemom vse manjših naročil.

Za razvoj in proizvodnjo novih generacij orožij so evropska podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo, prepuščena na milost in nemilost naročilom pretežno domačih kupcev – generalov in ministrov. Nacionalna naročila so premajhna, saj Evropa za razliko od ZDA ni zadosti vojaško aktivna. V tabeli 4.2.2 lahko vidimo, da je ameriški vojaški raziskovalni proračun več kot

štirikrat večji od tistega v Evropi. Razlika pri vlaganjih v raziskave in razvoj med ZDA in EU pomeni za evropska podjetja korak nazaj pri proizvodnji novih generacij orožja, kar verjetno pomeni, da bodo v prihodnosti evropske vojske kupovale orožje in vojaško opremo od ameriških podjetij.

Tabela 4.2.2: Stroški po posameznih segmentih obrambnega proračuna za leto 2005 (v milijardah ameriških dolarjev)

	EU	ZDA
<b>Operacije in vzdrževanje</b>	40,2	159
<b>Oprema</b>	26,4	77,6
<b>Raziskave in razvoj</b>	9,0	53,2

VIR: EDA (2006), European - United States Defence Expenditure in 2005.

V primerjavi z ZDA ima Evropa še en problem, in sicer problem z »nacionalnimi prvaki«. Medtem ko ameriška obrambna industrija sodeluje samo z eno vlado, ki predstavlja enega domačega kupca, ki je svojim podjetjem, ki se ukvarjajo z oborožitvijo in vojaško opremo, poslalo jasno sporočilo, da se morajo prestrukturirati, če ne bodo propadla, imamo v evropski obrambni industriji veliko držav s svojimi »nacionalnimi prvaki«. Zato je za prestrukturiranje evropske obrambne industrije izrednega pomena, da države podprejo njeno čeznacionalno konsolidacijo (Kopač 2006: 119).

#### 4.2.1 NACIONALNE OBRAMBNE INDUSTRIJE

Po koncu hladne vojne je bil evropski oborožitveni trg zelo razdeljen. Evropska podjetja, ki so proizvajala oborožitev in vojaško opremo, so bila soočena s številnimi vladami in njihovimi različnimi zahtevami, kar je predstavljalo hudo težavo za čeznacionalno povezovanje podjetij. V nekaterih državah je še vedno močna prisotnost države v podjetjih, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. Z vlado kot večinskim lastnikom je podjetje pod pritiskom, da podpira vladne cilje,

kot sta ohranjanje zaposlenosti in socialne stabilnosti, namesto da bi bil to dobiček (Kopač 2006: 121).

Zaradi vloge države v podjetjih, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo, so bila čeznacionalna združevanja in nakupi takšnih podjetij po hladni vojni redka. Do združevanj v oboroževalni industriji je sicer prihajalo, a pri tem niso nastali prepričljivi vseevropski koncerni z izjemo koncerna European Aeronautic Defence and Space Company (EADS). Zaradi omenjenih razlogov so se nakupi in združevanja podjetij dogajali predvsem na nacionalni ravni pri čemer se je večina nacionalne obrambne industrije združila v eno ali dve podjetji (Hooke 2006: 14).

Tabela 4.2.1.1: Največja evropska podjetja<sup>20</sup> pred združevanjem

DRŽAVA	PODJETJE	DEJAVNOST
Velika Britanija	Marconi	elektronika
	General Electric (GEC)	elektronika, ladje
	British Aerospace (BAe)	letala, topništvo, izstrelki, manjše orožje
Francija	Dassault Aviation	letala
	Aerospatiale	letala, izstrelki
	Matra	elektronika, izstrelki
	Thomson CFS	elektronika, izstrelki
	Giat	topništvo, manjše orožje, vozila
Nemčija	Daimler Benz Aerospace(DASA)	letala, elektronika, motorji, izstrelki
	Krauss - Maei	vojaška vozila, helikopterji
Italija	Agusta	helikopterji
	Alenia	letala, elektronika, motorji, izstrelki
Portugalska	CASA	letala
Švedska	Saab	letala, avtomobili

VIR: A Eurogun is a tricky thing (1995); Make us one, but not now (1998).

Od treh evropskih držav z največjo obrambno industrijsko bazo (Velika Britanija, Nemčija in Francija) sta Velika Britanija in Nemčija prvi izvedli veliko racionalizacijo nacionalne industrije po koncu hladne vojne. Britanska obrambna industrija se je osredotočila na dva glavna vojaška proizvajalca (British Aerospace in General Electric Company - GEC), ki sta z združitvijo ustvarila

<sup>20</sup> Gre za podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo.

»nacionalnega prvaka« in najmočnejše evropsko podjetje, ki proizvaja oborožitev in vojaško opremo - BAe Systems. Britanska vlada si je zastavila dva cilja, in sicer, da z domačimi nakupi in združitvami zaščiti zmogljivosti nacionalne obrambne industrije in da še dalje uspešno vzdržuje odnose z obrambno industrijo ZDA, ne samo zaradi političnih razlogov, ampak tudi zaradi dostopa do ameriške tehnologije (Schmitt 2002: internet).

V Nemčiji je dominantno podjetje v obrambni industriji postalo Daimler-Benz Aerospace (DASA). Svoje notranje združevanje je začela že leta 1980 z integracijo podjetij Messerschmidt-Bölkow-Blohm (MBB), Dornier, Keauss Maffei v družbo DASA, ki je tvorila 60% nemške obrambne proizvodnje (Mawdsley, 2003:9). Konsolidaciji na nacionalni ravni je sledila še konsolidacija evropski ravni, saj se je DASA nato povezala v koncern EADS.

Francija je imela za razliko od obeh omenjenih držav osem večinoma državnih podjetij, ki so proizvodila oborožitev in vojaško opremo. V Franciji, kjer je sistem obrambne proizvodnje opisan kot kapitalizem "à la française", v katerem imajo glavno vlogo institucionalni vlagatelji in državno lastništvo, je država nadzirala večino razvoja in proizvodnje oborožitve in vojaške opreme do leta 1998 (Kopač, 2004: 24). Sama ni hotela predati svojega deleža v Thomsonu in Aerospatialu, kar je povzročilo osamitev Francije pri nadaljnjih načrtih evropskega združevanja, saj niti DASA niti BAe zaradi tega nista hotela imeti opravka s francoskimi podjetji, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. Francija se je zato sama odločila narediti evropsko bazo podjetij, ki proizvajajo oborožitve in vojaško opremo tako, da bi povezala ali združila svoja podjetja. Leta 1999 je prišlo do združitve Aerospatiale in Matra, ki se je nato s CASA in DASA združila v koncern EADS. Francija je nameravala formirati še nacionalnega prvaka, in sicer je to storila z združitvijo podjetja Thomson – CSF in Dassault. Leta 2002 je francoska vlada predstavila načrt privatizacije, ki je vključeval tudi dve največji francoski podjetji EADS France in Thales. Preostala tri večja podjetja GIAT, Snecma in DNC niso bila vključena v ta načrt, in sicer GIAT zaradi svoje neprestane

odvisnosti od državnih subvencij, Snecma pa predvsem zaradi zmanjšanja prodaje v prvi polovici leta 2002, kar je močno vplivalo na vrednost podjetja. DNC se je kljub temu preoblikoval iz državno vodenega podjetja v neodvisno vodeno podjetje v državni lasti (SIPRI 2003: 379).

Španija, v kateri je lastnik podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo, prav tako večinoma država, je z namenom, da bi sodelovala pri internacionalizaciji evropske obrambne industrije, začela množično privatizacijo po letu 1999. Rezultat konsolidacije španske obrambne industrije je podjetje CASA, ki se je leta 2000 z nemškim in francoskim podjetjem združilo v koncern EADS. V Italiji, kjer je bila v devetdesetih letih prejšnjega stoletja večina velikih podjetij, izjema je bil Fiat, katerega lastniki so veliki državni holdingi, pa je z državno prodajo podjetja Finomeccanice in ladjedelnice Fincantieri privatizacija dosegla večji obseg leta 2000. Produkt italijanske konsolidacije obrambne industrije je koncern Finmeccanica, ki združuje 70% italijanskih podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo (Mohanty 2004: 566).

Konsolidacija evropske obrambne industrije je torej najprej potekala na nacionalni ravni, kjer je prišlo prek združevanj in nakupov do formiranja nacionalnih prvakov. Pomembno vlogo je pri tem igrala tudi privatizacija podjetij, ki je tudi pogoj za naslednji korak konsolidacije evropske obrambne industrije, ki se imenuje čeznacionalno sodelovanje podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo.

#### 4.2.2 SKUPNE ORGANIZACIJE OBRAMBNIH INDUSTRIJ ZNOTRAJ EU

Evropska obrambna industrija je bila v zgodovini vedno razdeljena med posamezne države, ki so v svoji dolgi in bogati zgodovini bile bodisi zaveznice ali pa so bile v vojnah na nasprotnih si straneh. Skupno ustvarjanje zgodovine se je začelo v obdobju po drugi svetovni vojni, ko se je oblikovala ustanovitev

skupnega gospodarskega prostora<sup>21</sup>. Obrambna industrija v Evropi je bila vedno stvar nacionalne varnosti in ponosa posamezne države in ne skupne politike EU. Tukaj moram razložiti tudi 223. člen Rimske pogodbe, ki zagotavlja članicam Evropske unije državno zaščito njihovih domačih obrambnih industrij. S stališča odprtega trga je seveda to nesmisel, s stališča posamezne članic pa možnost razvijanja lastne obrambe in tekmovanje z ostalimi. Posledica rimskega sporazuma je bila, da so se posamezna podjetja lahko povezovala le pri skupnih projektih, odgovornost in zaslužek pa so si razdelila praviloma v razmerja 50:50 (A Eurogun is a tricky thing 1995). Člen je bil dopolnjen z Maastrichtskim sporazumom iz leta 1992 in Amsterdamskim iz leta 1997, v katerih je predvidena skupna evropska zunanja in varnostna politika obrambne industrije pod vodstvom EAA (European Armaments Agency) (Cornish 1997).

Prvi korak k ustanovitvi skupne organizacije obrambne industrije (EAA) v EU je bila ustanovitev predhodnega delovnega telesa WEAG (Western European Armaments Group), ki naj bi zastopalo evropsko obrambno industrijo v svetu ter postavilo temelje za bodočo EAA. WEAG je imela naloge, da z usklajevanjem potreb med državami najde poti za najboljši izkoristek vojaško-industrijskih zmogljivosti, da odpre nacionalne oborožitvene trge za čezmejno konkurenco, da okrepi evropsko vojaško-tehnološko in industrijsko osnovo in da okrepi medsebojno sodelovanje v raziskavah in razvoju. V WEAG so poleg 10 članic ZEU bile vključene tudi Danska, Norveška in Turčija ter kot opazovalke Avstrija, Finska in Švedska. Organizacija je prenehala z delovanjem maja 2005 (WEAG: internet).

Pogodba o Evropski uniji, ki je bila podpisana leta 1993 v Maastrichtu je vključevala tudi deklaracijo o ZEU in je predvidevala ustanovitev organizacije, ki naj bi bila odgovorna za skupne oborožitvene potrebe, ter za raziskave in razvoj

---

<sup>21</sup> Francija, Nemčija, Italija, Belgija in Nizozemska so leta 1951 podpisale pogodbo o ustanovitvi Evropske skupnosti za premog in jeklo. Delovanje je bilo zelo uspešno, zato so se države ustanoviteljice leta 1957 odločile oblikovati še dve skupnosti: Evropsko gospodarsko skupnost, ki je omogočala skupni trg, uresničevanje prostega pretoka blaga, delavcev, storitev in kapitala, ter Evropsko skupnost za jedrsko energijo (Čebular 2003: 7).



na področju obrambne industrije. Tako je bila novembra leta 1996 ustanovljena Zahodnoevropska oborožitvena skupina WEAO (Western European Armaments Organization), ki je legalno telo ZEU in ima nalogo, da organizira izvršne funkcije v raziskovalnih in tehnoloških programih. Organizacija je s svojim delom prenehala avgusta 2006 (WEAO: internet).

Projekta za pospešitev oborožitvenega sodelovanja sta bila tudi Pismo namere (Letter of Intent – Lol), ki so ga leta 1998 podpisale Nemčija, Francija, Italija, Španija, Švedska in Velika Britanija in Okvirni dogovor za pospešitev industrijske prenove (Framework Agreement to Facilitate Industrial Restructuring), ki je bil podpisan dve leti kasneje s strani obrambnih ministrov istih držav, kot so podpisale Pismo namere. Cilj omenjenih projektov je vzpodbuditev sodelovanja med najmočnejšimi<sup>22</sup> državami EU na področju obrambne industrije (Vlachos 2004: 103).

Organizacija za sodelovanje v oboroževanju, znana pod kratico OCCAR je bila na francosko-nemško pobudo ustanovljena 12. novembra leta 1996 predvsem zaradi neuspehov WEAG oziroma njene neelastičnosti. Gre za medvladno organizacijo šestih držav (Francija, Nemčija, Anglija, Italija, Belgija in Nizozemska), ki je namenjena pridobivanju programov za oborožitev, oziroma da vodi skupne evropske oborožitvene projekte. Osnovni namen organizacije je, da vodi in poenostavi realizacijo skupnih projektov med članicami in da se pri tem izogne velikim birokratskim oviram v posameznih državah. Primer delovanja OCCAR-ja je vodenje programov kot so: A4000M Airlifter, helikopterji Tiger, raketni sistem zračne obrambe Roland itd. Namen OCCAR-ja pri teh oborožitvenih sistemih je, da ga pogodbene stranke dobijo v predvidenem času in v okviru predvidenih stroškov (OCCAR at a glance: internet).

---

<sup>22</sup> Države ki so podpisale Pismo namere so skupaj tvorile 80% evropskega obrambnega proračuna ter 90% evropske obrambne proizvodnje (Vlachos 2004: 103).

Leta 2004 je bila ustanovljena Evropska obrambna agencija (EDA–European Defense Agency), in sicer z namenom razvoja obrambnih zmogljivosti na področju kriznega upravljanja in vodenja, spodbujanje evropskega sodelovanja pri razvoju vojaške opreme in oborožitve, za krepitev evropske obrambne industrijske ter tehnološke baze, oblikovanje konkurenčnega trga vojaške opreme in oborožitve ter spodbujanje raziskav, ki so usmerjene v krepitev prihodnjih obrambnih in varnostnih zmogljivosti. Evropska obrambna agencija si je za cilj zadala pomagati Evropi do večjih vojaških zmogljivosti ter močnejše in vplivnejše obrambne industrije. Delovanje EDE je pogojeno tudi s sodelovanjem z OCCAR-jem (European Defence Agency: internet).

Evropa je že kar nekajkrat izgubila bitko s poskusom ustanovitve evropskega instituta, ki bi združeval evropsko obrambno industrijo, bil uspešen in hkrati konkurenčen ameriški obrambni industriji. Vzrok gre iskati predvsem v tem, da je v evropski obrambni industriji veliko držav z svojimi »nacionalnimi prvaki«. Evropske vlade morajo podpreti čeznacionalno konsolidacijo in uskladiti zahteve po oborožitvi in vojaški opremi, saj bi to pomenilo precejšen okvir za delitev stroškov vojaških raziskav in razvoja. V veliko pomoč temu je tudi ustanovitev Evropske obrambne agencije, katere cilj je prav krepitev evropske obrambne in tehnološke baze, spodbujanje usklajenih nakupov in proizvodnje oborožitve ter obrambne industrije. V okviru EDA je letos začel delovati evropski trg obrambne industrije, na njem lahko podjetja za nakupe v vrednosti nad milijon evrov prosto konkurirajo, zaradi česar se bodo soočala s povečano konkurenco in se bodo morala posledično tudi povezovati. Skupni evropski oborožitveni trg je bil ustanovljen 1. julija 2006, vanj se je vključilo 22 držav članic EU. Izjeme so Danska, Španija in Madžarska (Intergovernmental Regime to Encourage Competition in the European Defence Equipment Market: internet).

#### 4.2.3 INTERNACIONALIZACIJA EVROPSKE OBRAMBNE INDUSTRIJE

Korenite evropske spremembe na področju obrambne industrije po hladni vojni in pojav novih gigantov na evropskem in svetovnem tržišču, lahko štejemo tudi kot odgovor na podobne procese, ki so se vršili na drugi strani Atlantika, seveda s ciljem obdržati svetovni primat na področju obrambne industrije.

Evropska obrambna industrija je od konca hladne vojne izpostavljena znatnemu prestrukturiranju, vendar pa z rahlo zamudo v primerjavi z ZDA. Razlog tiči predvsem v razdrobljenem evropskem oborožitvenem trgu, saj je bilo evropsko povezovanje obrambno-proizvodnih zmogljivosti omejeno predvsem zaradi razdrobljenega trga oborožitve in vojaške opreme, oziroma pomanjkanja pravnega in političnega okvira, v katerem bi delovala takšna mednarodna podjetja. Za prestrukturiranje evropske obrambne industrije je nujno, da vlade podprejo njeno čeznacionalno konsolidacijo. Dejavniki, ki spodbujajo internacionalizacijo evropske obrambne industrije so: dostop do trga države, iz katere je pridruženo podjetje, zmanjševanje stroškov R&R in proizvodnje, standardizacija in unifikacija izdelkov. Širjenje tehnoloških znanj in dosežkov, izboljšanje položaja v globalnem tržnem prostoru itd. (Hanel 1998: 52).

Evropska konsolidacija obrambne industrije je potekala na dveh ravneh, in sicer na nacionalni in mednacionalni ravni. Kot rezultat konsolidacije so nastala velika in močna podjetja oz. nacionalni prvaki, ki so nastali s prevzemi in združevanji nacionalnih podjetij (Mohanty, 2004: internet). Naslednji korak konsolidacije evropske obrambne industrije naj bi bilo združevanje na evropski ravni, vendar so se podjetja bolj nagibala k povezovanju kot združevanju. Čezmejno sodelovanje podjetij ima nekaj osnovnih oblik, med katerimi so najbolj pogoste: strateške zveze, skupen nastop na trgu, mešana podjetja, čezmejno združevanje podjetij in združitve ter prevzemi podjetij (Cornish 1997: 8).

Privatizirana podjetja, ki so proizvajala oborožitev in vojaško opremo, so se nagibala k združevanju, medtem ko so bili politiki pristaši povezovanj, to je bilateralnih ali multilateralnih projektov. Povezovanje je predstavljalo skupna vlaganja, ki predstavljajo posamezne projekte, kot npr. projekt Eurofighter<sup>23</sup> in Eurocopter. Politiki so zagovarjali povezovanja predvsem zato, da bi zaščitili njihove »nacionalne prvake«. Združevanja podjetij bi pripeljalo države do tega, da bi se morale odpovedati svojim nacionalnim prvakom, kar zahteva predajo vojaške suverenosti držav skupni obrambi, države bi z združevanjem tvegale povečano brezposelnost (Guay 2004: 4).

Evropski proces konsolidacije obrambne industrije po koncu hladne vojne je bil za razliko od ameriškega dosti bolj zapleten, saj je konsolidacija vključevala tudi čezmejna povezovanja oziroma internacionalizacijo posameznih podjetij, kar je sprožilo številna politična vprašanja. Največji evropski velikani so imeli, za razliko od Američanov, precej raznoliko lastniško strukturo. Portugalska, Španija, Italija ter posebno Francija so bile države, ki so imele večino podjetij v državni lasti, kar je le še otežilo proces konsolidacije evropskih podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo (SIPRI 2006: 401).

Evropske vlade so se leta 1998 začele resno pogajati o skupnem evropskem podjetju (European Aerospace and Defence Company – EADC) s ciljem, da bi evropska obrambna industrija uspešno konkurirala ameriškim obrambnim gigantom. Prvo nameravano združitev sta napovedala DASA in BAe, ki bi z njo ustvarila osnovo za EADC, potem bi se vanj postopoma vključevala še ostala podjetja. BAe se je s potezo na začetku leta 1999, ko je kupil podjetje Marconi, oddaljil realizacijo projekta EADC (SIPRI 1999: 403).

Evropa je skozi obširne združitve, s prestrukturiranjem in preko hitrega napredka v skupnih projektih, v obdobju petih let temeljito spremenila ponudbeno stran

---

<sup>23</sup> Pri tem projektu so sodelovale štiri države: Velika Britanija (BAe), Nemčija (DASA), Italija (Alenia) in Španija (CASA). Eurofighter naj bi bilo torej tisto letalo, ki naj bi zamenjalo evropsko floto vojaških letal in bi ga vsi uporabljali.

evropske obrambne industrije (Moens in Domisiewicz, 2001: 11). Konsolidacija evropskega trga oborožitve in vojaške opreme je tekom preteklega desetletja pripeljala do formiranja nove strukture evropske obrambne industrije, v kateri dominirajo EADS, BAe System in Thales ter italijansko podjetje Finomeccanica. Omenjena štiri podjetja so tudi med največjimi enajstimi podjetji po dohodku od prodaje orožja in vojaške opreme na svetu, 5 – 10 je srednje velikih podjetij, ki so tudi med petdesetimi največjimi na svetu (glej prilogo D). Nadalje se med 50 največjih podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo, uvrščajo še naslednja srednje velika evropska podjetja kot so: DCN, Rolls Royce, Safran Group, Dassault Aviation, Saab, Qineti, Rheinmetall, Smiths Group. Od naštetih srednje-velikih podjetij je kar šest podjetij francoskih in britanskih. Saab je švedski medtem ko je Rheinmetall nemško podjetje. Iz tabele je torej razvidno, da v Evropi na področju obrambne industrije prevladujejo naslednje države: Velika Britanija, Francija, Italija in Švedska.

Tabela 4.2.3.1: Največja evropska podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo v letu 2005 (glede na dohodek v milijonih USD)

EVROPA	SVET <sup>24</sup>	PODJETJE/država	DOHODEK <sup>25</sup>	% <sup>26</sup>
1	4	BAE (VB)	20,935.2	79
2	7	EADS (Niz) <sup>27</sup>	9,120.3	22.5
3	9	THALES (Fra)	8,523.3	70
4	11	FINMECCANICA (Ita)	7,125.7	56
5	16	DCN (Fra)	3,352.0	100
6	17	ROLLS-ROYCE (VB)	3,293.6	29
7	19	SAFRAN GROUP (Fra)	3,074.8	24.5
8	22	DASSAULT AVIATION (Fra)	2,108.3	52
9	24	SAAB (Šve)	1,941.4	80
10	27	QINETIQ 4 8 (VB)	1,677.1	85

VIR: DefenseNews (2006), 2006 top 100.

Če pogledamo tabelo 4.11, najdemo omenjena največja evropska podjetja med največjimi enajstimi svetovnimi podjetji, ki proizvajajo oborožitev in vojaško

<sup>24</sup> Mesto podjetja na svetovni lestvici podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo.

<sup>25</sup> Dohodek od proizvodov, ki so namenjeni izključno za vojaške potrebe.

<sup>26</sup> Delež od celotnega dohodka, ki ga ustvarijo s prodajo orožja in vojaške opreme.

<sup>27</sup> Zaradi razlogov, ki so finančne narave, je EADS registriran na Nizozemskem.

opremo. BAE System, ki dominira na evropskem trgu, se nahaja na četrtem mestu z 20,935 milijardami dolarji dohodka od prodaje vojaške opreme in orožja, kar predstavlja 79% celotnega dohodka, ki ga ima podjetje. EADS zaseda sedmo mesto na svetovni lestvici 9,120 milijardami dolarji dohodka, Thales pa zaseda deveto mesto z 8,523 milijardami dolarji dohodka od prodaje orožja in vojaške opreme. Četrto mesto znotraj evropske obrambne industrije zaseda italijansko podjetje Finmeccanica z nekaj več kot 7 milijardami dolarji dohodka od prodaje vojaških izdelkov. Evropska četvorka je v letu 2005 od prodaje orožja in vojaške opreme ustvarila približno 45,7 milijard dolarjev dohodka, medtem ko so Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman ter Raytheon ustvarili okoli 108,8 milijard ameriških dolarjev (Defense News: internet).

Zaključimo lahko, da je evropska obrambna industrija sestavljena iz treh stebrov, in sicer jo sestavljajo podjetja BAe Systems, EADS in pa Thales. Konsolidacija evropske obrambne industrije je predvsem vključevala podjetja, ki dominirajo na področju aeronavtike in obrambne elektronike, zato je mogoče pričakovati konsolidacijo evropskih podjetij, ki se ukvarjajo predvsem z gradnjo ladij in pa z oklepnimi vozili. Za primer lahko navedemo, da ima evropska obrambna industrija 20 podjetij, ki se ukvarjajo z izgradnjo vojaških ladij, medtem ko na drugi strani Atlantika lahko najdemo le 2 podjetji, in sicer sta to Northrop Grumman ter General Dynamics (Guay 2005b: 25).

Kljub vsemu je opaziti nekakšno povezavo med največjimi ameriški in evropski podjetji, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. Delovna področja največjih treh evropskih podjetij so zelo podobna največjim trem podjetjem na drugi strani Atlantika: BAe in Lockheed Martin sta specializirana na področju aeronavtike; EADS in Boeing imata civilni letalstvo; Thales in Raytheon sta specializirana na področju vojaške elektronike. Kljub temu so prisotne velike razlike, predvsem kar se tiče dohodka, saj je dohodek od prodaje orožja in vojaške opreme pri Boeingu štirikrat večji.

Trenutno strukturo evropske obrambne industrije lahko opišemo kot »skleda špagetov«, saj gre za kompleksne vodstvene strukture podjetij s širokim naborom podjetniškega povezovanja od popolnega lastništva, skupnih vlaganj, strateških partnerstev, konzorcijev in franšizinga (Vlachos 2004: 7).

#### 4.2.4 NAJVEČJA EVROPSKA PODJETJA, KI PROIZVAJAJO OBOROŽITEV IN VOJAŠKO OPREMO

Proces konsolidacije evropske obrambne industrije je pripeljal do strukture v kateri prevladujejo štiri velika podjetja, ki so glavni stebri evropske obrambne industrije.

##### 4.2.4.1 European Aeronautics Defence and Space company (EADS)

Preobrat glede čezmejnega sodelovanja se je zgodil leta 2000, ko je z združitvijo treh<sup>28</sup> glavnih evropskih letalskih podjetij nastalo podjetje EADS. Gre za največje evropsko letalsko podjetje.

Na poti do evropskega giganta je najprej prišlo do konsolidacij na nacionalni ravni, vse skupaj se je začelo, ko se je francoska vlada odločila za privatizacijo nekaterih podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. Francoska vlada je na ta način naredila pomembne korake k internacionalizaciji evropske obrambne industrije. Kot prvi korak k rojstvu evropskega giganta je bila konsolidacija obrambne industrije na nacionalni ravni. Francosko podjetje Aerospatiale se je združilo s prav tako francoskim podjetjem Matra. Podjetju Aerospatial Matra sta se v nadaljevanju pridružila še nemško podjetje DASA ter

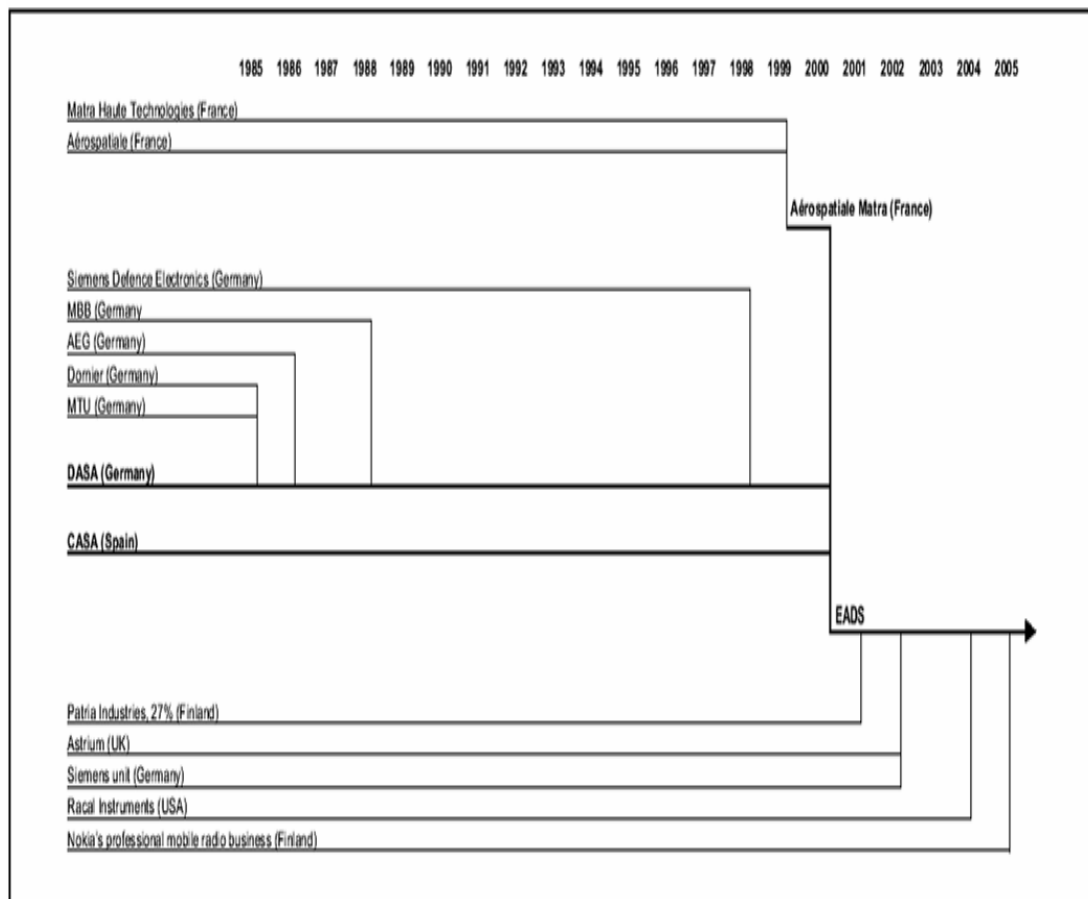
---

<sup>28</sup> Podjetje EADS je nastalo z združitvijo nemškega podjetja DASA, francoskega Aerospatiale Matra in španskega podjetja CASA. Tudi lastništvo je nad podjetjem približno enakomerno porazdeljeno: največji lastnik je francoski SOGEGADE (državna firma povezana z obrambnim ministrstvom), ki ima 29.99%, nemški Daimler Chrysler ima 22,49% delnic, 5.48% je v španskih rokah. Ostalih 42,02% je prosto razpločljivih delnic (EADS 2006: internet).

španska CASA, ki sta rezultat konsolidacije nemške in španske obrambne industrije.

EADS je trenutno eden od stebrov evropske obrambne industrije. Konec leta 2003 je imel zaposlenih 109.135 delavcev na več kot 70 krajih po Evropi, največ v Nemčiji (37,7%), Franciji (39,3%), V. Britaniji (12%) in Španiji (7,4%). Podjetje je zaradi finančnih razlogov registrirano na Nizozemskem (Karnjuš, 2004: 17). Najpomembnejši trg je za EADS Evropa, saj skoraj polovica dohodka izvira iz prodaje na evropskem trgu, okoli 35% dohodka pa ustvari s prodajo na severnoameriškem trgu.

Slika 4.2.4.1.1: EADS



VIR: SIPRI 2006: 403.

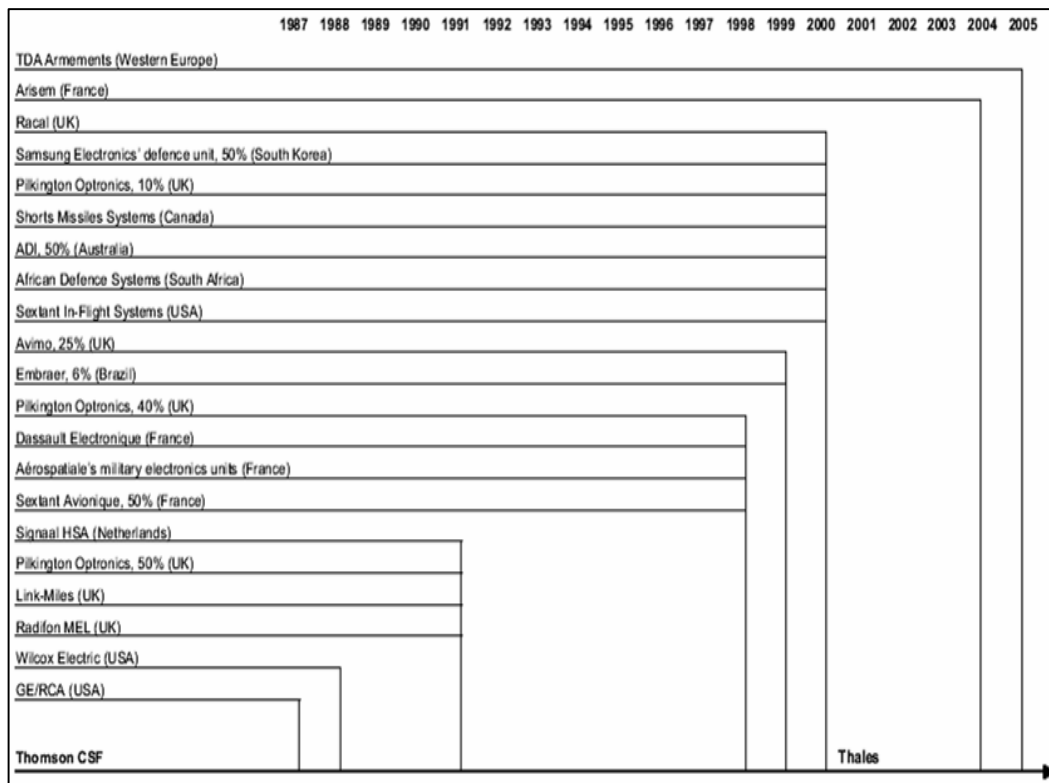


Proizvodi podjetja EADS so namenjeni civilnemu in oborožitvenem trgu, medtem ko večino dobička ustvari podjetje s prodajo na civilnem trgu. Njegova proizvodnja je sestavljena iz petih divizij, in sicer: vojaška transportna letala, vesoljski programi, obrambni in civilni sistemi, Airbus<sup>29</sup>, aeronavtika.

#### 4.2.4.2 Thales

Francoska obrambna industrija pa se je odločila, da ustvari še eno podjetje oz »nacionalnega prvaka«, ki bo konkurent največjim svetovnim podjetjem, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo.

Slika 4.2.4.2.1: Thales



VIR: SIPRI 2006: 402.

<sup>29</sup> EADS je bil do nedavnega 80% lastnik Airbusa, konec leta 2006 pa je kupil še preostali 20% delež, ki je bil v lasti BAE Systems (BAE bo prodal petino Airbusa družbi EADS, internet) Airbus je bil osnovan leta 1970 kot evropski letalski koncern, saj se je Evropa zavedala, da lahko edino s skupnimi vlaganji konkurirajo ameriškem trgu letalske industrije. Leta 2001 postane lastnika EADS in BAE Systems (Karnjuš 2004: 18) Airbus 99% svojega dobička ustvari s prodajo na civilnem trgu, medtem ko 1% dobička pridobi s prodajo na oborožitvenem trgu (Vlachos 2004: 25).

Začetki največjega podjetja francoske obrambne industrije segajo v 60. leta prejšnjega stoletja, ko sta se združila Thomson in CFS. Leta 1997 se je francoska vlada odločila, da delno<sup>30</sup> privatizira podjetje Thomson CFS, ki je bilo takrat vodilno podjetje na svetu za proizvodnjo elektronike in ga združi s podjetjem Dassault, vojaškim delom Alcatela ter z delom Aerospatiale, ki proizvaja satelitsko navigacijo. Nastalo združeno podjetje z imenom Thales je nato kupilo še britansko podjetje Racal Electronic s čimer je dobilo dostop na ameriški oborožitveni trg in tako postalo sedmi največji proizvajalec oborožitev in vojaške opreme in drugi največji v Evropi (Vlachos 2004: 33).

Thales je trenutno največji evropski proizvajalec obrambne elektronike (vodljivi raketni sistemi, elektronika, optoelektronika, komunikacijski sistemi, letalska in mornariška elektronika itd.). Proizvodnja Thalesa se deli na tri dele: oborožitev in vojaška oprema, vesoljski del in na informacijsko tehnologijo (About Thales: internet).

#### 4.2.4.3 BAe Systems

Kot sem že omenil, je bilo podjetje British Aerospace leta 1998 vključeno v projekt skupnega evropskega podjetja, vendar se je z nakupom Marconija, oddaljil od tega projekta, oziroma se vanj sploh ni vključilo. Razloge gre iskati predvsem v tem, da je bila obrambna industrija Velike Britanije manj navdušena nad povezovanjem evropske obrambne industrije in je zato rajši iskala povezave z ameriški podjetji, kar bo bolj natančno predstavljeno v naslednjem poglavju, ko bom opisoval transatlantsko sodelovanje med obrambnimi podjetji.

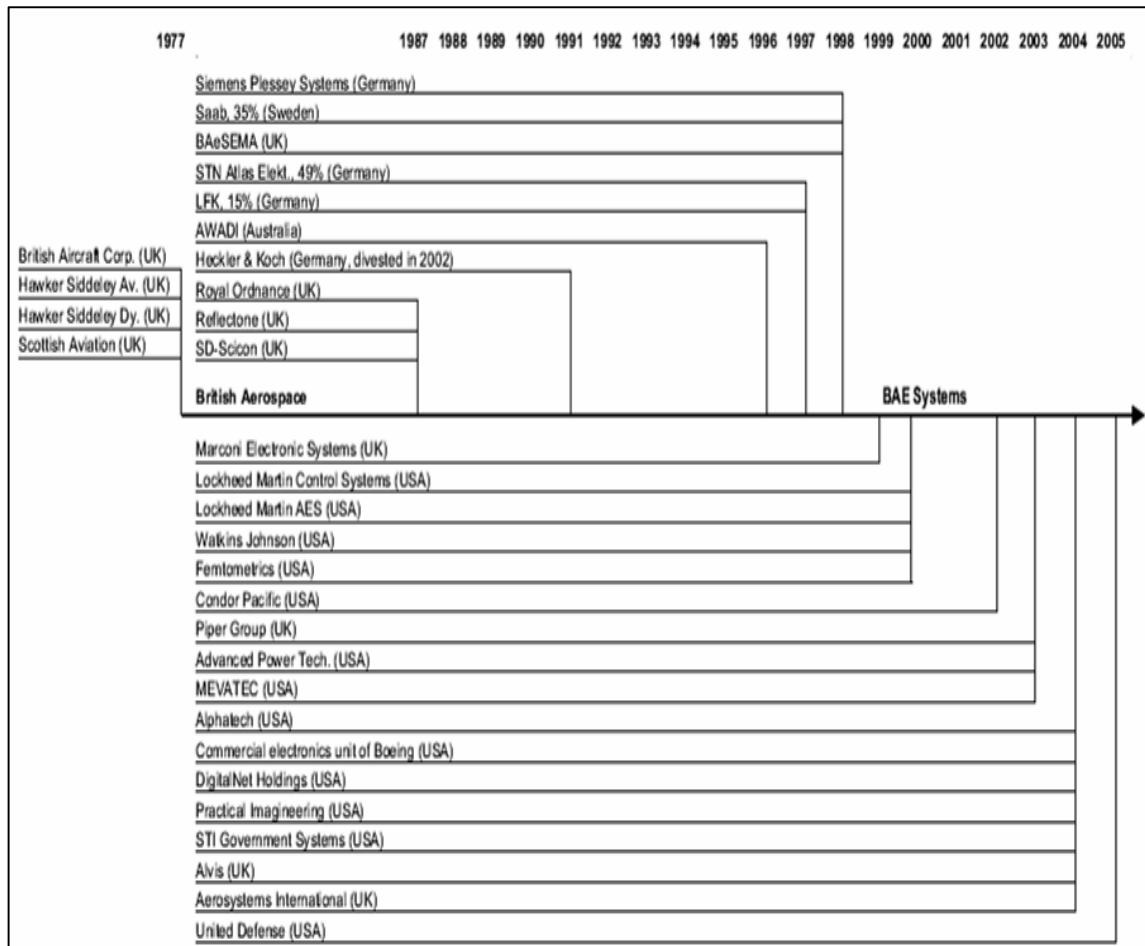
Z nakupom Marconija, ki je bil obrambna proizvodnja GEC (General Electric Company) je se je tedanje podjetje British Aerospace preimenovalo v BAe

---

<sup>30</sup> Francoska vlada se je odločila le za delno privatizacijo, kar pomeni, da je država še vedno kontrolirala obrambno industrijo, in tako vplivala na njeno nadaljnje prestrukturiranje in internacionalizacijo (SIPRI 1999: 402).

Systems in postalo največje podjetje v Evropi, ki proizvaja oborožitev in vojaško opremo (Our Evolution: internet).

Slika 4.2.4.3.1: BAe Systems



VIR: SIPRI 2006: 400.

Podjetje je leta 2005 s prodajo proizvodov za vojaške namene ustvarilo nekaj manj kot 21 milijard ameriških dolarjev prometa, kar pomeni, da je bilo podjetje uvrščeno na četrto mesto med največjimi podjetji na svetu, ki sodelujejo pri proizvodnji oborožitve in vojaške opreme. (Defense News: internet).

BAe Systems je podjetje, katerega obstoj je odvisen predvsem od prodaje oborožitve in vojaške opreme. Proizvodnja BAe obsega izdelavo morskih bojnih

plovil, bojnih letal, bojnih vozil, vesoljske tehnologije, raket itd. Podjetje je eno izmed redkih evropskih podjetij, ki ima omogočen vstop na ameriški oborožitveni trg, in je zato na najboljši poti, da izkoristi prednosti hitro rastočega ameriškega oborožitvenega trga (Vlachos 2004: 8).

#### 4.2.4.4 Finmeccanica

Italijani so prve združitvene korake, tako kot vse druge evropske države, naredili doma. Na italijanskem tržišču danes prevladuje koncern Finomeccanica, ki združuje 70% industrije (Mohanty 2004: 566).

Italijanski koncern Finmeccanica je postal nacionalni prvak med leti 1989 in 1995, ko se je odvijala glavna faza prestrukturiranja italijanske obrambne industrije (Vlachos, 2004: 43). Do čertega največjega podjetja v Evropi je prišlo na sledeč način. Znani proizvajalec topov OTO Melara se je združil s proizvajalcem kupol Breda v podjetje OtoBreda. Podjetje OtoBreda se je nato združilo s podjetjem Alenia, ki je nastalo iz podjetij Aeriitalia, Alfa Romeo Avio in Selenio.

Novonastali koncern Finmeccanica danes sodi med največje štiri evropske proizvajalce orožja, saj ustvari okoli 7 milijard prometa od prodaje orožja in vojaške opreme (Defense News: internet).

## **5. TRANSATLANTSKO SODELOVANJE OBRAMBNIH INDUSTRIJ**

### **5.1 TRANSATLANTSKO SODELOVANJE MED HLADNO VOJNO**

Transatlantsko sodelovanje na področju obrambne industrije je zaživelo po drugi svetovni vojni, saj so ZDA pomagale postaviti na noge obrambno industrijo zahodne Evrope, ki je bila povsem izčrpana in uničena. Seveda je bil razlog za pomoč evropskim državam tudi nevarnost vojaškega spopada z bivšo SZ. Sodelovanje obrambnih industrij je temeljilo na podlagi medvladnih sporazumov, preko katerih se je Evropa z ameriško pomočjo v oborožitvi in prenosu vojaške tehnologije ponovno obnovila vojaško industrijo in okrepila nacionalno obrambo.

Transatlantsko sodelovanje med hladno vojno lahko razdelimo na štiri obdobja, in sicer obdobje od leta 1945 do 1960, od leta 1960 do leta 1975 ter od leta 1976 do 1989 (Kašeljevič in Kopač 2004: 23).

V obdobju od leta 1945 do leta 1960 je bilo sodelovanje močno razvito, saj so države EU s pomočjo ameriške obrambne pomoči v oborožitvi in prenosu tehnologije ponovno obnovile obrambno industrijo in okrepile nacionalno obrambo. Sodelovanje je temeljilo na prenosu ameriške vojaške tehnologije in na proizvodnji orožja evropskih podjetij pod licenco ameriških podjetij. Tako so lahko evropske dežele zaposlile delovno silo in imele na voljo sodobno tehnologijo, ameriška podjetja pa so še vedno lahko spravljala dobiček. V petdesetih in šestdesetih letih so Nemčija, Belgija, Italija in Nizozemska že dobile licence za Lockheedov F-104 Starfighter, takrat eno izmed najbolj senzacionalnih letal, Velika Britanija je izdelovala F-4 Fighter, Italija tanke M-60 (Schmitt, 2001: 95). Tukaj je seveda veliko vlogo igral tudi NATO, ki je bil ustanovljen leta 1949. Z ustanovitvijo NATA se je obrambni industriji odprl velik trg, ki se je leta 1955 še povečal, ko je bila v pakt sprejeta Zvezna republika Nemčija. ZDA so na ta način

prodajale orožje svojim zaveznikom v Evropi, da bi tako podpirala zvezo NATO in uresničevale svojo takratno vojaško strategijo "meč in ščit"<sup>31</sup>, v primeru da Sovjetska Zveza napade Evropo.

Vojaško sodelovanje v obdobju od leta 1961 pa do leta 1975 ni bilo močno razvito. Za to obdobje je bilo značilno, da so zahodno evropske države med seboj sodelovale na področju obrambne industrije, ker niso bile še sposobne razviti tesnejših oblik sodelovanja z ZDA. Vzroke za močnejše sodelovanje med državami EU lahko najdemo v podobni velikosti in tehnološki razvitosti podjetij, skupnih političnih interesih ter podobni stopnji razvitosti obrambnih sistemov (Vestel, 1995: internet). V tem času so Francozi, Nemci in Britanci razvili oborožitvene sisteme, ki jih niso uporabljali le za domače namene, ampak so jih tudi izvažali (Mohanty, 2004: internet).

Sodelovanje na področju obrambne industrije med Evropo in ZDA je v času od 70. let pa tja do konca hladne vojne temeljilo na številnih medvladnih programih razvoja in proizvodnje določenih oborožitvenih sistemov kot sta bila MRAAM (Advanced Medium Range Air to Air Missile) in pa ASSRAM (Advanced Short Range Air to Air Missile). Rakete zrak-zrak kratkega dosega naj bi razvijale in proizvajale evropske države, za rakete dolgega dosega pa naj bi bili zadolženi Američani. Večina medvladnih programov razvoja in proizvodnje oborožitvenih sistemov se je končala z omejenim uspehom ali pa so propadli. (Schmitt 2001: 95).

Kočevar (1999:77) meni, da so bila oboroževanja držav članic vojaško političnih zvez Nata in Varšavskega sporazuma po drugi svetovni vojni, prvi primeri vplivov obrambne industrije na javno politiko, saj so vojaške politične zveze narekovale poenotenje oborožitve in opreme.

---

<sup>31</sup> Po strategiji meč in ščit je bila ameriškim strateškim (jedrskim) silam namenjena vloga »meča«, konvencionalnim silam Nata v Evropi pa vloga »ščita«, pri čemer je bilo zamišljeno, da se sile »meča« aktivirajo, če bi bil »ščit« prebit. Podlaga te zamisli je bila predpostavka, da bodo imele konvencionalne sile Nata na evropskem vojskovališču samo vlogo zadrževanja oziroma časovne preložitve odločilnega spopada – t.j. ustvarjanja t. i. konvencionalne pavze (Lubi 1999:127).

Na drugi strani so evropska podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo, ob koncu hladne vojne z nakupom podjetij iz ZDA skušala prodreti na veliko ameriško tržišče oborožitve in vojaške opreme, kar pa se ni obneslo, saj je npr. francosko podjetje Thompson že takoj doživelo neuspeh pri poskusu nakupa podjetja Vought Aerospace. (Kašeljevič in Kopač 2004: 25).

## **5.2 TRANSATLANTSKO SODELOVANJE PO HLADNI VOJNI**

Po koncu hladne vojne so se odnosi začeli razvijati v nekoliko drugačni luči oziroma v manj partnerskem vidiku. Novosti v odnosu so se vrstile s procesom evropske integracije in povezovanjem držav starega kontinenta s skupnim notranjim trgom EU. Nastop največjega svetovnega tržišča med razvitimi državami je odvzel primat ameriškemu. Vendar je ameriško tržišče strateško jasneje usmerjeno in mnogo bolj povezano, ker gre pač za notranji državni trg. Koordinacija politik je skladnejša, uresničitev odločitev političnega vrha in sprememb kot posledica ekonomskih politik zato hitrejša, vse to pa se pozna tudi pri obrambno-industrijski panogi. Ameriška podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo se manj zanimajo za večje nakupe v Evropi predvsem zaradi manjšega trga oborožitve in vojaške opreme, ki je še vedno nekako razdrobljen na nacionalne trge. Na drugi strani je za evropska podjetja edini način za vstop na ameriški trg, tako da kupijo njihova podjetja.

Pomembnost transatlantskega povezovanja se je izrazito zmanjšala s koncem hladne vojne, ko je sodelovanje postalo manj pomembno, saj je grožnja vojne večjega obsega izginila (Manson 1999: 86). Med letom 1991 in 1994 se je število čezatlantskih projektov zmanjšalo zaradi znižanja obrambnih izdatkov v Evropi in ZDA, ki je vodilo v odpravo številnih mednarodnih programov razvoja in proizvodnje oborožitve in vojaške opreme, načrtovanih še v času hladne vojne (Kopač 2006: 114).

Obrambno industrija na obeh straneh Atlantika pa je bila po njeni konsolidaciji zainteresirana za naslednji korak, ki naj bi bilo okrepljeno transatlantsko sodelovanje na tem področju. Evropa se je z internacionalizacijo njene obrambne industrije srečala z velikimi težavami, ki so predvsem pravne in politične narave, vzpostavitev obrambno-industrijskih povezav med ZDA in Evropo pa je predmet še večjih političnih ter urejevalnih izzivov.

Obrambna industrija, ki ji transatlantsko povezovanje in združevanje omogoča dostop do trga in vojaške tehnologije, se namreč neprestano srečuje s številnimi urejevalnimi ovirami, ki sledijo politiki zaščite nacionalne obrambno-industrijske baze, in glede glavnih varnostnih ciljev praviloma preprečujejo transfer vojaške tehnologije. Posledica tega je, da je transatlantsko sodelovanje na področju obrambne industrije bolj redko kot pogosto. Obstajajo pa tudi politični argumenti, ki so naklonjeni transatlantskemu povezovanju: strah pred oblikovanjem trdnjav na obeh straneh Atlantika in pa potreba po hitrem skupinskem ukrepanju proti bodočim varnostnim problemom, ki so se pojavil po 11. septembru 2001 (SIPRI 2003: 385).

Za prve korake transatlantskega sodelovanja na področju obrambne industrije po koncu hladne vojne lahko štejemo preprečitev združitve Northrop Grummana ter Lockheeda Martina, saj naj bi ta po mnenju Pentagona zmanjšala ali celo odpravila konkurenco na ameriškem trgu. To je povzročilo, da so ameriška podjetja svojo nadaljnjo poslovno pot videla v združevanjih z evropskimi podjetji, kar je sprožilo alarm v evropski obrambni industriji. Pentagon oziroma takratni namestnik obrambnega ministra John Hamre, se je zavzel za razširitev transatlantskega sodelovanja na področju oboroževanja (Scmitt 2001:100).

Evropa se je tako znašla pred dilemo ali se združevati ali pa dopustiti transatlantsko povezovanje z ZDA, ki bi Evropo po vsej verjetnosti spremenilo v podizvajalce za ameriške projekte in bi tako zgubila neodvisnost v obrambni industriji (Bogati ameriški vojščaki; 2002: 16).



### 5.3 POLITIČNO OKOLJE

Internacionalizacija proizvodnje oborožitve in vojaške opreme mora potekati na politični in industrijski ravni. Na industrijski ravni podjetja spodbujajo nakupe, združitve ali skupna vlaganja, vlade pa zagotavljajo povpraševanje in opredeljujejo urejevalni okvir v obliki medvladnih sporazumov ter nacionalnih zakonodaj. Razlogi za transatlantsko sodelovanje obstajajo na obeh straneh Atlantika, vendar so predvsem ekonomske narave, medtem ko politika predstavlja glavne ovire pri obrambno-industrijskem sodelovanju, katerih namen je zaščita prenosa vojaških tehnologij v skladu z osnovnimi nacionalnimi varnostnimi cilji in politiko zaščite obrambno tehnološke in industrijske baze (Kopač 2006: 114).

Prenos vojaške tehnologije predstavlja že od začetka petdesetih let prejšnjega stoletja veliko oviro pri transatlantskem sodelovanju na obrambnem področju (Sipri 2004: 410). Ameriška zakonodaja, na kateri temelji sistem nadzora prenosa vojaške tehnologije<sup>32</sup>, od vlade zahteva, da pri dodeljevanju posameznih izvoznih dovoljenj za oborožitev in vojaško opremo upošteva ameriško zunanjo politiko in nacionalno varnost, vključno z vprašanjem ekonomskih interesov (Kopač 2005b: 26).

Danes imajo države EU znatno šibkejšo obrambno industrijo, zato lahko od transatlantskega sodelovanja več pridobijo kot ZDA, saj je to edini način, da pridobijo dostop do velikega in razvitega oborožitvenega trga ter sodobne tehnologije. ZDA so manj zainteresirane za vojaško sodelovanje z EU, saj so

---

<sup>32</sup> Prenos tehnologije je proces, v katerem je znanje, tehnologija ali informacija, razvita v eni organizaciji, na enem področju ali z enim namenom, uporabljeno, oziroma izrabljeno v drugi organizaciji, na drugem področju ali z drugim namenom. Podjetja se odločajo za prenos tehnologije predvsem zaradi naslednjih vzrokov: zmanjšanje raziskovalno-razvojnih stroškov, izboljšanje proizvodnih procesov, izboljšanje materialov in komponent ter razširitev sortimenta izdelkov in storitev. Prenos tehnologij namreč podjetjem pomaga, da relativno hitro in enostavno pridejo do novih proizvodov ali proizvodnih procesov. Na ta način lahko izkoriščajo tržne priložnosti, postanejo vodilna v tržni niši, izboljšajo položaj na trgu in podobno. V idealnih razmerah bi moral biti prenos tehnologije cenejši kot lastni razvoj novega proizvoda ali proizvodnega procesa (IRC Slovenije 2002: 1)

ZDA ekonomsko in tehnološko neodvisne, imajo visok obrambni proračun, močno tehnološko bazo ter dobro razvit trg obrambne industrije (Kašeljevič in Kopač 2004: 11)

Države stare celine vprašanje prenosa tehnologije rešujejo v drugačnem pravnem okvirju kot pa ZDA. Evropska izvozna ekonomija dovoljuje uradnikom, ki dodeljujejo dovoljenja za prenos vojaške tehnologije, večjo diskrecijsko pravico pri interpretaciji širših političnih smernic. Čeprav se je v EU stopnja preglednosti in parlamentarnega nadzora oborožitve in vojaške opreme v zadnjih letih močno povečala, je splošni evropski nadzor prenosa vojaških tehnologij manj obsežen kakor ameriški (SIPRI 2004: 410).

Da bi odpravili težave prenosa vojaške tehnologije, so ameriške in evropske vlade proučile tudi mogoče reforme pri usklajevanju nadzora prenosa vojaške tehnologije in hitrega ter učinkovitega delovanja obstoječih nadzornih sistemov. Eden od primerov je univerzalno projektno dovoljenje, ki je izdano podjetjem, ki sodelujejo v projektu večnamenskega bojnega letala JSF. To dovoljenje omogoča njegovim nosilcem, da v času veljavnosti dovoljenja prosto, brez predhodne odobritve, prenašajo izdelke med projektnimi partnerji. Drugi primer poskusa poenostavitve pravil prenosa vojaške tehnologije je izvzemanje držav iz International Traffic in Arms Regulation (ITAR). ZDA so začele pogajanja o opustitvi s tremi državami, izmed katerih je le ena evropska. Ta država je seveda Velika Britanija, kasneje je dokument z imenom Statement of Principles for Enhanced Cooperation podpisala še Švedska. Izjava obeh strani zagotavlja, da bosta spoštovali načela varovanja zalog in oblikovali ter izvajali izvozne postopke z namenom, da zagotovita sodelovanje in izpopolnjevanje nadzornih zahtev obeh strani. Kljub temu je kongres pokazal svojo moč in leta 2003 tega dokumenta ni ratificiral (SIPRI 2004: 416-417).

Evropske vlade se vedejo dokaj zaprto do tujih podjetij, ki bi rada prevzela domača podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. Kot sem že

omenil, je nemška vlada nasprotovala nakupu nemških podjetij, ki se ukvarjajo predvsem z gradnjo vojaških ladij ter oklepnih vozil. Nemška vlada ima namreč pravico, da onemogoči tuja vlaganja, ker naj bi ogrozila nacionalno varnost (Sipri 2003: 393) V Franciji nakupe onemogočajo podjetja, kjer je država večinski lastnik, tako da morajo podjetja podpirati vladne cilje, kot sta ohranjanje brezposelnosti in socialne stabilnosti. V zadnjem času je viden določen napredek kar se tiče privatizacije evropskih podjetij, saj se državno lastništvo v podjetjih zmanjšuje. Velik korak k temu je naredila francoska vlada saj je močno zmanjšala svoj lastniški delež v podjetjih, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. Po njenih stopinjah so sledile še Nemčija, Španija in Italija.

#### **5.4 TRANSATLANTSKO POSLOVNO SODELOVANJE OBRAMBNIH INDUSTRIJ**

V diplomskem delu sem opazil, da so združitve in prevzemi pri konsolidaciji obrambnih podjetij znotraj države bolj uspešni kot strateška zavezništva, kar se je pokazalo pri prestrukturiranju ameriške obrambne industrije. Združitve in prevzemi podjetij so bili prva etapa konsolidacije evropske obrambne industrije, ki je potekala najprej na nacionalni ravni. Druga etapa prestrukturiranja evropske obrambne industrije pa je bila manj naravnana k združevanjem in prevzemi, predvsem zaradi dejstva, da je bilo vanj vpletenih več različnih»nacionalnih prvakov«.

Ustanavljanje obramnoindustrijskih povezav med Evropo in ZDA temelji na podobnih oblikah poslovnega sodelovanja, kot so bile prisotne pri internacionalizaciji evropske obrambne industrije. Te oblike so predvsem skupne naložbe in strateška zavezništva. Sodelovanje je izpostavljeno še večjim političnim in regulatorskim izzivom, kot jih je bila deležna obrambno-industrijska panoga v Evropi. Tako je razvoj transatlantskega sodelovanja še bolj neenakomeren kot internacionalizacija obrambne industrije znotraj Evrope.

#### 5.4.1 NAKUPI IN ZDRUŽITVE

Za evropska podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo pomenijo nakupi podjetij iz ZDA edino možnost za vstop na ameriško tržišče oborožitve in vojaške opreme. Tako imajo večja evropska podjetja pogostejše podružnice na drugi strani Atlantskega oceana, kot nasprotno.

Tabela 5.4.1.1: Največji čezatlantski prevzemi podjetij, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo

Podjetje kupec	Prevzeto podjetje	Sektor
<b>Čezatlantsko s strani Evrope</b>		
GEC(VB)	Tracor	Elektronika
BAE (VB)	2 proizvodni enoti Lockheed Martin	Elektronika
ASML	Silicon Valley Groupo	Ostalo
EADS(NIZ)	Cogent	Elektronika
Thales(FR)	Megellan Corp. Navigation S	Elektronika
Labinal	Proizvodna enota Boeing	Letala
Ultra Electronics	Ocean Systems	Elektronika
Qinetiq(VB)	Apogen Technologies	/
BAe Systems(VB)	United defense	Vojaška vozila
<b>Čezatlantsko s strani ZDA</b>		
Carlyle Group	Proizvodna enota BAE Sytems(VB)	Elektronika
CAE	Proizvodna enota BAE Sytems(VB)	Elektronika
OEP	HDW(NEM)	Ladjedelništvo
General Dynamics	Santa Barbara(ŠPA)	Vojaška vozila Osebna oborožitev
L-3 Communicatin	SAM Electronics	Elektronika

VIR: SIPRI 2002: 329; SIPRI 2003: 418; SIPRI 2004: 430; SIPRI 2006: 429.

Britanski GEC je leta 1998 kupil ameriško podjetje Tracor, ki se ukvarja z proizvodnjo vojaške elektronike. To je bil tudi pglavitni vzrok za nakup Marconija Electronic Systems<sup>33</sup> s strani BAe, saj so s to potezo prišli do podružnice v ZDA, kar je pomenilo vstop BAe Systemsa na ameriški trg (Schmitt 2001: 111). Britansko podjetje GEC je pred prodajo naznanilo zanimanje Američanov za nakup svojega obrambnega dela Marconi Electronic Systems, na koncu pa je bil

<sup>33</sup> Marconi Electronic Systems je bilo v lasti GEC.

Marconile prodan v britanske roke. GEC si je najverjetneje z napovedjo prodaje Američanom hotel le povečati nakupno moč podjetja Marconi.

BAe Systems je leta 2000 kupil dve proizvodni enoti Lockheed Martina. (UNISCI, 29). Tudi nemško podjetje Daimler Benz Aerospace se je odločilo za povezovanje z ZDA, in sicer se je odločilo za nakup podjetja Chrysler in tako dobilo dostop na ameriški trg (SIPRI 1999: 406).

V letu 2002 so evropska podjetja nadaljevala z nakupi ameriških podjetij in tako poskušala pridobiti pogodbe za prodajo oborožitve in vojaške opreme v ZDA, pri čemer je bil najbolj aktiven BAe Systems. BAe Systems je tako kupil dve ameriški obrambni podjetji in konkuriral za prevzem TRW, ki ga je na koncu prevzel Northrop Grumman (SIPRI 2003: 386). Britanski GKN je kupil ameriški podjetji za varjenje oklepov, Ultra Electronics se je odločilo za nakup Oceans Electronics. BAe System je bil še naprej aktiven na ameriškem trgu, in sicer je leta 2003 za 600 milijard USD kupil 5 ameriških podjetij, eno izmed njih je bilo tudi DigitalNet. V času nakupov petih podjetij je imel BAe Systems v svojih severnoameriških podružnicah več kot 26.000 zaposlenih, ki so ustvarili za približno 5 milijard dolarjev prodaje (SIPRI 2005: 388). Marca 2005 je BAe kupil družbo United Defense. Posel je bil vreden 4,1 milijarde ameriških dolarjev in velja za največji nakup v zgodovini tega podjetja (Guay 2005: 29). Nakup ameriškega tekmeca naj bi britanski družbi pomagal pri boljšem koriščenju povečanih sredstev, ki jih ameriška vlada namenja za vojaške operacije v Iraku in Afganistanu ter za boj proti terorizmu. Podjetje oblikuje in razvija široko paleto oborožitve in vojaške opreme za ameriško vojsko, in sicer: vojaška vozila, artilerijske sisteme in drugo orožje (BAe Closes United Defense LP Acquisition: internet). BAe je uspelo, da se je s pridnim nakupovanjem manjših ameriških podjetij in hčerinskim podjetjem Lockheeda ter nazadnje z nakupom United Defense povzpел v šestega največjega dobavitelja ameriških oboroženih sil in drugega največjega proizvajalca vojaških oklepnih vozil (SIPRI 2006: 392).

Vidimo lahko, da so večino prevzemov v ZDA opravila britanska podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. Prevzemi so bili omogočeni predvsem zaradi dobrega vojaško-političnega odnosa med ZDA in Veliko Britanijo, saj so imela podjetja iz drugih evropskih držav v ZDA velike probleme pri razvijanju temeljev za obrambno proizvodnjo (Kopač 2006: 114).

Ameriška podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo, se načeloma manj zanimajo za večje nakupe podjetij v Evropi predvsem zaradi manjšega trga oborožitve in vojaške opreme, ki je še vedno razdrobljen na nacionalne trge (Kopač 2004: 22).

Tabela 5.4.1.2: Čezatlantske združitve in skupna vlaganja

IME PODJETJA	LASTNIKI PODJETJA	SEKTOR
Thales Raytheon Systems	Raytheon(ZDA), Thales(FR)	Radarski sistemi
Rotorism	Agusta Westland(ITA, VB) CAE(KAN)	Helikopterske simulacije
Performance Diesels Company Aviation	Daimler Chrysler(NEM), General Dynamics(ZDA)	Motorji za vojaška vozila
Communication & Surveillance Systems (ACSS)	L-3 Communications, Thales(FRA)	Elektronika

VIR: SIPRI 2002: 334; SIPRI 2003: 384.

Ameriška podjetja so se zlasti zanimala za nakupe podjetij, ki se ukvarjajo z oklepnimi bojnimi vozili. Leta 2000 je ameriški United Defence kupil švedsko podjetje Bofors Defence, leta 2001 pa je General dynamics prevzelo špansko podjetje Santa Barbara. V letu 2002 je ameriška investicijska družba One Equity Partners (OEP) prevzela nemško ladjedelnico Howaldtswerke Deutche Werft (HDW). OEP je imelo načrte, da HDW proda enemu izmed največjih ameriških obrambnih podjetij Northrop Grummanu ali pa Locked Martinu, kar pa ji je spodletelo, saj sta Evropska komisija in Nemška vlada temu nasprotovali, kar je posledica politike zaščite nacionalne obrambno-industrijske baze ter bojzani o prenosu vojaške tehnologije (SIPRI 2003: 385)

Podoben scenarij je doživelo podjetje United Defense na področju vojaških oklepnih vozil, ko je hotelo prevzeti podjetje Rheinmetall, medtem ko se je General Dynamics zanimal za nakup KMW (Krauss-Maffei Wegmann), ki je bil v 49 odstotni lasti Siemens (Guay 2005b: 30). Istega leta je z nakupom 33,8 odstotka britanskega Qinetiq podjetje Carlyle Group opravilo še eno veliko naložbo v Evropi (SIPRI 2003: 386).

#### 5.4.2 STRATEŠKA ZAVEZNIŠTVA

Neposrednih nakupov in združitev med evropskimi in ameriškimi podjetji je bilo razmeroma malo, vendar je čezatlantsko povezovanje obrambne industrije prevzelo bolj prilagodljive oblike. Mednje sodijo predvsem skupne naložbe, medpodjetniški dogovori in sporazumi o kolektivni zaposlitvi delavcev (Kopač 2004: 22).

Nemčija, Italija in ZDA sodelujejo pri sistemu Medium Extended Air Defence (MEADS). Britansko-italijanski izdelovalec helikopterjev Agusta Westland je podpisal desetletni sporazum z Lockheed Martinom, da bi na ta način pridobil ameriška podjetja (Lockheed Martin and Agusta Westland announce long-term agreement for US101 Helicopter: internet). Sodelovanje sloni tudi na že omenjenih medvladnih programih, eden izmed takšnih bo v nadaljevanju diplomskega dela predstavljen projekt JSF, kjer sodelujeta BAe Systems in Lockheed Martin. Kot najboljši primer sporazumov o kolektivni zaposlitvi delavcev lahko štejemo britanski Watchkeeperjev sistem nadzora bojišča in ameriški Joint Tactical Radio System (SIPRI 2003: 387).

#### 5.4.3 PRIMER TRANSATLANTSKEGA SODELOVANJA: Projekt JSF

Nekatera obrambno-industrijska sodelovanja med večjimi podjetji na obeh straneh Atlantika so nastala na podlagi medvladnih sporazumov in eden takšnih

je tudi partnerstvo med ameriškim Boeingom in britanskim BAE Systems pri projektu JSF.

Transatlantsko sodelovanje pri razvoju večjih vojaških sistemov je zelo redko. Še posebno redka je prisotnost evropskih držav v razvoju oborožitve in vojaške opreme, ki naj bi jo uporabljala ameriška vojska. Dejstvo je, da je ameriška vlada omejevala sodelovanje tujih držav pri razvoju vojaških sistemov zaradi nevarnosti razkritja tajne tehnologije ZDA. Projekt JSF<sup>34</sup> je zato izjema, ki skuša zadovoljiti tri vojaške veje in tuje stranke na osnovi skupne platforme (SIPRI 2002: 395).

Kot posledica novega stanja v svetu so se ZDA odločile razviti novo večnamensko letalo. Sama odločitev ne bi bila nič posebnega, če ne bi šlo za popolnoma nov način izvajanja vojaških projektov in za največje vojaško naročilo v svetovni zgodovini, ki ga ocenjujejo na najmanj 200 milijard ameriških dolarjev v razdobju 25 let. Pri projektu JSF gre za nadaljevanje ameriškega JAST<sup>35</sup> projekta iz zgodnjih 1990-ih let, katerega namen je bil razvoj sistemov avionike, komponent in pogonskih sistemov za bodoče zasnove bojnih letal (Cook 2003: 2-3).

Za Veliko Britanijo je JSF edino bojno letalo v razvoju, ki vključuje transatlantsko izmenjavo tehnologije in tako predstavlja potencial za prihodnja britansko-ameriška sodelovanja. Za britansko vlado je JSF tudi neke vrste zaščita pred morebitnimi neuspešnimi evropskimi letalskimi projekti v prihodnosti. Projekt JSF tako predstavlja nekakšen načrt za bodoča transatlantska sodelovanja, ker je vključil tuje vlade in obrambno industrijo že v samem začetku projekta. Prav tako so načrtovani tudi nakupi letal s strani evropskih dežav.

---

<sup>34</sup> Joint Strike Fighter v prevodu pomeni večnamensko bojno letalo, kjer oznaka »joint« oziroma "večnamensko" označuje uporabnost za vse tri ameriške vojaške veje.

<sup>35</sup> Joint Advanced Strike Technology (JAST) – gre za program razvoja napredne jurišne tehnologije, ki bi jo uporabljale vse tri vojaške veje (letalske sile, mornarica in mornariška pehota) ZDA.



Tabela 5.4.3.1: Mednarodna udeležba pri projektu JSF (1.faza)

DRŽAVA	DATUM PRIDRUŽITVE	STATUS	FINANČNI VLOŽEK(\$ mio)	PRISPEVEK ZDA(\$ mio)
Velika Britanija	dec. 1995	Polnopravni partner	200	-
Nizozemska	apr.1997	Pridružen partner	10	10
Norveška	apr.1997	Pridružen partner	10	10
Danska	sep.1997	Pridružen partner	10	10
Kanada	jan 1998	Informiran partner	10	50
Italija	dec. 1998	Informiran partner	10	-
Singapur	mar. 1999	Udeleženec	3,6	-
Turčija	jun. 1999	Udeleženec	6,2	-
Izrael	sep. 1999	Udeleženec	0,75	-

VIR: SIPRI 2002: 398.

Stroški in finančna tveganja, ki so jih prevzele tuje države, so izraženi kot odstotek celotnih stroškov projekta. Višja ko je stopnja vključenosti v projekt, višji so stroški in večje je tveganje. Glavni argument za vključitev evropske industrije v projekt je možnost pridobitve tehnološkega znanja. Toda samo Velika Britanija je vložila v projekt tako veliko, da bo ostala vključena tudi, če ne bo naročila letal. Velika Britanija je poleg 200 milijonov ameriških dolarjev, ki jih je investirala v začetni fazi projekta JSF, investirala tudi nadaljnji 2 milijardi ameriških dolarjev za bodoče faze, ki bodo privedle do proizvodnje letal (SIPRI, 2002: 398).

Po 4 letni bitki med dvema največjima ameriškima proizvajalcema Boeingom ter Lockheed-Martinom, je 26. 10. 2001 ameriško obrambno ministrstvo izbralo Lockheed-Martinovo letalo X-35 za zmagovalca projekta JSF. Podjetje je prejelo 18,9 milijard ameriških dolarjev vredno pogodbo, na podlagi katere naj bi razvili in demonstrirali sistem F-35 JSF. Ta osemletna faza razvoja bo vodila do pridobitve največjega vojaškega posla v zgodovini. Gre za naročilo več kot 3.000 letal F-35 JSF, kar znese okoli 200 milijard ameriških dolarjev.

Čeprav obstaja prenos ameriške tehnologije na tuje partnerje pri projektu JSF, je še vedno glavni dobitnik ameriška obrambna industrija. ZDA odloča, katero tuje podjetje lahko sodeluje in prinese znanje v projekt. Kot ameriški projekt je evropska industrijska udeležba označena kot tuja udeležba (razen BAe Systems)

in je zato prenos tehnologije in znanja predmet politike. Zaradi ameriških izvoznih omejitev britansko obrambno ministrstvo ne sme dovoliti britanskim podjetjem delitve stealth<sup>36</sup> tehnologije z ostalimi evropskimi podjetji (Aviation Week&Space Technology, 1999).

---

<sup>36</sup> Gre za tehnologijo, ki omogoča da so letala/izstrelki/ladje slabo zaznavni na radarskih sistemih. Pojem Stealth na splošno pomeni tudi sinonim za »nevidna« letala.

## 6. SKLEP IN VERIFIKACIJA HIPOTEZ

Moje diplomsko delo je temeljilo na raziskovanju transatlantskega sodelovanja na področju obrambne industrije v obdobju po hladni vojni, ki je prineslo tej občutljivi »nacionalno« industrijski panogi mnoge spremembe.

Kljub temu, da Evropa in ZDA že več kot 50 let sodelujeta znotraj severnoatlantskega zavezništva, je bilo na področju sodelovanja obrambne industrije vedno veliko nerešenih vprašanj. Obrambna industrija je načeloma zainteresirana za transatlantska povezovanja, vendar se na poti srečuje s prenekaterimi ovirami, ki so predvsem politične narave.

**Prvo hipotezo**, ki pravi da je obrambna industrija po hladni vojni še vedno organizirana predvsem na nacionalni ravni, lahko potrdim. Evropa je relativno močna na vseh področjih razen vojaškem, zaradi česar jo ZDA ne bodo upoštevale kot resnega globalnega partnerja, vse dokler ne bo prišlo do spremembe vojaške moči Evrope. V Evropi so dominantni igralci na trgu oborožitve in vojaške opreme štiri podjetja, in sicer: BAE Systems, Thales, EADS in Finmeccanica. Vsi razen EADS, kjer gre za francosko-nemško-špansko podjetje, so zaščiteni s strani države in so obravnavani kot »nacionalni prvaki«, kar pomeni oviro pri obrambno-industrijskem sodelovanju. Obrambna industrija se razlikuje od ostalih industrij tako po naravi svojih proizvodov kot tudi po pomenu za nacionalno varnost in nacionalno preživetje nasploh, zato ostaja nacionalni okvir še vedno ključen pri organiziranju in vzdrževanju obrambno tehnološke in industrijske baze. Eden največjih problemov, ki ovirajo transatlantsko sodelovanje je neuravnovešenost med močnim in za tuja podjetja zaprtim ameriškim oborožitvenem trgom in razdrobljeno Evropo s svojimi zaščitenimi »nacionalnimi prvaki«, ki poleg tega bijejo še bitko med sabo. Evropa bo lahko konkurirala ameriškim podjetjem le, če se bo odpovedala svojim »nacionalnim prvakom« in jih tako prepustila v združevanja, ki bi ustvarila prepričljive evropske koncerne, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo.

Proces konsolidacije ameriške obrambne industrije je prav tako pripeljal do formiranja štirih velikih gigantov, ki pa imajo veliko prednost pred evropskimi podjetji saj služijo velikemu, zaščitenemu nacionalnemu trgu.

Poleg politike zaščite obrambno-tehnološke in industrijske baze med ZDA in EU obstaja še mnogo drugih nasprotovanja s političnim ozadjem: napad na Irak, projekt Galileo<sup>37</sup>, odprava embarga Kitajski s strani Evrope, trgovinske vojne itd. Vsa ta nasprotovanja so pripeljala do napetega političnega vzdušja, ki škoduje tudi povezavam na obrambno-industrijskem področju. Vojna proti terorizmu je evropska podjetja pahnila v podrejen položaj, saj imajo večino pogodb z ameriško vojsko sklenjenih ameriška podjetja, kar jim kuje velike dobičke. Obrambni izdatki ZDA po 11. septembru 2001 so se dvignili na raven hladne vojne, medtem ko so v Evropi ostali na približno enaki ravni, zato evropska podjetja svarijo evropske vlade, naj se nekako skušajo prilagoditi ameriškim izdatkom na področju obrambe. Ameriški vojaški raziskovalni proračuni so kar za štirikrat večji od evropskih, kar pa za Evropejce pomeni korak nazaj v razvoju na ključnih področjih kot so gradnja letal, bojna komunikacija, pametno strelivo.

Počasna, birokratska in sprta EU predstavlja ovire konsolidacije evropske obrambne industrije, kar posledično vodi k neučinkovitemu transatlantskem povezovanju obrambnih industrij. Povezovanje obrambne industrije med EU in ZDA bo mogoče le, če bo najprej izpeljana konsolidacija evropskih podjetij na nacionalni in evropski ravni, zato morajo evropske vlade podpreti nadaljnjo konsolidacijo evropske obrambne industrije. Cilj konsolidacije evropske obrambne industrije bi morala biti ustanovitev enotne obrambno-industrijske baze, problem je, da bi s tem dejanjem delo izgubilo približno 600.000 ljudi, kar verjetno ni po godu nobeni evropski vladi (Hooke, 2005: 16). Pomemben korak je tudi ustanovitev Evropske obrambne agencije, ki je bila med drugim ustanovljena tudi za oblikovanje konkurenčnega evropskega trga vojaške opreme in oborožitve, hkrati pa bi bila tudi konkurenčna protiutež ameriški obrambni

---

<sup>37</sup> Projekt Galileo je ekvivalent ameriškemu sistemu za globalno pozicioniranje.

industriji. Po drugi strani evropski velikani izražajo tendenco povezovanja z ameriškimi giganti, kar le-ti sprejemajo z velikim interesom, vendar pa se nato srečajo s političnimi in institucionalnimi procesi, ki sledijo politiki zaščite nacionalne obrambno-industrijske baze.

Na podlagi povedanega lahko deloma potrdim svojo **drugo hipotezo** v navezavi na prvo. Zmanjšano povpraševanje po oborožitvi in vojaški opremi ter stalna rast stroškov razvoja in razvojnih zahtev oborožitvenih sistemov so povečali ekonomski pritisk na koncentracijo in internacionalizacijo obrambne proizvodnje, ki pa bo mogoč le, če bodo posamezne vlade popustile in prepustile obrambno industrijo logiki prostega trga. Podjetja, ki so vključena v obrambno industrijo, vidijo prihodnost v močnem transatlantskem sodelovanju. Po eni strani takšna vizija sili v ugotovitev, da bi si radi povečali trg in s tem poslovanje, po drugi strani pa je politično zelo sporna, saj prepričuje obe strani, naj položita karte na mizo in začneta resno sodelovati in tako postaneta odvisni ena od druge, kar pa ni po godu nobeni. Na področju transatlantskega sodelovanja je zato namesto nakupov in prevzemov, ki bi vodili k izgubi »nacionalnih prvakov« prišlo do ustanavljanja podjetij, kot posledica medvladnih oborožitvenih programov. Američani se pri nakupih odločajo za svoje oborožitvene sisteme – četudi bi lahko boljše in cenejše kupili pri evropskih podjetjih, zato je za večino evropskih podjetij trgovina z Američani pogosto enosmerna ulica. Za evropska podjetja je edina pot vstop na bogat ameriški trg, Američani zaupajo le Britancem, ki so njihova »podaljšana roka« v Evropi. Velika Britanija je glavni partner ZDA, ki sodeluje v mnogo vojaških projektih v ZDA, čeprav tudi ona nima dostopa do vseh skrivnosti najnovejše tehnologije, vendar pa je na prvem mestu zaupanja pri Američanih. Britanci zelo previdno vstopajo v evrointegracijo vojaške industrije, saj je njihov ključni trg je še vedno ameriški (BAe), zato se nikakor nočejo odreči močnim povezavam z vojaško industrijo ZDA. Britanska podjetja bodo v prihodnje še naprej imela prednost pred drugimi evropskimi podjetji na ameriškem trgu.

Konsolidacija obrambne industrije na obeh straneh Atlantika je bila nujen proces, ki je sledil po koncu hladne vojne, vendar pa na evropski strani še ni končana, tukaj mislim predvsem v sektorjih, kot sta gradnja vojaških ladij in pa oklepnih bojnih vozil. Prestrukturiranje ameriške obrambne industrije je pripeljalo do formiranja petih gigantov, ki dominirajo na ameriškem oborožitvenem trgu, ki predstavlja za evropska podjetja edino možnost za preživetje. Konsolidacija evropske obrambne industrije v nasprotju z ameriško ni toliko temeljila na prevzemih in združitvah, ampak predvsem na strateških zavezništvih, kar daje evropskim podjetjem, ki so vključena v proizvodnjo oborožitve in vojaške opreme v prihodnje prednost pri transatlantskem povezovanju obrambnih industrij.

O obravnavani problematiki obrambne industrije, ki je zelo politično občutljiva tema, veliko pove tudi izjava Rona Sugara, predsednika podjetja Northrop Grumman: »Mi ne izdelujemo zobnih past, mi smo v poslu, ki se tiče nacionalne varnosti. Državne meje so tukaj zelo pomembne.«

## 7. LITERATURA

### 7.1 SAMOSTOJNE PUBLIKACIJE

1. BENKO, Vlado (1997) : *Znanost o mednarodnih odnosih*. Ljubljana: FDV.
2. BUČAR, Bojko (2002): *Navodila za pisanje seminarske naloge in diplomskega dela*. Ljubljana: FDV.
3. BROUSE, Steven (2004): *Transatlantic Armaments Cooperation: Is it worth the effort?* Carlisle: U.S. Army War College.
4. COOK R., Cynthia (2003): *Assembling and Supporting the Joint Strike Fighter in the UK : Issues and Cost*. Santa Monica: RAND.
5. ČUČEK, Janez (1981): *Stoletje svetovnih vojn*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
6. DUBROVSKI, Drago (1998): *Krizni management in prestrukturiranje podjetja*. Koper: Visoka šola za management.
7. FLOURNOY, Michele A. in SMITH, Julliane (2004): *European Defense Integration: Bridging the Gap between Strategy and Capabilities*. Washington: Centre for Strategic and International Studies.
8. GAŽEVIĆ, Nikola (1975): *Vojna enciklopedija II izdaja*. Beograd: VIZ.
9. GERŠAK, Teodor (1995): *Nato – njegova preobrazba in Slovenija*. Ljubljana: Založba Defensor.
10. GLAS, Miroslav (1997): *Poslovno okolje podjetja: Zapiski predavanj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. GRIZOLD, Anton (1990): *Militarizacija in vojaško-industrijski kompleks*. Ljubljana: Časopis za kritiko znanosti.
12. GUAY, Eric (2005): *The transatlantic defense industrial base: restructuring scenarios and their implications*. Carlisle: Strategic Studies Institute.
13. HARTLEY, Keith (2001): *Economics of Defense*. Amsterdam: NH Elsevier.
14. HARTLEY, Keith (1995): *Handbook of Defense Economics*. Amsterdam: NH Elsevier.

15. HOOKE, Richard (2005): *The Defence Industry in the 21<sup>st</sup> Century*. London: PriceWatersHouseCoopers.  
Dostopno na [http://www.ncmahq.org/docs/The\\_Defence\\_Industry\\_final2.pdf](http://www.ncmahq.org/docs/The_Defence_Industry_final2.pdf) (3. september 2006).
16. HRASTELJ, Tone (2001): *Mednarodno sodelovanje v vrtincu novih priložnosti*. Ljubljana: GV Založba.
17. INBAR, Efraim in ZILBERFARB, Benzion (1998): *The politics and economics of defense industries*. London: Frank Cass.
18. Inovacijski relejni center Slovenije (2002): *Priročnik za prenos tehnologij*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.
19. KAGAN, Robert (2004): *Of paradise power: America and Europe in the new world order*. New York: Vintage Books.
20. KAUSAL, Tony (1999): *A Comparison of the Defense Acquisition System of France, Great Britain, Germany and the United States*. Virginia: Defense Systems Management College Press.
21. KENNEDY, Gavin (1975): *The economics of defence*. London: Faber and Faber.
22. KENDA, Vladimir (2001): *Mednarodno poslovanje*. Ekonomsko – poslovna fakulteta, Maribor.
23. KOČEVAR, Iztok (2001): *Prestrukturiranje in konverzija vojaške industrije v Evropi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
24. LUBI, Darko (1999): *Jedrsko širjenje po hladni vojni*. Ljubljana: FDV - Znanstvena knjižnica.
25. MACFARLENE, Ian (1997): *The European defence industry*. Bruselj: COST Conference.
26. MAWDSLEY, Jocelyn (2003): *The European Union and Defense Industrial Policy*. Bonn: BICC.  
Dostopno na [www.bicc.de/publications/papers/paper31/paper31.pdf](http://www.bicc.de/publications/papers/paper31/paper31.pdf) (3. september 2006).
27. MELMAN, Seymour (1990): *The Demilitarized Society, Disarmament & Conversion*. Montreal: Harvest house.



28. MIRKOVIČ, Todor (1986): *Naoružavanje in privredni razvoj*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani.
29. MOŽINA, Stane (1994): *Management*. Radovljica: Didakta.
30. REPE, Božo (1996): *Naša doba*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
31. SAMPSON, Anthony (1978): *Barantači z orožjem*. Ljubljana: DZS
32. SCHMITT, Burkard (2001): *Between Cooperation and Competition: The Transatlantic Defence Market*. Paris: Institute for Security Studies.  
Dostopno na <http://www.iss-eu.org/chailot/chai44e.pdf> (12. oktober 2005).
33. STELL, Ronald (1995): *Temptations of a Superpower*. Cambridge in London: Harvard University Press.
34. SVETLIČIČ, Marjan (1996): *Svetovno podjetje*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
35. TOFFLER, Albin and Heidi (1993): *War and anti-war*. New York.
36. ULČAR, Miroslav (1995): *Enciklopedija orožja*. Ljubljana: Založba Defensor.
37. VLACHOS D., Katia (2004): *Off track? The Future of the European Defense Industry*. Santa Monica: RAND.
38. *SIPRI Yearbook 1999: Armaments, Disarmaments and International Security*. New York: Oxford University Press.
39. *SIPRI Yearbook 2003: Armaments, Disarmaments and International Security*. New York: Oxford University Press.
40. *SIPRI Yearbook 2004: Armaments, Disarmaments and International Security*. New York: Oxford University Press.
41. *SIPRI Yearbook 2005: Armaments, Disarmaments and International Security*. New York: Oxford University Press.
42. *SIPRI Yearbook 2006: Armaments, Disarmaments and International Security*. New York: Oxford University Press.

## 7.2 ČLANKI V REVIJAH IN ZBORNIKIH

1. CIRMAN, Primož (2004): *Orožarji v vojni vedno zmagajo*. Delo, 27. 10., 2.

2. CORNISH, Paul (1997): *Politično občutljivo prestrukturiranje evropske vojaške industrije*. *Evropski dialog*, januar – februar.
3. DEUTCH, John (2001): *Consolidation of the U.S. Defense Industrial Base*. *Acquisition Review Quarterly*, 137-150.  
Dostopno na [www.dau.mil/pubs/arq/2001arq/Deutch.pdf](http://www.dau.mil/pubs/arq/2001arq/Deutch.pdf) (4. september 2006).
4. DREISSNACK, John in KING, David (2004): *An Initial Look at Technology and Institutions on Defense Industry Consolidation*. *Defense Acquisition Review Journal*, Januar – April, 62-77.  
Dostopno na <http://www.dau.mil/pubs/arq/2004arq/Driessnack.pdf> (9. september 2006).
5. GUAY, Eric (2005): *The European Defense Industry: Prospects for Consolidation*. UNISCI Discussion Papers, 9, 23-34.
6. GUAY, Eric in CALLUM, Robert (2002): *The Transformation and Future Prospects of Europe's Defence Industry*. *International Affairs*, 78, 757-776.
7. HANEL Dieter (1998): *Reshaping the European AFV Industry for International Competitiveness*. *Military Technology*, 6, June, 52.
8. HEBERLING E., Michael. (1994): *Defense Industrial Base Policy: Revisited*. *Defence Acquisition Review Quarterly*, 238-249.  
Dostopno na <http://www.dau.mil/pubs/arq/94arq/heberli.pdf> (4. september 2006).
9. JONES, S. (2005): *The Rise of Europe's Defense Industry*. U.S. – Europe Analysis Series, May, 1-7. Dostopno na <http://www.brookings.edu/fp/cuse/analysis/jones20050505.pdf> (7. julij 2006).
10. KARNJUŠ, Igor (2004): *EADS – jedan od stupova vojne industrije*. *Hrvatski vojnik*, 4, 58-60.
11. KOČEVAR, Iztok (2002): *Preoblikovanje vojaške industrije*. V Malešič, Marjan, ur. (2002): *Nacionalna in mednarodna varnost*, 210-226. Ljubljana: FDV.

12. KOPAČ, Erik (2004): *Ameriška politika protidobav*. Slovenska vojska, let XII/14, 10. 9., 24-25.
13. KOPAČ, Erik (2004): *Internacionalizacija obrambne industrije*. Slovenska vojska, let XII/15, 24. 9., 22-23.
14. KOPAČ, Erik (2005): *Ameriška politika protidobav*. Slovenska vojska, let XIII/20, 16. december, 26-28.
15. KOPAČ, Erik (2005b): *Prenos vojaške tehnologije in čezatlantsko sodelovanje*. Slovenska vojska, let XIII/15, 23. 9., 26-28.
16. KOPAČ, Erik (2006): *Globalizacija obrambne industrije: Prestrukturiranje ameriških in evropskih obrambnih podjetij*. V Haček, Miro (ur.), *Demokracija v globalizaciji – globalizacija v demokraciji*, 109-124. Ljubljana: FDV.
17. KOVAČ, Bogomir (2000): *Protislovja poslovnih prevzemov in združevanj in primer združitve v slovenski trgovini*. V Društvo ekonomistov (ur.): *Združitve in Prevzemi gospodarskih družb*, 71-93. Ljubljana: Društvo ekonomistov.
18. PERKO, Tanja (2005): *Moč za varno Evropo*. Slovenska vojska, let XIII/13, 12.8., 26-27.
19. MANSON, Paul (1999): *Who Defends th Defense Industry?* V Haglund D. in MacFarlane N. (ur), *Security, Strategies and the Global Economics of Defense Production*, 85-93. Montreal&Kingston: McGill Queens University Press.
20. MARKUSSEN, Ann (1998): *The Post Cold War American Defense Industry: Options, Policies and propable Outcomes*. V Inbar, Efraim (ur), *The Politics and Economics of Defense Industries*, 51-71. London: Frank Cass Publishers, London.
21. MOHANTY R., Deba (2004): *Trends in European Defence Industry in the 1990s: An Assessment*. Strategic Analysis, 28( 4), 561-576.
22. OSOLNIK, Marko (2001): *Ameriški vojaški stroj*. Delo, 8.10., 2.

23. TAJNIKAR, Maks (2000): Pripojitve, spojitve in prevzemi. V drušvo ekonomistov (ur.): *Združitve in prevzemi gospodarskih družb*, 25-38. Ljubljana: Društvo ekonomistov.
24. ZAJC, Peter (1997): *Strm vzlet novegega Boeinga*. Gospodarski vestnik, leto 46/40, 56.
25. (1994): *Združena Martin Marietta in Lockheed največja na svetu*. Delo, 1. 9., 2.
26. A Eurogun is a tricky thing (1995). *The Economist*, 8. 5., 54.
27. Make us one, but not now (1998). *The Economist*, 23. 4., 57.
28. Bogati ameriški vojščaki (2002). *Delo, Sobotna priloga*, 20. 4., 16-21.

### 7.3 VIRI Z MEDMREŽJA

1. Thales Group: *About Thales*. Dostopno na <http://www.thalesgroup.com/ga/profile/profile.htm> (5. januar 2007).
2. ADAMS, Gordon (2002): *Transatlantic Defense-Industrial Cooperation and American Policy*. Dostopno na <http://www.eusec.org/adams.htm> (21. avgust 2006).
3. DUNNE, Paul: *A Look at Restructuring in the United Kingdom's Defense Industry*. Dostopno na <http://www.epsusa.org/publications/newsletter/april2000/dunne.htm> (27. avgust 2006).
4. Finance.si (2006): *BAE bo prodal petino Airbusa družbi EADS*. Dostopno na <http://www.finance-on.net/?MOD=show&id=162272> (14. december 2006).
5. Defense Industry Dials (2005): *BAE Closes United Defense LP Acquisition*. Dostopno na <http://www.defenseindustrydaily.com/2005/06/BAe-closes-united-defense-lp-acquisition/index.php> (21. december 2006).
6. CROSBY, Ralph: *Transatlantic defense cooperation*. Dostopno na <http://www.internationalepolitik.de/attachment/d9fd79f17912202734ad02e>

- 1eb64a5c2/7aec655f2b1a70e228207f9b57b03b36/TIP-SI\_Crosby.pdf (5. maj 2006).
7. COFFMAN, D. Vance (1998): *The Future of the U.S. Defense Industry*. Dostopno na [http://www.cfr.org/publication/3117/future\\_of\\_the\\_us\\_defense\\_industry.html](http://www.cfr.org/publication/3117/future_of_the_us_defense_industry.html) (1. september 2006).
  8. DefenseNews: *2006 top 100*. Dostopno na <http://www.defensenews.com/index.php?S=06top100> (29. avgust 2006).
  9. European Franchise Federation: *What is meant by »franchising«?* Dostopno na <http://www.eff-franchise.com/whatisfranchising.html> (4. januar 2007).
  10. European Defence Agency (2006): *Background*. Dostopno na <http://www.eda.europa.eu/background.htm> (20. september 2006).
  11. European Defence Agency (2006): *European Defence Expenditure in 2005*. Dostopno na <http://www.eda.europa.eu/facts/European%20Defence%20Expenditure%20in%202005.pdf> (2. oktober 2006).
  12. European Defence Agency (2006): *European – United States Defence Expenditure in 2005*. Dostopno na: <http://www.eda.europa.eu/facts/EU%20%20USA%20Defence%20Expenditure%202005.htm> (8. februar 2007).
  13. EADS (2006): *Shareholding Structure*. Dostopno na <http://www.eads.net/frame/lang/en/xml/content/OF00000000400004/9/50/29665509.html> (3. oktober 2006).
  14. General Accounting Office (1998): *Defense Industry: Restructuring: Updated Costs and Savings Information*. Dostopno na: <http://www.gao.gov/archive/1998/ns98156.pdf> (10. september 2006).
  15. General Accounting Office (1998): *Defense Industry: Consolidation and Options for Preserving Competition*. Dostopno na: <http://www.gao.gov/archive/1998/ns98141.pdf> (10. september 2006).

16. HARTLEY, Keith (2002): *Arms Industry and the Globalisation Process*. Dostopno na <http://www.york.ac.uk/depts/econ/research/cde.htm> (1. september 2006).
17. HARTLEY, Keith (2002b): *Defence Economics and the Industrial Base*. Dostopno na <http://www.york.ac.uk/depts/econ/research/documents/pauwels.pdf> (22. avgust 2006).
18. HARTLEY, Keith (2001): *The Common European Security and Defence Policy: An Economic Perspective*. Dostopno na <http://www.york.ac.uk/depts/econ/research/documents/hljuly.pdf> (25. oktober 2005).
19. HARTLEY, Keith (1995): *Defense And The Industrial Base*. Dostopno na <http://www.york.ac.uk/depts/econ/research/documents/chap7.pdf> (19. oktober 2005).
20. HARTLEY, Keith (1995b): *A single European market for defence equipment: organization and collaboration*. Dostopno na <http://www.york.ac.uk/depts/econ/research/documents/collabn.pdf> (25. oktober 2005).
21. HEISBOURG, Francois (2001): *From European Defense Industrial Restructing to Transatlantic Deal*. Dostopno na <http://www.stimson.org/exportcontrol/pdf/paper4.pdf> (4. avgust 2006).
22. Heisbourg, Francois (2000): *European defence: making it work*. Dostopno na <http://www.iss-eu.org/chailot/chai42e.pdf> (2. avgust 2006).
23. TAOnline: *Hiring Military for the Defense Industry*. Dostopno na <http://www.taonline.com/securityclearances/defense.asp> (28. avgust 2006).
24. KITFIELD, James. (1998): *The End of Merger Mania*. Dostopno na <http://www.govexec.com/procure/articles/98top/08a98s3.htm> (28. avgust 2006).
25. Lockheed Martin (2002): *Lockheed Martin and Agusta Westland announce long-term agreement for US101 helicopter*. Dostopno na

- <http://www.lockheedmartin.com/wms/findPage.do?dsp=fec&ci=14358&rsbci=0&fti=112&ti=0&sc=400> (29. januar 2007).
26. MOENS, Alexander (2001): *European and North American Trends in Defence Industry: Problems and Prospects of a Cross-Atlantic Defence Market*. Dostopno na [http://www.dfaitmaeci.gc.ca/arms/isrop/research/intl\\_security-en.asp](http://www.dfaitmaeci.gc.ca/arms/isrop/research/intl_security-en.asp) (1. september 2006).
27. MORISI, Paolo: *The Berlusconi Government And European Integration*. Dostopno na <http://www.york.ac.uk/depts/poli/news/asmi/morisi.pdf> (25. oktober 2005).
28. Organisation for Joint Armament Cooperation: *OCCAR at a glance*. Dostopno na <http://www.occar-ea.org> (19. september 2006).
29. BAe Systems: *Our Evolution*. Dostopno na <http://www.baesystems.com/aboutus/evolution.htm> (5. januar 2006).  
Raytheon Company. Dostopno na <http://www.corporatewatch.org/?lid=138> (5. september 2006).
30. SCHMITT, Burkard (2002): *European and Transatlantic Defence – Industrial Strategies*. Dostopno na <http://www.eusec.org/schmitt.htm> (19. avgust 2006).
31. SKONS, Elizabeth (1999): *Trends in Military Expenditure and Arms Transfers*. Dostopno na <http://www.unu.edu/millennium/skons.pdf> (2. september 2006).
32. *The future of US Defense Industry*. Dostopno na [http://www.cfr.org/publication/3117/future\\_of\\_the\\_us\\_defense\\_industry.html?breadcrumb=%2Fissue%2F10%2FIndustrial\\_policy](http://www.cfr.org/publication/3117/future_of_the_us_defense_industry.html?breadcrumb=%2Fissue%2F10%2FIndustrial_policy) (29. avgust 2006).
33. SIPRI (2006): *The SIPRI Military Expenditure Database*. Dostopno na [http://first.sipri.org/non\\_first/milex.php](http://first.sipri.org/non_first/milex.php) (10. oktober 2006).
34. U:S: Department of Defense(1998): *Top Defense Contractors*. Dostopno na <http://www.defenselink.mil/pubs/almanac/almanac/money/top100fy1998.html> (12. september 2006).

35. ACQWEB: *Transforming the Defense Industrial Base: A Roadmap*. Dostopno na [www.acq.osd.mil/ip/docs/transforming\\_the\\_defense\\_ind\\_basereportonly.pdf](http://www.acq.osd.mil/ip/docs/transforming_the_defense_ind_basereportonly.pdf) (4. januar 2007).
36. SIPRI (2004): *Transparency in the arms industry*. Dostopno na <http://www.sipri.org/contents/milap/milex/aprod/transparency.pdf> (22. oktober 2005).
37. US Department of Justice (1998): *United States v. Lockheed Martin Corp. and Northrop Grumman Corporation: verified complaint*. Dostopno na <http://www.usdoj.gov/atr/cases/indx27.htm> (3. september 2006).
38. VESTEL, de Pierre (1995): *Defence Markets and Industries in Europe: Time for Political Decisions*. Dostopno na <http://www.iss-eu.org/chailot/chai21e.html> (5. maj 2006).
39. Corporate Watch (2002): *Raytheon Company*. Dostopno na <http://www.corporatewatch.org/?lid=138> (5. september 2006).
40. WEAG (2006): *History&Objectives*. Dostopno na <http://www.weu.int/weag/index.html> (19. september 2006).
41. WEA. Dostopno na <http://www.weao.weu.int/site/index.php> (20. september 2006).



## 8. PRILOGA

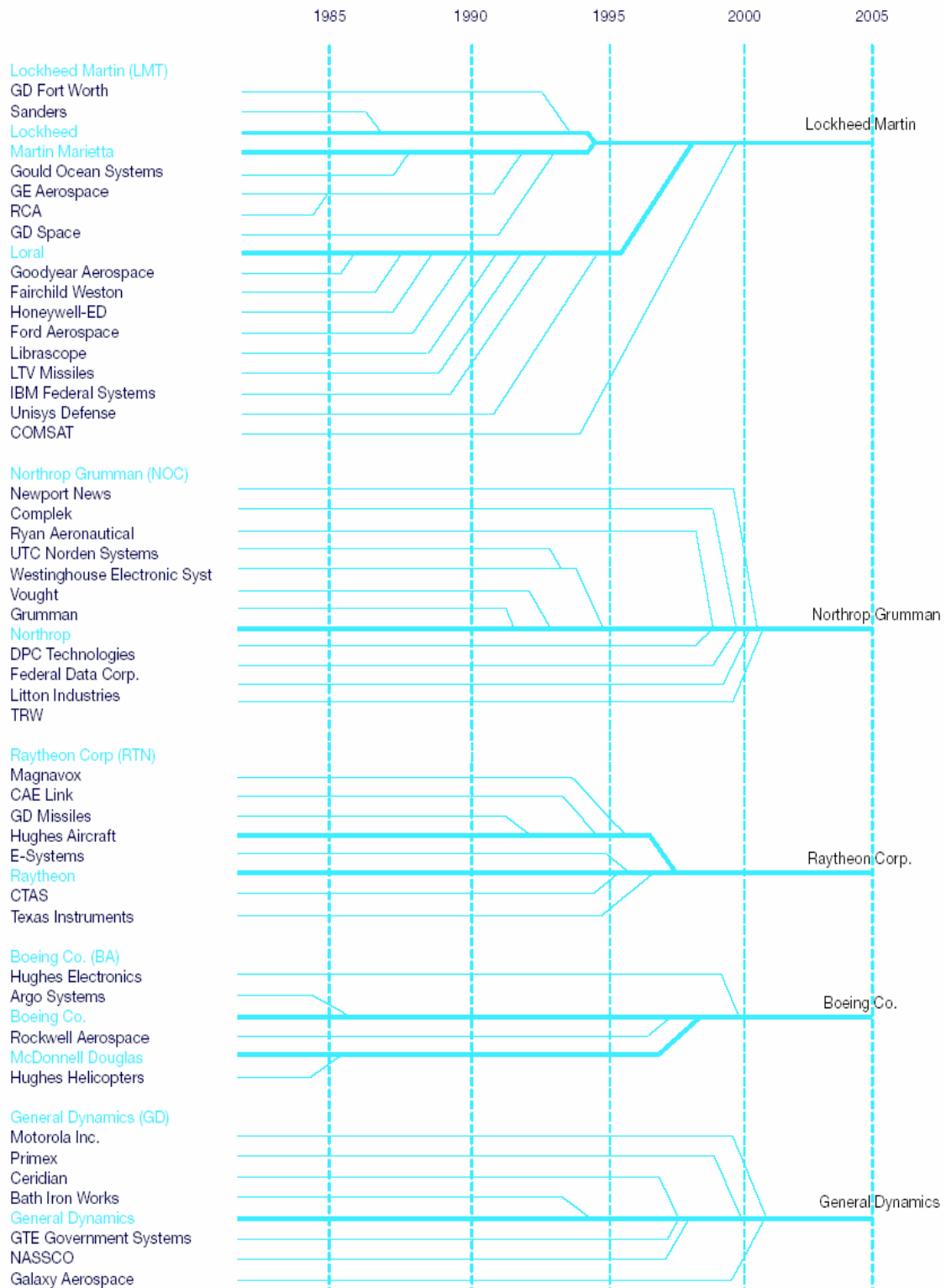
Priloga A: Seznam podjetij – pogodbenikov z ameriško vlado v letih 1990 in 1998

<b>SEKTOR</b>	<b>1990</b>	<b>1998</b>
<b>Taktični izstrelki</b>	Boeing Ford Aerospace General Dynamics Hughes Lockheed Loral LTV Martin Marietta McDonnell Douglas Northrop Raytheon Rockwell Texas Instruments	Boeing Lockheed Martin Northrop Grumman Raytheon
<b>Strateški izstrelki</b>	Boeing Lockheed Martin Marietta	Boeing Lockheed Martin
<b>Sateliti</b>	Boeing General Electrics Hughes Lockheed Loral Martin Marietta TRW Rockwell	Boeing Lockheed Martin Hughes Loral Space Systems TRW
<b>Letala</b>	Boeing General Dynamics Grumman Lockheed LTV- aircraft McDonnell Douglas Rockwell	Boeing Lockheed Martin Northrop Grumman

<b>Helikopterji</b>	Bell Helicopters Boeing McDonnell Douglas Sikorsky	Bell Helicopters Boeing Sikorsky
<b>Ladje</b>	Avondale Bath Iron Works Bethlehem Steel Ingalls NASSCO Newport News Tacoma Tampa	Avondale Bath Iron Works Ingalls NASSCO Newport News
<b>Torpeda</b>	Alliant Tech Systems Hughes Westinghouse	Lockheed Martin Raytheon
<b>Kolesna bojna vozila</b>	Am General BMY GM Canada Oskosh Stewart & Stevenson Teledyne Cont. Motors	Am General GM Canada Oskosh Stewart & Stevenson
<b>Gosenična bojna vozila</b>	FMC General Dynamics Harsco (BMY)	General Dynamics UDLP

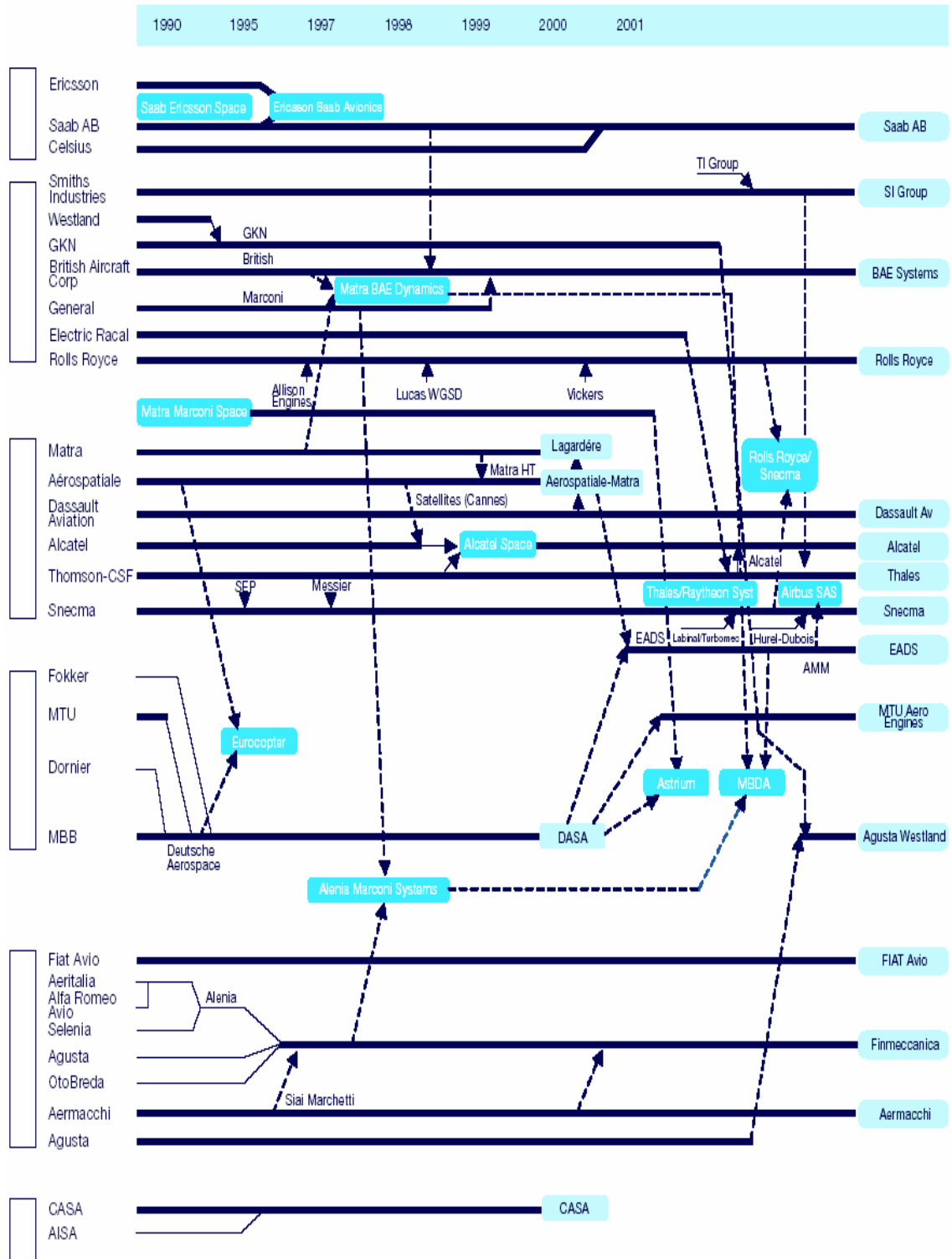
VIR: General Accounting Office (1998), Defense industry: Consolidation and Options for Preserving Competition, 9-11.

## Priloga B: Proces konsolidacije američke obrambne industrije



VIR: Hooke 2005: 13.

## Priloga C: Konsolidacija evropske obrambne industrije



VIR: Hooke 2005: 14.

Priloga D: Največja podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo v letu 2005 (v milijonih ameriških dolarjev)

	PODJETJE	DRŽAVA	DOHODEK <sup>38</sup>	% <sup>39</sup>
1	Lockheed Martin	ZDA	36,465.0	98.0
2	Boeing	ZDA	30,791.0	56.1
3	Northrop Grumman	ZDA	23,332.0	76.0
4	BAE Systems	V.B.	20,935.2	79.0
5	Raytheon	ZDA	18,200.0	83.1
6	General Dynamics	ZDA	16,570.0	78.0
7	EADS	NIZOZEMSKA	9,120.3	22.5
8	L-3 Communications	ZDA	8,549.2	90.5
9	Thales	FRANCIJA	8,523.3	70.0
10	Halliburton 1	ZDA	7,552.0	36.0
11	Finmeccanica	ITALIJA	7,125.7	56.0
12	United Technologies	ZDA	6,832.0	16.0
13	Science Applications International Corp. 2	ZDA	5,400.0	69.3
14	General Electric 3	ZDA	3,500.0	2.3
15	Computer Sciences Corp. 4	ZDA	3,368.9	23.1
16	DCN	FRANCIJA	3,352.0	100.0
17	Rolls-Royce	V.B.	3,293.6	29.0
18	ITT Industries	ZDA	3,220.0	43.5
19	SAFRAN Group	FRANCIJA	3,074.8	24.5
20	ATK 4	ZDA	2,882.0	89.6
21	Booz Allen Hamilton 4	ZDA	2,183.0	59.0
22	Dassault Aviation	FRANCIJA	2,108.3	51.9
23	Mitsubishi Heavy Industries 4 5	JAPONSKA	2,055.9	8.7
24	Saab	ŠVEDSKA	1,941.4	80.0
25	Rockwell Collins 6	ZDA	1,810.0	52.5
26	URS 7	ZDA	1,729.0	44.1
27	QinetiQ 4 8	V.B.	1,677.1	85.0
28	DRS Technologies 4	ZDA	1,674.8	96.5
29	Rheinmetall	NEMČIJA	1,660.6	40.6
30	Almaz-Antei 9	RUSIJA	1,567.5	90.0
31	Israel Aircraft Industries	IZRAEL	1,560.0	66.6
32	Honeywell 10	ZDA	1,504.8	5.4
33	Harris 11	ZDA	1,500.0	50.0
34	Goodrich	ZDA	1,500.0	27.8
35	Bechtel Group 12	ZDA	1,486.9	8.2
36	Textron	ZDA	1,400.0	14.0
37	EDS	ZDA	1,400.0	7.1
38	Smiths Group 13 14	V.B.	1,362.7	25.0
39	Anteon 15	ZDA	1,298.3	87.1
40	VT Group 4	V.B.	1,273.2	80.0

<sup>38</sup> Dohodek od proizvodov, ki so namenjeni izključno za vojaške potrebe.

<sup>39</sup> Delež dohodkov od obrambnih proizvodov glede na celotni dohodek, ki ga proizvede podjetje.

41	Armor Holdings	ZDA	1,188.6	77.4
42	CACI 11	ZDA	1,179.3	72.7
43	Kawasaki Heavy Industries 4 5	JAPONSKA	1,103.2	9.8
44	Oshkosh Truck 6	ZDA	1,061.0	35.9
45	Hindustan Aeronautics 4	INDIJA	1,053.0	90.0
46	Elbit Systems	IZRAEL	998.0	93.3
47	Mitsubishi Electric 4 5	JAPONSKA	971.4	3.2
48	Ericsson	ŠVEDSKA	953.7	5.0
49	Washington Group International	ZDA	952.0	29.9
50	ThyssenKrupp 14	NEMČIJA	946.6	1.9

VIR: DefenseNews (2006), 2006 top 10.