

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Andrej Stres

**INTEGRACIJA EVROPSKE OBRAMBNE
INDUSTRIJE**

Diplomsko delo

Ljubljana 2007

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Andrej Stres

Mentor: doc. dr. Iztok Prezelj
Somentor: asist. mag. Erik Kopač

INTEGRACIJA EVROPSKE OBRAMBNE INDUSTRIJE

Diplomsko delo

Ljubljana 2007

INTEGRACIJA EVROPSKE OBRAMBNE INDUSTRIJE

Diplomsko delo obravnava spremembe v evropski obrambni industriji vse od konca 2. svetovne vojne. Na začetku predstavi proces povezovanja obrambne industrije v času hladne vojne v treh časovnih obdobjih. Sledi predstavitev trendov povezovanja obrambne industrije po koncu hladne vojne, podkrepljenih z vzroki, ki spodbujajo in zavirajo proces povezovanja obrambne industrije v Evropi. Omenjeni proces, voden s strani obrambnih podjetij, je prikazan s pomočjo koncentracije, privatizacije in internacionalizacije obrambne industrije. Obravnava tudi liberalističen in merkantilističen pristop k integraciji obrambne industrije na primeru Velike Britanije in Francije. Proces institucionalne integracije obrambne industrije, ki predstavlja poskus meddržavnega povezovanja obrambne industrije, prikaže v študiji primerov najpomembnejših institucij na tem področju. V zadnjem poglavju s predstavitvijo slovenske obrambne industrije v obdobju po osamosvojitvi leta 1991 umesti obrambno industrijo v Sloveniji v evropsko dogajanje na tem področju ter nakaže možnosti za njen nadaljnji razvoj.

Ključne besede: obrambna industrija, ekonomska integracija, Evropa, Slovenija.

INTEGRATION OF EUROPEAN DEFENCE INDUSTRY

This diploma work deals with changes in defence industry in Europe since the end of Second World War. At the beginning it divides the process of binding up the European defence industry in Cold War on three periods. It continues with the introduction of modern trends in binding up the defence industry after the end of Cold War with help by causes that stimulate and interfere the process of European defence integration. This process, which is lead by defence companies is shown thure concentration, privatization and internationalization of defence industry. It also discuss the liberalistic and mercantilistic view off defence industry integration in two cases, Great Britain and France. Institutional integration in defence industry, which is an act of intergovernmental connections, is shown in a case study on most important European institutions in this field of work. The last Chapter inaugurates Slovenia in the field of defence industry, introduces Slovenian defence industry after the Year 1991 and indicates its opportunities for the future.

Key words: defence industry, economic integration, Europe, Slovenia.

KAZALO

1. UVOD	6
2. METODOLOŠKO – HIPOTETIČNI OKVIR	8
2.1 OPREDELITEV PREDMETA PROUČEVANJA	8
2.2 CILJI PROUČEVANJA	9
2.3 HIPOTEZE	9
2.3.1 <i>Hipoteza 1</i>	9
2.3.2 <i>Hipoteza 2</i>	9
2.3.3 <i>Hipoteza 3</i>	10
2.4 UPORABLJENE METODE	10
3. OPREDELITEV TEMELJNIH POJMOV	11
3.1 OBRAMBNA INDUSTRIJA	11
3.2 VLOGA OBRAMBNE INDUSTRIJE V NACIONALNOVARNOSTNEM SISTEMU	13
3.3 EKONOMSKA INTEGRACIJA	14
4. ZGODOVINSKI OKVIR INTEGRACIJE EVROPSKE OBRAMBNE INDUSTRIJE	16
4.1 OBDOBJE MED LETI 1945 IN 1960	17
4.2 OBDOBJE MED LETI 1961 IN 1980	20
4.3 OBDOBJE MED LETI 1981 IN 1990	25
5. PREOBLIKOVANJE OBRAMBNE INDUSTRIJE V EVROPI PO KONCU HLADNE VOJNE	28
5.1 VZROKI, KI VPLIVAJO NA PROCES POVEZOVANJA OBRAMBNE INDUSTRIJE PO KONCU HLADNE VOJNE	29
5.2 REGIONALIZACIJA OBRAMBNE INDUSTRIJE	33
5.2.1 <i>Koncentracija evropske obrambne industrije</i>	33
5.2.2 <i>Internacionalizacija evropske obrambne industrije</i>	39
5.3 <i>POCIVILITEV</i> OBRAMBNE INDUSTRIJE	41
5.3.1 <i>Privatizacija</i>	41
5.3.2 <i>Sprememba portfelja obrambnih podjetij</i>	43
5.3.3 <i>Pojav novih ponudnikov na trgu oborožitve in vojaške opreme</i>	44
5.4 RAZLIČNI PRISTOPI K INTEGRACIJI OBRAMBNE INDUSTRIJE	45
5.4.1 <i>Liberalističen pristop</i>	45
5.4.2 <i>Merkantilističen pristop</i>	47
6. INSTITUCIONALNI PRIMERI INTEGRACIJE EVROPSKE OBRAMBNE INDUSTRIJE	49
6.1 ZAHODNOEVROPSKA OBOROŽITVENA SKUPINA	50
6.2 ZAHODNOEVROPSKA OBOROŽITVENA ORGANIZACIJA	53
6.3 ORGANIZACIJA ZA OBOROŽITVENO SODELOVANJE	55
6.4 EVROPSKA OBRAMBNA AGENCIJA	57
6.4.1 <i>Evropski trg oborožitve in vojaške opreme</i>	60
6.4.2 <i>Prihodnost EDA in skupnega trga oborožitve in vojaške opreme</i>	62

7. SLOVENSKA OBRAMBNA INDUSTRIJA V PROCESU INTEGRACIJE OBRAMBNE INDUSTRIJE V EVROPI	65
7.1 OBRAMBNA INDUSTRIJA V SLOVENIJI	65
7.2 PRIHODNOST OBRAMBNE INDUSTRIJE V SLOVENIJI	67
8. ZAKLJUČEK	72
9. VIRI	76

PRILOGE

PRILOGA A: PRVINE NACIONALNOVARNOSTNEGA SISTEMA SODOBNE DRUŽBE.....	86
PRILOGA B: PRIKAZ POVEZANOSTI EVROPSKE OBRAMBNE INDUSTRIJE NA PRIMERU ŠTIRIH NAJVEČJIH OBRAMBNIH PODJETIJ V EVROPI LETA 2000.....	87
PRILOGA C: ORGANIZACIJSKA STRUKTURA WEAG.	88
PRILOGA D: ORGANIZACIJSKA STRUKTURA WEAO.	89
PRILOGA E: ORGANIZACIJSKA STRUKTURA OCCAR.....	90
PRILOGA F: ORGANIZACIJSKA STRUKTURA EVROPSKE OBRAMBNE AGENCIJE EDA.	91
PRILOGA G: NAJVEČJA PODJETJA, KI PROIZVAJAJO OBOROŽITEV IN VOJAŠKO OPREMO V LETU 2005.....	92

KAZALO TABEL

TABELA 4.2.1: MEDDRŽAVNI PROJEKTI V OBDOBJU MED LETI 1961 IN 1980.....	23
TABELA 4.2.2: PRIMERI LICENČNE PROIZVODNJE OBOROŽITVENIH SISTEMOV V OBDOBJU MED LETI 1961 IN 1980	24
TABELA 4.3.1: PRIMERI LICENČNE PROIZVODNJE OBOROŽITVENIH SISTEMOV V OBDOBJU MED LETI 1981 IN 1990	27
TABELA 5.1.1: EVROPSKI OBRAMBNI IZDATKI 1994–2003 (V MILIJARDAH US\$).....	29
TABELA 5.2.1.1: SPREMEMBE STOPENJ KONCENTRACIJE MED PODJETJI SIPRI TOP 100 V OBDOBJU 1990–2003	34
TABELA 5.2.2.1: NAJPOMEMBNEJŠI NAKUPI, ZDRUŽITVE IN SKUPNA VLAGANJA V EVROPSKI OBRAMBNI INDUSTRIJI MED LETI 2000 IN 2002	40

1. UVOD

Obrambna industrija v Evropi je v procesu prestrukturiranja, ki ga lahko označimo kot integracijo evropske obrambne industrije. Vendar pa ta proces ni omejen le na Evropo, gre za globalni trend, ki poteka tudi v ZDA, Rusiji, na Japonskem in vseh večjih svetovnih proizvajalkah oborožitve in vojaške opreme, poteka pa tudi med državami na globalni ravni. V času hladne vojne je bila Evropa ideološko razdeljena med sovražna bloka kapitalizma in socializma, kar je posledično vplivalo na visoke obrambne izdatke evropskih držav in predimenzionirano obrambno industrijo, ki je bila zaradi majhnosti domačega trga oborožitve in vojaške opreme vezana na izvoz.

S koncem hladne vojne je prišlo do spremenjenih varnostnih razmer, saj se je zaradi propada Sovjetske zveze in Varšavskega pakta verjetnost oboroženega meddržavnega konflikta v Evropi bistveno zmanjšala, kar je vplivalo na upad obrambnih izdatkov. Tudi trendi v svetu po koncu hladne vojne, kjer je prišlo do prevlade oboroženih konfliktov nizke intenzivnosti, so vplivali na zmanjšano povpraševanje po visoko-tehnološki oborožitvi in vojaški opremi, kar je vplivalo na izvoz evropske obrambne industrije. Tako je prišlo do vpada povpraševanja in posledično proizvodnje oborožitve in vojaške opreme, kar se je kazalo v vse višjih stroških raziskav in razvoja (R&R) ter višanju cene proizvedene enote. Pojavila se je potreba po prestrukturiranju obrambne industrije v obliki njene integracije. Procesi, kot so koncentracija, internacionalizacija in privatizacija obrambne industrije, potekajo že vse od konca 2. svetovne vojne, vendar pa so ravno razmere po koncu hladne vojne močno pospešile omenjene procese. V primeru obrambne industrije gre za ekonomsko integracijo, kjer ločimo med povezovanjem obrambnih podjetij ter institucionalnim povezovanjem med državami. Povezovanje obrambnih podjetij je oblika ekonomske integracije, ki se kaže predvsem v številnih primerih skupnih vlaganj, prevzemov, združitvev in konzorcijev v evropski obrambni industriji, meddržavno povezovanje na institucionalni ravni pa v obliki meddržavnih organizacij, kot so Zahodnoevropska unija (ZEU), Organizacija za oborožitveno sodelovanje (Organisation Conjointe de Coopération en matière d'Armement-OCCAR) in Evropska obrambna agencija (European Defence Agency-EDA) v okviru Evropske unije (EU).

V diplomskem delu se bom osredotočil na predstavitev same integracije obrambne industrije, ki jo bom skušal predstaviti s pomočjo trendov preoblikovanja obrambne industrije po koncu hladne vojne. Pri tem me zanima tako zgodovinski okvir preoblikovanja evropske obrambne industrije vse od konca 2. svetovne vojne kot tudi sodobni trendi z vidika povezovanja obrambnih podjetij v okviru integracije obrambne industrije. Obstaja pa tudi institucionalna raven integracije evropske obrambne industrije, ki jo bom poskušal predstaviti s pomočjo meddržavnih institucionalnih primerov povezovanja obrambne industrije po koncu hladne vojne v Evropi.

Slovenija je leta 2004 postala članica EU in Organizacije severnoatlantskega sporazuma (North Atlantic Treaty Organisation-NATO), zato me zanimajo tudi možnosti za sodelovanje, ki jih ima Slovenija znotraj institucionalnih okvirjev. Poleg predstavitve obrambne industrije v Sloveniji po letu 1991 se bom osredotočil predvsem na možnosti slovenske obrambne industrije znotraj EDA v okviru spodbujanja majhnih in srednje velikih podjetij (MSP) ter možnosti v okviru Agencije za vzdrževanje in dobavo (NATO Maintenance and Supply Agency-NAMSA), ki je del zveze NATO.

2. METODOLOŠKO – HIPOTETIČNI OKVIR

2.1 Oprelitev predmeta proučevanja

Predmet proučevanja je proces integracije evropske obrambne industrije v okviru globalnih trendov s poudarkom na obdobju po koncu hladne vojne. Proces integracije poteka na dveh ravneh: na ravni obrambne industrije, ki ga spodbujajo obrambna podjetja, in na institucionalni ravni, ki ga spodbuja politična volja. Integracija evropske obrambne industrije se je pričela že po koncu 2. svetovne vojne. Temeljala je na mednarodnem sodelovanju in licenčni proizvodnji oborožitve in vojaške opreme, predvsem iz ZDA. Meddržavne projekte, kot obliko meddržavnega povezovanja, je spodbujala država kot lastnica obrambnih podjetij, analiza zgodovinskega okvira povezovanja obrambne industrije pa bo obsegala tudi institucionalne primere povezovanja v času hladne vojne, kakršna sta bila Stalni odbor za oboroževanje v okviru ZEU in forum IEPG. Po koncu hladne vojne je prišlo do pospešitve procesa integracije evropske obrambne industrije, vodenega tako s strani države kot tudi same obrambne industrije. V osrednjem delu bom preučeval vzroke, ki spodbujajo integracijo obrambne industrije, kot so zmanjšanje obrambnih proračunov, vse višji stroški R&R ter politična volja, omeniti pa je treba tudi nacionalna neskladja, spodbujena s strani nacionalnih interesov, ki zavirajo proces integracije. Institucionalna raven integracije obrambne industrije v Evropi bo predstavljena s pomočjo meddržavnih institucij, kot so Zahodnoevropska oborožitvena skupina (Western European Armament Group-WEAG), Zahodnoevropska oborožitvena organizacija (Western European Armament Organisation-WEAO), OCCAR in EDA. Zanima me, ali lahko EDA, ki predstavlja nadgradnjo predhodnih organizacij, izpolni zastavljene cilje, predvsem vzpostavitev skupnega evropskega trga oborožitve in vojaške opreme. Hkrati bom poskušal ugotoviti, kakšne so v okviru integracije evropske obrambne industrije možnosti za slovensko obrambno industrijo, predvsem v okviru institucionalnega povezovanja. V diplomskem delu se bom osredotočil na šest največjih evropskih proizvajalk oborožitve in vojaške

opreme: Veliko Britanijo, Francijo, ZRN, Italijo Španijo in Švedsko, izpustil pa bom države nekdanjega Varšavskega pakta.

2.2 Cilji proučevanja

Cilj preučevanja so:

- predstavitev procesa integracije obrambne industrije po koncu 2. svetovne vojne, tako na ravni obrambnih podjetij kot tudi na institucionalni ravni;
- iskanje vzrokov za trenutne razmere v evropski obrambni industriji;
- predstavitev uspešnosti integracije obrambne industrije v Evropi po koncu hladne vojne s pomočjo trendov povezovanja obrambnih podjetij;
- prikaz primerov institucionalne integracije obrambne industrije ter analiza prihodnosti EDA kot najpomembnejše institucije z vidika integracije obrambne industrije;
- predstavitev slovenske obrambne industrije in prikaz možnosti njenega nadaljnjega razvoja, predvsem v okviru institucionalne integracije.

2.3 Hipoteze

2.3.1 Hipoteza 1

Kljub temu, da obstajajo velike razlike med državami in sektorji glede konsolidacije obrambne industrije, je njena integracija potekala najprej na ravni sektorjev znotraj posameznih držav, sledila pa je integracija celotne nacionalne obrambne industrije oziroma v primerih nekaterih držav meddržavna integracija posameznih sektorjev obrambne industrije.

2.3.2 Hipoteza 2

EDA je nadgradnja predhodnih institucij in deluje v okvirju EU, ki ima prek teles, kot so Evropska komisija in Evropski parlament, politično moč, ki je nujno

potrebna pri premagovanju nacionalnih interesov, ti namreč zavirajo proces integracije evropske obrambne industrije.

2.3.3 Hipoteza 3

Z vključitvijo Slovenije v evro-atlantske povezave se slovenski obrambni industriji odpirajo nove priložnosti v okviru institucionalne integracije obrambne industrije preko EDA in zveze NATO.

2.4 Uporabljene metode

Pri izvedbi naloge in preučevanju izbrane problematike sem uporabil naslednje metode:

1. metodo analize in interpretacije primarnih virov sem uporabil pri raziskovanju uradnih dokumentov in poročil, kot so npr. poročila predsedujočega EDA Evropskemu svetu, poročilo Stalnega predstavništva Republike Slovenije pri EU o konferenci EDTIB, konvencija organizacije OCCAR itd. Omenjene uradne dokumente in poročila sem uporabil pri predstavitvi institucionalnih primerov integracije evropske obrambne industrije;
2. metodo analize in interpretacije sekundarnih virov sem uporabljal pri proučevanju knjižnih virov, strokovnih člankov, internetnih virov in raziskovalnih poročil, vsebino katerih sem vključil v diplomsko delo;
3. deskriptivno metodo sem uporabil z namenom, da bi opisal vzroke, ki pospešujejo povezovanje obrambne industrije ter trende povezovanja obrambne industrije po koncu hladne vojne, hkrati pa s pomočjo teoretičnih konceptov predstavil liberalističen in merkantilističen model povezovanja obrambne industrije;
4. zgodovinsko-razvojno analizo sem uporabil kot dokaz sprememb v zgodovinske razvoju povezovanja obrambne industrije v Evropi, omenjeno analizo pa vključil v poglavje, kjer sem predstavil zgodovinski okvir povezovanja evropske obrambne industrije po obdobjih vse od konca 2. svetovne vojne do konca hladne vojne;

5. primerjalno metodo sem uporabil pri primerjavi podobnosti in razlik med liberalističnim in merkantilističnim modelom povezovanja obrambne industrije na primeru obrambnih industrij Velike Britanije in Francije;
6. študije primerov pa sem uporabil pri proučevanju posameznih konkretnih primerov institucionalnih poskusov integracije evropske obrambne industrije v tretjem poglavju.

3. OPREDELITEV TEMELJNIH POJMOV

3.1 Obrambna industrija

Pri opredeljevanju industrije, ki proizvaja oborožitev in vojaško opremo, se srečamo s številnimi pojmi, kot so vojna industrija, vojaška industrija, oborožitvena industrija, namenska industrija, obrambna industrija itd. Dejansko gre za spopad terminov, saj se je v obdobju hladne vojne uporabljal termin vojna industrija oz. vojaška industrija. Vojna industrija predstavlja del industrije neke države, ki je namenjena in specializirana za proizvodnjo oborožitve in vojaške opreme. Lahko je pod neposrednim nadzorom vojske ali pa se, npr. v primeru vojne, podredi vojnim zahtevam in potrebam oz. je vključena v sistem vojne proizvodnje (Vojna enciklopedija 1975: 553). Na ravni države je v času hladne vojne prevladoval nacionalnovarnostni koncept, ki je temeljil na zagotavljanju lastne varnosti na račun varnosti drugih. Po varnostnih spremembah na začetku devetdesetih let je kooperativni model zagotavljanja nacionalne varnosti nadomestil kompetitivni model (Grizold 1999: 10). Tako lahko razumemo pod pojmom vojna industrija industrijo, ki proizvaja oborožitev in vojaško opremo za vodenje oboroženih spopadov oz. vojn, kar je v skladu z takratnim razumevanjem pojma nacionalne varnosti. Dandanes se uporablja termin obramba tako na nacionalni kot tudi na mednarodni ravni, saj je govora o obrambni politiki in obrambnem sistemu držav, hkrati pa se tudi na ravni mednarodnih organizacij, kot npr. EU uporablja pojem Evropska obrambna in varnostna politika (EVOP).

V diplomskem delu sem se zato tudi sam odločil za pojem obrambna industrija, saj je najbolj primeren glede na trenutne varnostne razmere. V širšem smislu je obramba varovanje državnega ozemlja, ohranjanje varnosti in blagostanja njenih prebivalcev pred sovražnimi silami. Vendar pa zaradi procesov globalizacije pojem obramba predstavlja tudi varovanje virov surovin in komunikacij, saj so države dandanes odvisne od vitalnih surovin in menjave industrijskih dobrin (International military and defence encyclopedia 1993: 714). Obrambno industrijo lahko razumemo kot industrijo, ki zagotavlja opremo za obrambo pred zunanjo agresijo ali drugimi nasilnimi posegi v njeno neodvisnost, samostojnost, ozemeljsko celovitost in nacionalne interese.

Poudariti je treba, da med izrazoma vojna industrija in obrambna industrija ni posebne vsebinske razlike. Poleg že omenjenih varnostnih sprememb in prevlade termina obramba, ima izraz obrambna industrija tudi diplomatsko-politične korenine, saj gre za poskus "opravičevanja" legitimnosti proizvodnje in trgovine z orožjem ter vojaško opremo skozi prizmo obrambne namembnosti (Kočever 2001: 9).

Zasledil sem tudi izraza oborožitvena industrija in industrija orožja. Izraza se uporabljata bolj poredko in neposredno označujeta industrijo, ki proizvaja orožje. Vendar pa s tem izrazom ne moremo označiti npr. tekstilne industrije, ki proizvaja vojaška oblačila, čeprav gre pri tem dejansko za proizvodnjo vojaške opreme, torej vojaško oz. obrambno industrijo.

V času Jugoslavije se je v Sloveniji uporabljal še pojem namenska industrija, katerega političen namen je bil omiliti grobo opismenost, ki jo daje izraz vojaška industrija (Ibid.: 10).

Delež proizvodnje oborožitve in vojaške opreme med 20 največjimi proizvajalkami na svetu je leta 2003 v povprečju znašala 58 % celotne proizvodnje (Sipri Yearbook 2005: 406–407). To je dokaz, da ni mogoče več govoriti o namenski proizvodnji, ki bi proizvajala le oborožitev in vojaško opremo, temveč gre po koncu hladne vojne za spremembo, ko so bila zaradi zmanjšanja povpraševanja številna podjetja, ki so proizvajala vojaško opremo, prisiljena v civilno proizvodnjo. Stavros

Kyrimis je celo mnenja, da ni mogoče več govoriti o obrambnih podjetjih¹, temveč o podjetjih, ki so povezana z obrambno proizvodnjo (Kyrimis 2006: 8).

3.2 Vloga obrambne industrije v nacionalnovarnostnem sistemu

Omeniti je potrebno tudi posebno vlogo obrambne industrije, ki jo ima v nacionalni ekonomiji, ter odnos med državo in obrambno industrijo. Posebna vloga te industrije izhaja iz narave njenih proizvodov in njene pomembnosti za nacionalno varnost. Obrambna industrija je bila tradicionalno domača industrija, ki je zadovoljevala potrebe oboroženih sil. Usklajevati mora svojo strategijo z državno politiko, saj je temeljnega pomena za nacionalno varnost. Lahko jo uporabljamo tudi kot instrument v mednarodnih odnosih, hkrati pa velja področje obrambne proizvodnje za poseben posel, kjer država pogosto nastopa kot potrošnik, sponzor in upravljevec v eni osebi (Kopač 2006: 17).

Pomen obrambne industrije v primeru nacionalne varnosti ni zanemarljiv, kar je posledica narave omenjene gospodarske panoge, ki proizvaja oborožitev in vojaško opremo ter je temeljnega pomena za izvajanje obrambne prvine znotraj nacionalnovarnostnega sistema (glej prilogo A).

Obrambno industrijo lahko umestimo v gospodarsko politiko znotraj varnostne politike neke države. Varnostno politiko lahko v širšem pomenu opredelimo kot dejavnost države za vnaprejšnjo pripravo pred viri ogrožanja v naravi, družbi in med družbami, v ožjem smislu pa predstavlja skupek vseh ukrepov in ravnanj, ki so namenjeni vzpostavitvi in delovanju nacionalno varnostnega sistema. (Grizold 1999: 37).

V tem primeru spada v okvir gospodarske varnostne politike celotna industrija, ne samo obrambna industrija, enako tudi v primeru civilne obrambe, kamor spadajo

¹ Obrambna podjetja niso obrambna po namenu, temveč gre pri tem za podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo. Pod pojmom obrambno podjetje razumem podjetje, ki proizvaja oborožitev in vojaško opremo. Pri tem štejem med obrambna podjetja tudi tista, ki proizvajajo proizvode oz. tehnologijo dvojne rabe. Ravno v najhitreje rastočih sektorjih obrambne industrije, kot so elektronika, optoelektronika, vesoljska tehnologija in informacijska tehnologija, gre pogosto za tehnologijo dvojne rabe. Med obrambno industrijo štejem tudi podjetja, ki se ukvarjajo z storitveno dejavnostjo za vojaške potrebe. Pri tem gre tako za logistično podporo, vzdrževanje in tudi bojno podporo. Razlikujem pa med vojaško proizvodnjo in proizvodnjo za vojsko (proizvodnja civilnih izdelkov, ki pa jih lahko kupuje in uporablja tudi vojska), saj slednje ne obravnavam v okviru obrambne industrije.

gospodarska obramba, obrambni ukrepi, psihološka obramba in neoborožen odpor. Gospodarska obramba obsega v okvirju civilne obrambe nujne priprave in ukrepe za zagotovitev gmotnih, zdravstvenih in drugih potreb obrambnih, varnostnih in zaščitnih sil ter prebivalstva v vojni (Ibid.: 81).

V času hladne vojne je bila obrambna industrija v domeni vojske in ne ekonomije. Države so jo obravnavale kot temeljno nacionalno dobrino, kar je bila posledica izkušenj druge svetovne vojne, predvsem zaradi varnosti dobav in vzdrževanja. Poleg tega so se zavedali povezanosti med tehnološkim razvojem in vojaškimi prednostmi (Walker in Gummett 1993). Vendar pa so spremenjene varnostne razmere po koncu hladne vojne prinesle v obrambno industrijo številne spremembe. Zmanjšanje obrambnih proračunov je vplivalo na zmanjšanje obsega in koncentracijo obrambne industrije, privatizacija je omejila vpliv države v obrambni industriji, internacionalizacija obrambne industrije pa je izbrisala nacionalno prvino te gospodarske panoge. Izvršni direktor EDA Nick Witney meni, da imajo tudi največje evropske države premajhen obrambni proračun za ohranitev celostne obrambne tehnološke in industrijske osnove (Defence Technological and Industrial Base-DTIB) na nacionalni ravni, kar je dokaz več o nujnosti koncentracije in internacionalizacije obrambne industrije (Anderson 2006: 7). Omenjene spremembe pa vplivajo na zmanjšano vlogo obrambne industrije v sistemu nacionalne varnosti po koncu hladne vojne, vendar pa so ti procesi del širše politične integracije v Evropi, ki zajema tudi obrambno področje, saj se v okviru EU oblikuje EVOP.

3.3 Ekonomska integracija

Integracija je "združevanje različnih delov v novo celoto z lastno, notranjo razvojno dinamiko" (Arah 1995: 20). Ekonomska teorija integracije opazuje proces in stanje le z vidika ekonomskih odnosov, pri tem pa loči med liberalistično in institucionalistično obliko ekonomske integracije. Pri tem **liberalistično** smer spoznava kot idealno ekonomsko integracijo na podlagi enotnega tržišča in proste konkurence ob domnevi, da je država nosilka ekonomske politike, ki spodbuja mehanizme prostega trga. Država bi v integraciji, ki bi jo ustvarila prosta mednarodna trgovina, ohranila popolno ekonomsko

suverenost brez posebnih nadnacionalnih institucij, ki bi skrbele za nastajanje integracije, saj bi za to poskrbela prosta trgovina sama po sebi.

Institucionalizem kot druga smer ekonomske integracijske teorije pravi, da država posega v gospodarska razmerja, saj je za usklajevanje ekonomske politike posameznih držav potrebno ustanavljanje posebnih mednarodnih institucij z nadnacionalnimi pooblastili (Hegler 2006: 11). Institucionalna oblika ekonomske integracije je v celoti odvisna od dejanske oblike integracije med državami, podpisnicami integracijskega sporazuma (El-Agraa 1997: 1). Stopnje institucionalistične ekonomske integracije so (Alendar 1985: 13):

1. prostotrgovinsko območje, ki predstavlja odstranitev carinskih in količinskih omejitev pri menjavi med državami članicami;
2. carinska unija, ki odpravlja medsebojne omejitve pri menjavi, pogosto pa oblikuje tudi skupne carinske stopnje tretjim državam;
3. skupni trg, ki je ustvarjen takrat, ko pride tudi do odprave ovir prostemu gibanju proizvodnih faktorjev med državami članicami;
4. enotni trg, preko katerega pride do harmonizacije fiskalnih in monetarnih politik držav članic;
5. popolna ekonomska unija pa predstavlja unijo z enotno ekonomsko politiko in nadnacionalno oblastjo, na katero vlade držav članic v celoti prenesejo suverenost s področja ekonomske politike, nadnacionalne odločitve pa imajo za državo obvezujoč značaj.

V primeru integracije obrambne industrije lahko govorimo o ekonomski obliki integracije. Pri tem predstavlja liberalistična smer povezovanja obrambne industrije naslednje oblike poslovnega sodelovanja: skupna vlaganja, združitve, prevzemi, konzorciji, strateška zavezništva in licenciranje. Ponovno pa je potrebno poudariti, da obrambna industrija zaradi svoje narave, vloge države v njej in njenega pomena za nacionalno varnost ni primerljiva z ostalimi gospodarskimi panogami, zato je nemogoče govoriti o nekem liberalnem meddržavnem trgu oborožitve in vojaške opreme, kljub pospešeni privatizaciji in internacionalizaciji obrambne industrije po koncu hladne vojne.

Institucionalistično smer ekonomske integracijske teorije pa lahko z vidika integracije obrambne industrije razumemo kot poskuse povezovanja proizvodnje oborožitve in vojaške opreme preko nadnacionalnih institucij v Evropi, ki so se pričeli že po koncu 2. svetovne vojne. Takšni primeri nadnacionalnih institucij so Stalni odbor za oboroževanje ZEU, IEPG, WEAG, WEOA, OCCAR in EDA.

4. ZGODOVINSKI OKVIR INTEGRACIJE EVROPSKE OBRAMBNE INDUSTRIJE

Za lažje razumevanje sodobnih trendov v obrambni industriji je potrebno poznavanje preteklosti evropske obrambne industrije. Pri tem se bom osredotočil na obdobje vse od konca 2. svetovne vojne in poskušal predstaviti značilnosti obrambne industrije na ravni povezovanja podjetij kot tudi prizadevanja držav pri institucionalni integraciji obrambne industrije.

Na ravni industrije je sprva prevladovala konsolidacija letalske industrije, kasneje pa tudi proizvodnja vodenih izstrelkov in obrambne elektronike. Tako so bila podjetja, ki so se sprva združevala znotraj regij oz. držav, prisiljena v sodelovanje, da so njihovi izdelki lahko zagotavljali protiutež izdelkom ideološkega sovražnika z vzhoda, hkrati pa bili konkurenčni tistim, ki so jih ponujali proizvajalci iz ZDA. Pogosto je bil interes integracije tudi na strani države, ki so s pravnimi regulativami urejali področje obrambne industrije². Pri tem ne bom obravnaval samo primerov integracije obrambne industrije, temveč tudi primere sodelovanja, ki potekajo na ravni mednarodnih organizacij, kot npr. NATO, ali na ravni meddržavnih projektov³. S koncem hladne vojne in zmanjševanjem obrambnih izdatkov je prišlo v Evropi z namenom povečanja konkurenčnosti do pospešenega povezovanja in sodelovanja v obrambni industriji, zmanjšanja stroškov razvoja in obvladovanja trga ter s tem zagotovitve sredstev.

² V Veliki Britaniji so tako leta 1977 sprejeli Aircraft and Shipbuilding Industries Act, katerega namen je bil nacionalizacija letalske in ladjedelniške industrije ter ustanovitev dveh korporativnih teles, British Aircraft in British Shipbuilders, ki združujeta industrijo posamezne panoge z namenom, da omogočijo sredstva za projektiranje, razvoj in proizvodnjo (The UK Statute Law Database 2007).

³ Primeri takšnih sodelovanj so: Transall C-160, Alpha Jet, Sepecat Jaguar ...

Zgodovinski okvir bom razdelil na tri časovna obdobja, poskušal pa bom razložiti, kakšni so bili vzroki za sodelovanje in povezovanje industrije:

- Obdobje med leti 1945 in 1960 zaznamujejo številni primeri licenčne proizvodnje⁴ ter transfer tehnologije. Značilnosti mednarodnih dogovorov so enostranskost in tehnološko povezovanje.
- Obdobje med leti 1961 in 1980 je pomenilo razmah sodelovanja obrambne industrije v Evropi. To je obdobje močne države, ki organizira in vodi meddržavne projekte sodelovanja.
- Obdobje med leti 1981 in 1990 je povezano z odločitvijo držav glede tehnologij, ki želijo, da ostanejo nacionalne, tehnologij, ki jih želijo razvijati z mednarodnim sodelovanjem, ter tehnologij, ki jih bodo iskale na mednarodnem tržišču. To obdobje je hkrati začetek tesnejšega poslovnega sodelovanja med podjetji, kar je rezultat manjšanja moči države v obrambni industriji.

Zgodovinski okvir integracije evropske obrambne industrije bom predstavil na primeru Velike Britanije, Francije, ZRN in Italije, ki so največje proizvajalke oborožitve in vojaške opreme v Evropi, saj so spremembe v obrambni industriji skozi časovna obdobja v omenjenih državah najbolj opazne.

4.1 Obdobje med leti 1945 in 1960

Evropa se je po 2. svetovni vojni ukvarjala s številnimi problemi na področju obrambne industrije. Francija, ZRN in Italija so imele uničeno obrambno industrijo, hkrati pa sta bili slednji poraženi 2. svetovne vojne, tako da jima sprva sploh ni bila dovoljena reorganizacija in ponovna vzpostavitev obrambne industrije.

⁴ Licenciranje (v ang. license) je eden izmed načinov vstopa na tuji trg ob zmanjšanem tveganju. Franšizing je oblika licenciranja z razliko, da je pri franšizingu franšizor bolj direktno vpet v razvoj in nadzor marketinga. Dajalec licence (Licensor) odda jemalcu licence (Licensee) pravico do licenčnega patenta, tržnega imena, kopiranja oziroma tehnološko znanje za proces izdelave blaga, v zameno pa jemalec licence proizvaja blago dajalca licence, trži to blago na območju lastnega delovanja in plačuje kapitalski vložek dajalcu licence, ki je odvisen od količine prodanega blaga (Lambin 2000: 565).

Z ustanovitvijo Evropske skupnosti in zveze NATO v petdesetih letih 20. stoletja so bili postavljeni prvi temelji za institucionalno povezovanje evropske obrambne industrije. Evropska gospodarska skupnost (EGS)⁵ je pri tem igrala pomembno vlogo, saj je imela določene pristojnosti poseganja na področje ekonomske politike ob dejstvu, da je že v tem času nemogoče govoriti o industriji, katere proizvodi so namenjeni le trgu oborožitve in vojaške opreme. Zaradi izkušenj iz preteklih vojn je bilo v tem obdobju zelo aktivno prepričanje, da je obrambna industrija temeljnega pomena za nacionalno varnost. Številne države so v tem obdobju poskušale ohraniti obrambno proizvodnjo v celotnem obsegu, kar pa je bilo predvsem za manjše države prevelik finančni zalogaj (Walker in Gummert 1993). Tudi poskus ustanovitve Evropske oborožitvene agencije (European Armament Agency-EAA) znotraj ZEU lahko obravnavamo kot zametek institucionalne integracije obrambne industrije na evropskih tleh.

Po neuspehu poskusa snovanja Evropske obrambne skupnosti je Francija predlagala ustanovitev Evropske oborožitvene agencije z namenom sodelovanja in standardizacije oborožitve in vojaške opreme, vendar je prišlo leta 1955 le do ustanovitve Stalnega odbora za oboroževanje, z namenom spodbujanja sodelovanja med članicami ZEU pri proizvodnji oborožitve in vojaške opreme (Vestel 1995). Tako je povsem razumljivo, da je bilo v obdobju med leti 1945 in 1960 zelo malo primerov združitve⁶ ali prevzemov podjetij⁷, prevladovali so primeri licenčne proizvodnje, hkrati pa se pojavijo

⁵ Evropska gospodarska skupnost je bila ustanovljena leta 1957 z Rimsko pogodbo, ki so jo podpisale ZRN, Francija, Italija, Nizozemska, Belgija in Luksemburg, omogočila pa je vzpostavitev skupnega trga, uresničevanje prostega pretoka blaga, delavcev, storitev in kapitala in je bila ena od treh stebrov kasneje ustanovljene Evropske unije (Čebular in Grahek 2003: 7).

⁶ O združitvi (v ang. merger) govorimo, kadar se dve podjetji dogovorita o združitvi in ustanovitvi novega, skupnega podjetja, ki vključuje deleže delničarjev obeh podjetij v dogovorjenem razmerju v zameno za obstoječo porazdelitev deležev (Palmer in Hartley 2002: 86). Pojem združitve vključuje pripojitve in spojitve. Pri spojitvi iz dveh ali več gospodarskih organizacij nastane ena sama, pri tem prej samostojne organizacije prenehajo obstajati, njihova sredstva in obveznosti se prenesejo na novo podjetje. Nasprotno pri pripojitvi preživi le eno podjetje, na katerega ostala podjetja prenesejo sredstva in obveznosti, sama pa prenehajo obstajati (Raubar 2004: 4). Združitve podjetij ločimo na: vodoravne ali horizontalne združitve, navpične ali vertikalne združitve in konglomeratne združitve.

⁷ Prevzem (v ang. aquisition) podjetja je, kadar podjetje A kupi podjetje B, ki tako postane del podjetja A. Pri prijateljskem prevzemu si obe strani želita transakcijo, medtem ko pri sovražnem prevzemu vodstvo prevzetega podjetja prevzemu nasprotuje (Lipsey in Chrystal 2004: 236). Ločimo med prevzemom podjetja z odkupom delnic in odkupom premoženja. Prevzem z odkupom delnic pomeni nakup zadostnega števila ali celo vseh delnic z glasovalno pravico neke odprte delniške družbe neposredno od njenih delničarjev z namenom pridobiti potrebno število delnic-glasov, ki kupcu zadoščajo za prevzem nadzora nad podjetjem. Prevzem z odkupom premoženja pa je, ko prevzemnik s pomočjo večine glasov delničarjev ciljnega

že prvi primeri meddržavnih projektov. Velika Britanija je vojno končala kot zmagovalka, vendar je imela težave pri prehodu vojne mobilizacije industrije⁸ v normalno stanje. Številna podjetja, ki so pred vojno proizvajala proizvode za civilni trg, so med vojno pričela s proizvodnjo oborožitve in vojaške opreme, tako npr. *Alvis plc.* in *Leyland motors*.

S prihodom reaktivnega letalstva so se v tej panogi povečali razvojni stroški in stroški proizvodnje. Velika Britanija je po drugi svetovni vojni imela številne proizvajalce letal, kot npr. *Vickers-Armstrong*, *Bristol*, *British Electric Aviation*, *De Havilland*. *Hawker Siddley* je leta 1959 prevzel *Folland Aircraft*, leta 1960 pa še *De Havilland Aircraft Company* in *Blackburn Aircraft* (*Vojna enciklopedija* 1972: 484). Leta 1960 je prišlo do združitve *Bristol Aeroplane Company*, *English Electric Aviation Ltd.* in *Vickers-Armstrong (Aircraft)* v *British Aircraft Corporation (BAC)*. V novem podjetju sta imela *Bristol* in *English Electric* po 40 % delež, *Vickers-Armstrong* pa 20 % delež (*Vojna enciklopedija* 1971: 435). Francija se je po drugi svetovni poskušala opreti na lastne strokovnjake in lastno proizvodnjo oborožitvenih sistemov. Tako se je tudi tu konsolidacija pričela na področju letalske industrije, saj sta se leta 1957 združili podjetji *Sud-Ouest (SNCASO)* in *Sud-Est (SNCASE)* v *Sud-Aviation*, ki je bilo v stoodstotni lasti države, za francosko vojsko pa je proizvajalo lovce *S.E. 212 Durandel* in *S.O. 4050 Vautour* (*Vojna enciklopedija* 1974: 559). Že leta 1955 pa je francosko podjetje *Dassault* prevzelo podjetje *Breguet* (*Lovci razdalj* 1988: 107). Tudi v ZRN je prišlo leta 1955 do prevzema podjetja *Heinkel* s strani *Messerschmitta* (*Vojna enciklopedija* 1973: 413).

Pri licenciranju je prevladovala predvsem licenčna proizvodnja letal in helikopterjev iz ZDA. Primeri evropske licenčne proizvodnje so zelo redki, omenim pa lahko licenčno proizvodnjo letal *De Havilland Vampire Mk 52* pri italijanskem *Fiatu* (*Sodobni Ikari* 1989: 53), pri *Messerschmittu* pa so licenčno proizvajali letala *FIAT G 91* in britanski *C.M. 170R Magister* (*Vojna enciklopedija* 1973: 413).

Kot primera meddržavnih projektov pa bi omenil letali *Breguet Br 1150 Atlantic* in *Transall C 160*. *Breguet Br 1150* ni uspel kot skupen projekt zveze NATO z namenom

podjetja dobi nadzor nad ciljnim podjetjem z odkupom dela ali celote njegovega premoženja. Takšno podjetje po končanem prenosu lastništva preneha obstajati kot pravna oseba (Bešter 1996: 31–32).

⁸ Mobilizacija industrije je definirana kot transformacija nacionalne industrijske baze iz mirnodobnega stanja v izredno stanje, njen namen pa je podpora oboroženih sil ob zadovoljevanju temeljnih potreb civilnega prebivalstva in zaveznikov (Kapstein 1992: 68).

zamenjave protipodmorniškega letala Lockheed P-2 *Neptune*, tako da so leta 1959 ustanovili prvi mednarodni konzorcij⁹ letalskih tovarn. Pri tem so sodelovala podjetja ABAP (Belgija), Doiner (ZRN), Sud Aviation (Francija), Breguet (Francija) in Fokker (Nizozemska). Prav tega leta so podjetja Nord-Aviation (Francija), Weser Flugzeugbau (ZRN) in Hamburger Flugzeugbau (ZRN) ustanovila skupni konzorcij Transport Allianz, ki je proizvajalo dvomotorno transportno letalo Transall C 160 (The Aviation Zone 2007).

Kot prikazujejo zgoraj navedeni primeri, se je konsolidacija obrambne industrije pričela na področju letalske industrije. Povezovanje je v tem obdobju potekalo s pomočjo prevzemov in združitvev na nacionalni ravni, pri čemer še ne moremo govoriti o t. i. *nacionalnih prvaki* s področja proizvodnje letal, ki bi povsem obvladovali področje letalske industrije v lastni državi. Večina evropskih držav se je v tem času zanašala na licenčno proizvodnjo oborožitve in vojaške opreme predvsem iz ZDA, saj je bila z izjemo Velike Britanije obrambna industrija v Evropi po 2. svetovni vojni povsem uničena. Evropske države so se že v tem obdobju zavedale potrebe po sodelovanju zaradi finančnih omejitev in tehnoloških prednosti povezovanja. Na ravni institucionalne integracije pa sta pomembni predvsem ustanovitvi dveh meddržavnih organizacij, EGS na področju gospodarskega sodelovanja in ZEU na področju varnostnega sodelovanja.

4.2 Obdobje med leti 1961 in 1980

V obdobju med leti 1961 in 1980 je prišlo do znatnega povečanja sodelovanja na področju obrambne industrije med evropskimi državami. Spodbuda za to je bilo dejstvo, da je domače tržišče in dobiček, dosežen z izvozom, premalo za pokritje vse višjih stroškov proizvedene enote zelo zmogljivih oborožitvenih sistemov (Walker in Gummert 1993). ZRN je imela v šestdesetih letih največjo potrebo po združevanju vojaške

⁹ Konzorcij (v ang. consortium) opredeljujemo kot obliko združevanja zaradi skupnega opravljanja velikih poslov ali zaradi zadovoljevanja skupnega interesa. Temelj konzorcija je pogodba med udeleženci o tem, da bodo združili svoja sredstva in delo ali pa samo koordinirali svojo dejavnost zaradi doseganja skupnega cilja. Glede na združevanje dela in sredstev, stopnjo povezanosti, je pogodba o konzorciju po svoji pravni naravi pogodba o družbeništvu, vendar pa zakonodaja redko regulira pravni položaj in odnose v konzorciju (Šinkovec 1998: 42).

industrije, saj je želela ponovno vzpostaviti obrambno industrijo, hkrati pa obdržati vojaško podporo evropskih zaveznic, Velike Britanije in Francije. Slednja je želela izboljšati svojo DITB na področjih, kjer je bila šibka (proizvodnja letalskih motorjev v sodelovanju z Rolls- Royce) ter področjih, ki v nasprotju z razvojem jedrskih sil niso bila prednostna (npr. področje konvencionalnih raketnih izstrelkov, proizvodnja helikopterjev in transportnih letal). Hkrati se je želela s sodelovanjem na področju obrambne industrije predstaviti kot pomemben akter pri evropskem sodelovanju, v teh projektih pa je videla tudi možnost omejevanja politične, ekonomske in tehnološke hegemonije ZDA. Velika Britanija je bila v tem času največja evropska proizvajalka oborožitve in vojaške opreme. Njena oborožitvena industrija se je pričela soočati s težavami, ki so v naslednjih desetletjih pestila obrambne industrije drugih zahodnoevropskih držav. Velika Britanija ni bila več sposobna globalno in avtonomno delovati na ravni proizvodnje visokotehnološke oborožitve in vojaške opreme, kot alternativa nabavi ameriške konvencionalne oborožitve pa se je ponujala možnost mednarodnega sodelovanja, predvsem na področju letalstva. Želja za sodelovanje z ZRN in Francijo je imela tudi politično ozadje, saj je Velika Britanija tako iskala povezanost z Evropsko skupnostjo. V Italiji, kjer je bil obrambni proračun manjši od zgoraj omenjenih držav, je bilo sodelovanje na področju proizvodnje oborožitve in vojaške opreme vprašanje preživetja za domačo obrambno industrijo. Ker sodelovanje z ZDA ni bilo mogoče, je italijanska obrambna industrija iskala partnerje na evropskih tleh, hkrati pa poskušala razvijati lastno DTIB (Vestel 1995).

Na institucionalni ravni bi omenil le vzpostavitev Neodvisne evropske programske skupine (Independent European Programme Group-IEPG), ki so jo leta 1976 z izjemo Islandije ustanovili obrambni ministri evropskih članic zveze NATO (WEAG 2007).

Velika Britanija je leta 1977 sprejela Aircraft and Shipbuilding Industries act, ki je predstavljal konsolidacijo in nacionalizacijo letalske in ladjedelniške industrije. Leta 1977 je bil kot nacionalna korporacija ustanovljen British Aerospace (Bae) z združitvijo British Aircraft Corporation (BAC), Hawker Siddeley Aviation, Hawker Siddeley Dynamics in Scottish Aviation (BAE Systems 2007). Prav tako je prišlo do združitve in nacionalizacije ladjedelniških podjetij (British Shipbuilders). Tudi pri proizvajalcih

letalskih motorjev je v tem času prišlo do konsolidacije, saj sta se leta 1966 združila največja proizvajalca v Veliki Britaniji, Rolls Royce in Bristol Siddeley. V Franciji je proces konsolidacije letalske industrije tekel dalje, leta 1970 sta se Sud Aviation pridružila Nord Aviation in SEREB, na kar se je družba preimenovala v Aérospatiale (Sodobni Ikari 1989: 141). Prišlo je do povezovanja tudi na področju letalskih motorjev, saj je SNECMA leta 1968 prevzela Hispano-Suiza, SOKATA in Bugatti. Tudi ZRN ni bila izjema v procesu konsolidacije letalske industrije. Messerschmitt in Bölkow sta se združila leta 1968, leto kasneje pa se je Messerschmitt-Bölkow GmbH pridružil še Blohm (dejansko je šlo za Hamburger Flugzeugbau, kot letalski oddelek giganta Blohm + Voss) in podjetje se je preimenovalo v Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH oziroma MBB (Vojna enciklopedija 1973: 413). Podobno kot v Veliki Britaniji je do združevanja prišlo tudi na področju pomorstva. Howaldtswerke in Hamburger Deutsche Werft AG sta se združili leta 1968, plod uspešnega sodelovanja pa so bile podmornice Tipa 206 in 209. Leta 1969 sta se v Italiji združila Fiat in Aerfer, največja proizvajalca letal v Italiji, in se preimenovala v Aeritalia (Sodobni Ikari 1989: 53).

Na področju oborožitvenega sodelovanja je prišlo do pojava principa, ki ga imenujemo *juste retour*, razumemo pa ga lahko kot razmerje med naročilom in deležem v proizvodnji oz. kot pravi Andrew Moravcsik: "Skladno s principom, delež dela, ki ga prejme sodelujoča država, kot tudi breme financiranja, ki ga nosi, je proporcionalen deležu naročenih enot (Kapstein 1992: 103)".

Zaradi prej navedenih razlogov so v tem času prevladovali meddržavni projekti, ki so jih spodbujali tudi v zvezi NATO, pri tem pa je prišlo do ustanavljanja skupnih vlaganj¹⁰, ki so skrbela za koordinacijo proizvodnje, logistično podporo, vzdrževanje sistemov, management in trženje proizvodov. Primera skupnih vlaganj sta Panavia in Euromissile. Panavia je skupno vlaganje, ki so ga ustanovile BAC (kasneje BAe), MBB

¹⁰ Skupno vlaganje (v ang. joint venture) je partnerstvo dveh ali več podjetij, ki ustanovijo neodvisno, ločeno podjetje in si pri tem delijo delo, stroške in dobiček (Nickels in Wood 1997: 114). O skupnem vlaganju lahko govorimo, ko so izpolnjeni naslednji pogoji (Šuštar 1992: 8):

- partnerja skupnega vlaganja morata biti iz različnih držav,
- partnerja skupno organizirata in upravljata z vlaganjem,
- partnerja skupaj delita dobiček in trpita izgubo,
- s pogodbo se uredijo medsebojne pravice in dolžnosti,
- skupni cilj je ustvarjanje čim večjega dobička in
- med partnerjema se oblikuje razmerje dolgoročnega poslovnega sodelovanja.

in Aeritalia z namenom vzdrževanja, logistične podpore in trženja letal Tornado. Znotraj zveze NATO pa je bila ustanovljena NAMMA (NATO Multirole Combat Aircraft Development and Production Management Agency) z namenom upravljanja razvoja in proizvodnje letala Tornado. Euromissile je bil leta 1972 ustanovljen kot skupno vlaganje med Lengflugkörper GmbH in Aérospatiale z namenom razvoja in proizvodnje vodljivih izstrelkov (Encyclopedia Britannica 2007). Omenim lahko še konzorcij Sepecat, ki sta ga ustanovila britanski BAC in francoski Dassault za trženje jurišnega letala Jaguar, ki jim ga je uspelo prodati Indiji, Nigeriji, Omanu in Ekvadorju (Lovci razdalj 1988: 107). V tabeli 4.2.1 so predstavljeni primeri projektov sodelovanja na meddržavni ravni iz tega obdobja:

Tabela 4.2.1: Meddržavni projekti v obdobju med leti 1961 in 1980

Oborožitveni sistem	Sodelujoče države	Proizvajalec	Opis oborožitvenega sistema	Pričetek projekta	Pričetek proizvodnje
Alpha Jet	ZRN/ FRA	Dornier/ Dassault	Trenažno letalo, lovski-bombnik	1969	1977
AS-34	ZRN/ FRA	Euromissile	Raketa zrak-površina	1962	1976
HOT	ZRN/ FRA	Euromissile	Vodljivo protioklepno orožje	1964	1975
Milan	ZRN/ FRA	Euromissile	Vodljivo protioklepno orožje	1962	1972
Otomat-2	FRA/ITA	Matra/Oto Melara	Vodljive protiladijske rakete	/	1975
Jaguar	FRA/VB	Sepecat	Jurišno letalo	1965	1972
Lynx	FRA/VB	Aérospatiale/ Westland	Jurišni helikopter	1968	1976
SA-330L Puma	FRA/VB	Aérospatiale/ Westland	Transportni helikopter	/	1977
SA-342L Gazelle	FRA/VB	Aérospatiale/ Westland	Jurišni helikopter	1968	1974
Tornado	VB/ZRN/ITA	Panavia	Lovski bombnik	1969	/

Vir: Sipri Yearbook 1979: 138–143.

Pogost rezultat meddržavnih sodelovanj v omenjenih projektih so bila tudi podjetja (skupna vlaganja in konzorciji), namenjena proizvodnji sestavnih delov in pogonskih sistemov, kot npr. Turbo Union, ki je nastal kot skupni vložek Rolls Royce, Fiat in MTU z namenom razvoja in proizvodnje reaktivnega motorja RB 199 za letalo Tornado (Pilotfriend 2007).

Eden od načinov vključevanja lastne obrambne industrije in tako pridobivanja ustreznega znanja ter izboljšanje DTIB na področjih, ki so šibka, je tudi licenciranje. Tudi v obdobju med leti 1961 in 1980 je v Evropi prevladovala licenčna proizvodnja, ki je bila usmerjena na oborožitev in vojaško opremo iz ZDA, obstajajo pa tudi primeri licenčne proizvodnje evropskih proizvajalcev. Tabela 4.2.2 predstavlja nekaj primerov licenciranja iz tega obdobja:

Tabela 4.2.2: Primeri licenčne proizvodnje oborožitvenih sistemov v obdobju med leti 1961 in 1980

Oborožitveni sistem	Država	Proizvajalec	Dajalec licence	Opis oborožitvenega sistema	Leto prodaje licence
Alpha Jet	BEL	Sabca	FRA/ZRN	Trenažno letalo	1975
Combattante 2	GRČ	Hellenic Shipyards	FRA	Fregata	1976
Leopard 1	ITA	Oto Melara	ZRN	Glavni bojni tank	1972
Agosta	ŠPA	Bazan	FRA	Podmornica	1972
Bo 105 CB	ŠPA	CASA	ZRN	Jurišni helikopter	1978
AMX 30	ŠPA	Santa Barbara	FRA	Glavni bojni tank	1972
Milan	VB	BAC	FRA/ZRN	Protiklepno orožje	1976

Vir: Sipri Yearbook 1979: 144–149.

Glavna značilnost tega obdobja so meddržavni projekti, ki so delovali po principu *juste retour*. Države so se zanje odločale zaradi vse višjih stroškov lastnega razvoja oborožitvenih sistemov, ki so se prenašali na končno ceno proizvedene enote, razvoja področij obrambne industrije, ki so bila šibka, omejevanja hegemonije ZDA na tem področju in ohranjanja lastne obrambne industrije. Konsolidacija obrambne industrije je v tem obdobju že ustvarila *nacionalne prvake* na področju proizvodnje letal kot tudi

proizvodnje letalskih motorjev in vodljivih izstrelkov, v državah kot sta Velika Britanija in ZRN pa se je pričela tudi konsolidacija ladjedelništva. Na institucionalni ravni bi omenil le ustanovitev IEPG kot foruma za oborožitveno sodelovanje evropskih držav članic zveze NATO.

4.3 Obdobje med leti 1981 in 1990

Obdobje pred koncem hladne vojne lahko imenujemo tudi zlato obdobje v obrambni industriji. Obrambni izdatki so se v tem času povečevali in na področju obrambne industrije ni bilo mogoče opaziti večjih sprememb v primerjavi s sedemdesetimi leti. Prevzem oblasti s strani konservativcev v Veliki Britaniji na čelu z Margareth Thatcher pa pomeni velik preobrat na ekonomskem področju. Thatcherjeva je hotela liberalizirati obrambno industrijo in narediti trg oborožitve in vojaške opreme bolj konkurenčen oz. podoben civilnemu. Tako je v osemdesetih prišlo do privatizacije celotne obrambne industrije v Veliki Britaniji z izjemo področja proizvodnje jedrske oborožitve ter področja R&R. V Franciji so podjetja na področju obrambne industrije v večini ostala v lasti države, spremembe pa so se pojavile pri dopuščanju večje svobode pri vodenju v zameno za povečano odgovornost (Walker in Gummett 1993). Tudi v Nemčiji je prišlo do delne privatizacije obrambne industrije (Daimler Benz prevzame MTU, Doiner in MBB), medtem ko je bil v Italiji velik del obrambne industrije še v lasti državnega holdinga EFIM.

Ena izmed temeljnih značilnosti obdobja osemdesetih let je obsežen prodor civilne industrije v sektor obrambne industrije. Predvsem na področju telekomunikacij, elektronike in računalniške tehnologije je prišlo do prenosa tehnologije iz civilnega trga na trg oborožitve in vojaške opreme. Pri tem so prevladovala podjetja iz ZDA in Japonske, ustanovitev programa European Cooperative Long-term Initiative for Defence (EUCLID) pa predstavlja protiukrep za ohranjanje tehnološkega ravnovesja in t. i. *evropeizacijo* na področju R&R (Vestel 1995).

Primerjavi evropske obrambne industrije z obrambno industrijo ZDA pokaže, da evropska ne more preživeti samo z naročili na domačem tržišču, kar posledično sili evropske proizvajalce k celovitejšemu upoštevanju stroškov pri razvoju oborožitvenih

sistemov (Kapstein 1992: 100). Ker so stroški na proizvedeno enoto v letalstvu, tako civilnem kot tudi vojaškem, najvišji, je proces integracije in konsolidacije tudi v tem obdobju potekal predvsem na področju letalstva, tudi na področju dobaviteljev letalskih motorjev in elektronike. V Veliki Britaniji je British Aerospace prevzel Royal Ordnance, GEC pa Ferranti in Plessey in tako združil obrambno industrijo na področju elektronike in telekomunikacij v Veliki Britaniji. Daimler Benz je prevzel MTU, Dornier in obrambni del AEG ter leto kasneje še MBB in tako združil letalsko industrijo v ZRN. V Franciji je prišlo do nacionalizacije Thomson CSF, ki je prevzel Aérospatiale Avionics Division, v Italiji pa je prišlo do skorajšnje konsolidacije letalske industrije, saj sta se leta 1990 združili Aeritalia in Selenia ter se preimenovali v Alenia (Walker in Gummett 1993).

Značilnost tega obdobja je tudi pojav t. i. *pocivilitve* trga oborožitve in vojaške opreme, ki pomeni sprejetje lastnosti civilnega trga, vplivalo pa je predvsem na internacionalizacijo obrambne industrije. S procesom privatizacije je država izgubila nadzor nad obrambno industrijo. Za razliko od meddržavnih projektov v sedemdesetih letih, ki so jih vodile države kot lastnice obrambnih podjetij, je v času osemdesetih let prišlo do mednarodnega povezovanja obrambne industrije zaradi naraščajočih stroškov R&R in posledično višjih cen proizvedene enote. Posledica omenjenih sprememb je bila porast primerov konzorcijev, skupnih vlaganj, proti koncu osemdesetih let pa tudi združitve in prevzemov. Primeri meddržavnih skupnih vlaganj so Gec-Siemens plc., Matra-Marconi Space, BMW Rolls-Royce idr. (Shinasi 1997: 11–13). Vzrok za ustanavljanje skupnih vlaganj je v tehnološkem dopolnjevanju v obdobju hitrih tehnoloških sprememb zaradi finančnega pritiska in želje po prodoru na tuje trge, ki so bili dotlej zaprti za tuje ponudnike. Omenjeni trendi privatizacije in internacionalizacije so bistveno pripomogli k zmanjšanju vloge države v obrambni industriji.

Na institucionalni ravni je prišlo do poskusa vzpostavitve evropskega trga oborožitve in vojaške opreme. *Action Plan*, ki ga je že leta 1986 podal v obravnavo IEPG, je predvideval vzpostavitev skupnega evropskega trga oborožitve in vojaške opreme, ki bi vključeval: konkurenčno odprto tržišče, *juste retour*, prenos tehnologije, sodelovanje na področju R&R in posebno pomoč državam z razvijajočo obrambno industrijo. Do realizacije ni nikoli prišlo, saj so države ščitile lastno industrijo, tudi s

členom 223 Rimske pogodbe¹¹, hkrati pa IEPG ni imel legalne podlage, tako da *Action Plan* ni bil obvezujoč za članice IEPG, Generalni direktorat za konkurenco Evropske skupnosti pa ni imel pravice posegati na področje trgovanja z orožjem in vojaško premo (Walker in Gummett 1993).

V obdobju med leti 1981 in 1990 je prišlo do zmanjšanja licenčne proizvodnje, kljub vsemu pa je licenciranje obdržalo pomembno vlogo pri ohranjanju nacionalne obrambne industrije in pridobivanju tehnološkega znanja. V tabeli 4.3.1 so predstavljeni primeri licenciranja iz tega obdobja.

Tabela 4.3.1: Primeri licenčne proizvodnje oborožitvenih sistemov v obdobju med leti 1981 in 1990

Oborožitveni sistem	Država	Vrednost pogodbe	Dajalec licence	Opis oborožitvenega sistema	Leto prodaje licence
TB-30 Epsilon	POR	17 mil. \$	FRA	Trenažno letalo	1987
AS-316	ŠPA	/	FRA	Večnamenski helikopter	1987
Meko 200	GRČ	1200 mil. \$	ZRN	Fregata	1988
Aster	ITA	/	FRA	Raketa zemlja-zrak	1988

Vir: Sipri Yearbook 1989: 269–273.

V osemdesetih letih je tako prišlo do obsežne privatizacije v obrambni industriji v Veliki Britaniji in delno tudi v Nemčiji. To je spodbudilo internacionalizacijo obrambne industrije in koncentracijo v obliki mednarodnih združenj, prevzemov, skupnih vlaganj in konzorcijev. Tako lahko govorimo o pričetku *pocivilitve* obrambne industrije, ki je zaradi omenjenih sprememb pričela sprejemati zakonitosti civilnega trga. Prišlo je do upada meddržavnih projektov sodelovanja in primerov licenčne proizvodnje. Značilnost tega obdobja je občutno povečanje proizvodov dvojne rabe. Zaradi vse večjega pomena sektorjev, kot so telekomunikacije, optika in elektronika, je v obrambni industriji prišlo do prenosa tehnologij s civilnega trga na trg oborožitve in vojaške opreme. Proces konsolidacije se je v tem obdobju nadaljeval na področju telekomunikacij in elektronike,

¹¹ 223 člen Rimske pogodbe iz leta 1957 pravi, da nobena država članica EGS ni zavezana razkriti informacij, ki so temeljnega pomena za varnost države in da lahko država kadarkoli sprejme takšne ukrepe zaradi lastne varnosti in interesov (The Treaty of Rome 2007).

prav tako pa lahko obdobje osemdesetih let označimo kot pričetek konsolidacije nekaterih sektorjev obrambne industrije na meddržavni ravni, predvsem na področju proizvodnje letal, letalskih motorjev, elektronike, in vesoljske tehnologije. Na institucionalni ravni je pomemben poizkus vzpostavitve skupnega trga oborožitve in vojaške opreme v okviru foruma IEPG.

5. PREOBLIKOVANJE OBRAMBNE INDUSTRIJE V EVROPI PO KONCU HLADNE VOJNE

Evropska obrambna industrija je pomemben dejavnik v procesu evropske obrambne integracije. Glavni kazalci stanja obrambne industrije so delovna mesta, tehnološka inovativnost in zanesljivost dobave, ki so hkrati pomembni ekonomski in politični dejavniki. Evropska obrambna industrija trpi za posledicami razdrobljenosti povpraševanja, neproduktivnih meddržavnih tržnih regulacij in vplivov obdobja po hladni vojni, kot sta zmanjšanje obrambnih proračunov in naročil oborožitve in vojaške opreme v Evropi. Današnje značilnosti obrambne industrije lahko označimo z (Anderson 2005: 1):

- množica podjetij, ki se poteguje za peščico velikih pogodb,
- problemi z dobavami in sredstvi,
- težave pri ohranjanju delovnih mest in strokovnega znanja ob pomanjkanju naročil.

V tem poglavju bom najprej predstavil vzroke, ki so vplivali na spremembe v obrambni industriji po koncu hladne vojne, nato pa trende povezovanja, ki jih bom strnil v procesih regionalizacije in *pocivilitve* obrambne industrije. Omenjeni trendi izvirajo iz obdobja pred koncem hladne vojne, vendar pa je sprememba bipolarne svetovne ureditve pospešila njihov razvoj. Ob pomoči analize sedanjih razmer bom poskušal napovedati trende povezovanja obrambne industrije v prihodnjih desetletjih.

5.1 Vzroki, ki vplivajo na proces povezovanja obrambne industrije po koncu hladne vojne

Po koncu hladne vojne je zaradi spremenjenih varnostnih razmer prišlo do obsežnih sprememb na področju obrambne industrije v Evropi. Predstavil bom vzroke, ki spodbujajo in zavirajo proces povezovanja obrambne industrije. Vzroki, ki spodbujajo proces povezovanja obrambne industrije, so zmanjšanje obrambnih proračunov, naraščajoči stroški R&R in vpliv politične volje na integracijo.

a) Zmanjšanje obrambnih proračunov in s tem povezanih naročil za obrambno industrijo, do katerega je prišlo po letu 1990. Razlog je predvsem razpad Sovjetske zveze in Varšavskega pakta ter prenehanje nevarnosti, ki je pretila s strani sovražnika iz vzhoda. Med leti 1985 in 1995 je v povprečju prišlo do 25 % zmanjšanja obrambnih izdatkov v Evropi (Kopač 2006: 18). Po letu 1987, ko so obrambni izdatki dosegli svoj vrhunec, je sledilo obdobje zmanjševanja obrambnih izdatkov do leta 1998, zatem pa sledi obdobje stagniranja obrambnih izdatkov v obdobju 1998–2005, kar je razvidno v tabeli 5.1.1 (Sipri Yearbook 2006: 397). Proces preoblikovanja Evropske obrambne industrije je spremljalo tudi odpuščanje delovne sile. V obdobju med leti 1985–1992 je izgubilo delo približno 410.000 ljudi, v obdobju med leti 1993–1996 pa v povprečju med 37.000 in 56.000 (Vestel 1995).

Tabela 5.1.1: Evropski obrambni izdatki 1994–2003 (v milijardah US\$)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Evropa	200	187	186	186	184	188	191	191	194	195
Zahodna	174	166	166	166	167	170	171	170	172	171
Srednja in vzhodna	26.4	20.6	19.3	20.1	17.5	18.3	20.0	21.5	22.2	24.5

Vir: Sipri Yearbook 2004: 306.

b) Naraščajoči stroški raziskav in razvoja: z zmanjšanjem obrambnih izdatkov je prišlo do zmanjšanja naročil in dviga stroškov proizvedene enote, kar je vplivalo na

skokovito naraščanje stroškov R&R. Primer je Francija, kjer so znašali (ob neupoštevanju inflacije) stroški programa Mirage III 7.74 milijarde FF, stroški programa Mirage F-1 26.7 milijarde FF, stroški programa Mirage 2000 104.5 milijarde FF, program Rafale pa naj bi po ocenah stal kar 202 milijardi FF (Schmitt 2000: 7). Poročilo, ki ga je izdala Francoska obrambna ministrica Michele Alliot-Marie junija 2005, navaja, da obsegajo obrambni izdatki v Evropi tretjino izdatkov ZDA, izdatki na področju R&R pa le petino tistih v ZDA (Murphy 2005: 9). Trenutno poteka v Evropi kar 23 programov oklepnih bojnih vozil, med državami pa na tem področju skoraj ni primera mednarodnega sodelovanja. Primer nakazuje težave na področju R&R, katerih največji problem sta harmonizacija potreb in posledično velik odstotek podvajanj. Evropa mora sprejeti odločitev glede sektorjev, v katerih želi dominirati, sektorjev, ki jih želi razvijati z meddržavnim sodelovanjem in sektorjev, kjer se bo zanašala na uvoženo tehnologijo (Kopač 2006: 19). Problem predstavlja politična razdeljenost v Evropi. Primer je srečanje obrambnih ministrov maja 2006 v Innsbrucku, kjer so razpravljali o skupnem skladu EU na obrambnem področju raziskav in tehnologije (R&T). Vodilni državi z vidika investicij na tem področju sta imeli povsem različne poglede na to vprašanje. Francija se zavzema za povečan centraliziran sklad v okviru EU, ki bi ga upravljala EDA, medtem ko se Velika Britanija zavzema za povečanje izdatkov na tem področju, vendar je skeptična glede skupnega sklada in je proti vzpostavljanju novih birokracij (Murphy 2006: 3).

- c) **Politična volja:** v procesu regionalizacije evropske obrambne industrije imajo vse pomembnejšo vlogo tudi institucionalni vidiki evropske integracije. Po koncu hladne vojne je rekonstrukcija obrambne industrije potekala predvsem s strani industrije, vse do vzpostavitve primernih političnih in regulativnih institucionalnih okvirjev (Kopač 2006: 19). Pri tem bi izpostavil predvsem dva: LoI in EDA. Štiri največje evropske proizvajalke oborožitve in vojaške opreme, Francija, Italija, ZRN in Velika Britanija so že konec devetdesetih let prejšnjega stoletja spoznale, da je treba zaradi specifičnosti obrambne industrije proces njene integracije spodbuditi z političnim sodelovanjem na ravni obrambne industrije. S procesom podpisa Pisma o nameri (Letter of Intent-LoI) in kasneje razvojem Okvirnega dogovora (Framework

Agreement Concerning Measures to Facilitate the Restructuring of European Defence Industry) je bilo izraženo nezadovoljstvo največjih evropskih proizvajalk oborožitve in vojaške opreme z delom WEAG in POLARM¹². Sodelovanje znotraj Okvirnega dogovora je potekalo na šestih področjih: varovanja dobav, izvoznih procedur, varovanja zaupnih informacij, obrambne raziskave in tehnologije, ravnanje z tehničnimi podatki in harmonizacijo vojaških zahtev (Britz 2004: 65–66). Kljub pomanjkanju politične volje pri ratifikaciji dogovora v posameznih državah, pomeni proces, ki se je začel z podpisom pisma o nameri, pomemben korak na poti k ustanovitvi EDA. Slednja nima lastnega proračuna, zato ni namenjena nakupovanju oborožitve in vojaške opreme in vodenju meddržavnih projektov. Njene glavne naloge so promoviranje harmonizirane nabave in podpora obrambnemu področju R&T ter vzpostavitev skupnega trga oborožitve in vojaške opreme (Kopač 2006: 21).

Vzroki, ki zavirajo proces integracije v evropski obrambni industriji, pa so nacionalna neskladja, nesoglasja glede privatizacije, problemi harmonizacije in problem uravnoteženosti geografske distribucije proizvodnje oborožitve in vojaške opreme.

d) Nacionalna neskladja: Nick Witney, Izvršni direktor EDA, je v svojem poročilu o odpiranju Evropskega trga oborožitve in vojaške opreme in vlogi različnih akterjev izrazil, da se članice obrambne agencije zavedajo pomena povezovanja evropske ekonomije z vidika sektorja obrambne industrije in njegovega pomena za prihodnost EDTIB. Vendar pa je EDA, ki bi morala delovati v interesu držav članic, pogosto paralizirana, saj so si interesi držav nasprotujoči (Witney 2006: 136). Evropske države, kot npr. Francija in Velika Britanija, imajo različne ideje glede rekonstrukcije Evropske obrambne industrije. Velika Britanija se zavzema za rekonstrukcijo, ki bi bila vodena s strani industrije in tržnih zakonitosti, politika bi pri tem igrala zgolj

¹² POLARM je bil *ad hoc* forum o evropski oborožitveni politiki, ustanovljen leta 1995, deloval pa je pod okriljem Odbora stalnih predstavnikov v EU (Committee of Permanent Representatives – COREPER). Njegove naloge so bile: analiziranje poročil neformalne skupine ekspertov, ki je bila zadolžena za preučevanje opcij o evropski oborožitveni politiki, identifikacija točk v poročilu, primernih za nadaljnjo obravnavo v okvirju EU in izdelava predlogov za nadaljnje aktivnosti na tem področju v Evropski skupnosti (Britz 2004: 65).

vlogo spodbujevalca. Francija pa se zavzema za *evropeizacijo*¹³ in institucionalizacijo obrambne industrije, kjer bi bila rekonstrukcija vodena od zgoraj navzdol s političnim upravljanjem (Kopač 2006: 21).

e) Nesoglasja glede privatizacije: privatizacija ima pomembno vlogo pri procesu internacionalizacije in koncentracije¹⁴ obrambne industrije. Velika Britanija je prva začela s privatizacijo obrambne industrije že pred koncem hladne vojne. Zavzemala se je, da bi obrambna industrija sprejela tržno logiko in konkurenčnost na področjih, kjer je to mogoče, upravljanje pa mora biti primerljivo tistemu v civilnem sektorju, hkrati pa je potrebno ohraniti nacionalno DTIB na področjih, kjer je to mogoče (Vestel 1995). V Franciji lahko v zadnjem obdobju govorimo o privatizaciji obrambne industrije, vendar je francoski merkantilizem pri podjetjih, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo, še vedno prisoten. Država ščiti obrambno industrijo pred zunanjo konkurenco in igra dejavno vlogo pri upravljanju podjetij. Tudi v Španiji, Italiji, in ZRN ostaja dominantna vloga države v obrambni industriji. Zaradi razmer po koncu hladne vojne je privatizacija potrebna zaradi: vnosa konkurenčnosti na področje proizvodnje oborožitve in vojaške opreme, omogočanja nacionalnih in nadnacionalnih združitvev obrambne industrije, avtonomnosti podjetij in primerov, kjer država ni več sposobna oz. zainteresirana ohraniti določenih proizvodnih sposobnosti (Kopač 2006: 24).

f) Problemi harmonizacije: Po koncu 2. svetovne vojne se je pričel proces destandardizacije. Zahodnoevropske države so pričele s postopnim razvojem obrambne industrije, pri tem pa kljub pritiskom ZDA in prisotnosti zveze NATO ni prišlo do učinkovite harmonizacije opreme oboroženih sil. Oblikovanje sil za hitro posredovanje v okvirju EU, tehnološki zaostanek za ZDA in vojna na Kosovu so

¹³ Tanja Börzel pravi: "Evropeizacija je proces, v katerem so področja domače politike predmet Evropske politike s prenosom političnih kompetenc z domače na Evropsko politično raven" (Britz 2004: 15).

¹⁴ Francoska vlada je v devetdesetih letih 20. stoletja poskušala konsolidirati domačo letalsko industrijo z združitvijo Aérospatiale in Dassault Aviation, ki ni v državni lasti. Novo izvoljena vlada zaradi varovanja nacionalnih interesov leta 1997 ni hotela privatizirati Aérospatiale, kar je bila glavna zahteva Sergeja Dassaulta, večinskega lastnika Dassault Aviation. Tako do združitve ni nikoli prišlo, Aérospatiale pa se je kasneje združil z Nemško DASA in Špansko CASA v EADS (Ibid.: 84–85).

dokaz, da je v Evropi potrebno narediti več na področju harmonizacije oborožitve in vojaške opreme (Kopač 2006: 25).

- g) **Uravnotežena geografska distribucija proizvodnje oborožitve in vojaške opreme:** Evropa mora v prihodnosti določiti področja v obrambni industriji, v katerih se bo zanašala na skupne projekte in sodelovanje. Podjetja bodo v tem primeru morala upoštevati politično voljo in ne ekonomsko logiko. V Evropi poteka spopad med različnimi interesi držav glede porazdelitve proizvodnje oborožitve in vojaške opreme (Ibid.: 25). Primer je proces oblikovanja vseevropskega letalskega in obrambnega koncerna EADS. Sprva so potekali pogovori med DASA in BAE Systems, kasneje pa je prišlo do združitve Aérospatial-Matra z DASA in CASA, kar je nedvomno posledica političnih razhajanj in pogledov glede prihodnosti evropske obrambne industrije (Britz 2004: 92–93).

5.2 Regionalizacija obrambne industrije

Spremembe v svetovni ureditvi so pripomogle tudi k spremembam v strukturi evropske obrambne industrije, saj je konsolidacija obrambne industrije v nacionalnem okvirju postala neprimerna. Proces internacionalizacije in koncentracije je usmerjen k povečanju sodelovanja na področju obrambne industrije v Evropi. Zato sem izbral izraz *regionalizacija*, saj se nanaša na področje Evrope kot regije, pogosto pa zasledimo tudi izraz *evropeizacija*, vendar Kjell Goldman pravi, da je evropeizacija le internacionalizacija, ki poteka na področju Evrope (Ibid.: 14). Regionalizacija evropske obrambne industrije poteka preko koncentracije in internacionalizacije obrambne industrije.

5.2.1 Koncentracija evropske obrambne industrije

V preteklosti so v Evropi prevladovala manjša obrambna podjetja, usmerjena predvsem v domači trg, saj so države, ki so imele industrijske zmogljivosti in ekonomske vire za

obrambno proizvodnjo, dajale prednost domačim nakupom. Po koncu hladne vojne pa je prišlo do občutnega povečanja koncentracije obrambne industrije. Zmanjšanje povpraševanja po oborožitvi in vojaški opremi ter neprestano povečevanje tehnoloških zahtev pri razvoju oborožitve in vojaške opreme sta okrepila ekonomski pritisk pri koncentraciji obrambne industrije. Prevladale so koristi ekonomije obsega, saj poskušajo podjetja z združitvami in prevzemi ostati konkurenčna (Kopač 2004: 26). Vendar pa je koncentracija obrambne industrije na območju EU bistveno manjša kot v ZDA. Razlog za to so meddržavna nasprotja kot npr. nacionalna pravila nabave oborožitve in vojaške opreme, zakonodaja s področja zunanje trgovine in ostale preference (Sipri Yearbook 2004: 394).

Koncentracija je postala temeljnega pomena za zmanjšanje podvajanj, kopičenje sredstev, nujno potrebnih na področju R&D ter povečanju tržnega deleža. Hkrati je koncentracija način, s katerim poskušajo podjetja povečati svoj portfelj proizvodov in tako z ustreznim številom oborožitvenih programov doseči kritično maso finančnih investicij, potrebnih v sodobni oborožitveni industriji (Schmitt 2000: 11). Logična posledica koncentracije obrambne industrije je manjše število dobaviteljev oborožitve in vojaške opreme. Potrebno je poudariti, da je koncentracijo omogočil tudi proces internacionalizacija obrambne industrije. O povečani koncentraciji obrambne industrije priča tudi tabela 5.2.1.1.

Tabela 5.2.1.1: Spremembe stopenj koncentracije med podjetji SIPRI Top 100 v obdobju 1990–2003

Število podjetij	Stopnje koncentracije (% od vseh podjetij SIPRI Top 100)							
	Prodaja orožja in vojaške opreme				Celotna prodaja			
	1990	1995	2000	2003	1990	1995	2000	2003
5 največjih podjetij	22	28	41	44	33	34	43	45
10 največjih podjetij	37	42	57	61	51	52	61	61
15 največjih podjetij	48	53	65	69	61	64	71	72
20 največjih podjetij	57	61	70	74	69	72	79	80

Vir: Sipri Yearbook 2006: 404.

Proces koncentracije obrambne industrije bom razdelil na tri ravni: konsolidacijo nacionalnih sektorjev, nacionalno in meddržavno koncentracijo. Podobno kot pri internacionalizaciji tudi proces koncentracije poteka z različno hitrostjo glede na državo in sektor. Burkard Schmitt označi za prvaka integracije evropske obrambne industrije letalsko in elektronsko industrijo (Ibid.: 15).

Na ravni konsolidacije nacionalnih sektorjev je sprva prišlo do konsolidacije letalske industrije. V Veliki Britaniji je že leta 1977 prišlo do ustanovitve BAe, v Nemčiji je konec osemdesetih let Daimler Benz prevzel Doerner, MTU in MBB ter združil letalsko industrijo v Deutsche Aerospace AG, ki je kasneje preimenuje v DASA. V Franciji se leta 1970 Sud Aviation pridruži Nord Aviation in SEREB, na kar se je družba preimenovala v Aerospatiale. V Italiji pa sta se leta 1990 združili Aeritalia in Selenia ter se preimenovali v Alenia (Walker in Gummert 1993). Na področju elektronike predstavlja konsolidacijo v Veliki Britaniji General Electric Company, ki se je že leta 1968 združil z English Electric, kasneje pa prevzel še Plessey in Ferranti, v Franciji pa Thompson-CSF, ki se je kasneje preimenoval v Thales. Velika Britanija je imela pred nekaj leti pet proizvajalcev oklepnih vozil in artiljerijskih sistemov. Alvis, GKN Defence, Royal Ordnance, Vickers Defence Systems and Vickers Shipbuilding and Engineering Ltd. so kasneje postali del BAE Systems Land Systems, ki je oddelek giganta BAE Systems. V ladjedelništvu je v Veliki Britaniji kar pet akterjev: BAE Systems, Babcock, DML, Rolls-Royce in VT Group. O konsolidaciji pomorskega sektorja še ni mogoče govoriti, primer je le zanimanje VT Group in BAE Systems za prevzem podjetja Babcock. Strategija obrambne industrije v Veliki Britaniji (Defence Industry Strategy-DIS), sprejeta decembra 2005, predvideva sodelovanje med podjetji na področju programov izgradnje ladij, kot sta projekta rušilca Tip 45 (pri njegovi izgradnji sodelujeta BAE Systems Naval Ships in VT Group) in bodoče letalonosilke (program CVF), upravljanje programov pa je prepuščeno ministrstvu za obrambo (Anderson 2006: 24–26). V Franciji je bila konsolidacija obrambne industrije na področju kopenskih in pomorskih oborožitvenih sistemov storjena že v preteklosti s strani države, GIAT združuje celotno proizvodnjo oborožitve in vojaške opreme namenjene kopenskim silam, DCN pa ladjedelnice, namenjene proizvodnji vojnih ladij in podmornic. Na področju kopenskih oborožitvenih sistemov sta v ZRN ostala dva akterja, Krauss-Maffei

Wegmann in Rheinmetall, ki sodelujeta pri proizvodnji glavnega bojnega tanka Leopard 2A6, samovoznega artilerijskega sistema PzH 2000 in bojnega vozila pehote Puma (Schmitt 2000: 11). Na področju pomorstva je prišlo do konsolidacije, saj je leta 2005 Thyssen Krupp kupil ladjedelnico HDW in jo združil z ladjedelnicama Nordseewerke in Blohm+Voss ter ustanovil Thyssen Krupp Marine Systems Group (Mulholland 2005: 24). Tudi v Italiji je proizvodnja oborožitve in vojaške opreme, namenjene kopenskim silam, združena v Oto-Melari, v primeru ladjedelnštva pa predstavlja konsolidacijo ladjedelnica Fincantieri.

Sledil je nastanek *nacionalnih prvakov*, podjetij ki so združevala skoraj vso obrambno industrijo v nacionalnih okvirjih. O nacionalnih prvakih lahko govorimo v Veliki Britaniji, Italiji in na Švedskem. BAe je združeval celotno letalsko proizvodnjo v Veliki Britaniji, z izjemo proizvodnje helikopterjev, ki je bila v lasti podjetja Westland in letalskih motorjev (Rolls-Royce). Po združitvi z Marconi Electronic Systems (ki je združevala proizvodnjo obrambne elektronike in ladjedelnštva) je nastal nacionalni prvak BAE Systems (Britz 2004: 77–78). Leta 2004 je prišlo do prevzema Alvis Vickers in skupaj z prevzemom Royal Ordnance je BAE ustanovil oddelek Land Systems Limited. BAE Systems je tako postalo največje Evropsko obrambno podjetje in četrto na svetu, ki je leta 2000 s prodajo oborožitve in vojaške opreme zaslužilo skoraj 20 milijard dolarjev (Sipri Yearbook 2006: 421). Italijanska Finmeccanica je po koncu hladne vojne prevzela Oto-Melaro, proizvajalca oklepnikov Centauro in Dardo ter glavnega bojnega tanka Ariete. Podjetje je prevzelo tudi proizvajalki letal Alenia Aeronautica in Aermacchi. Na področju obrambne elektronike pa je prevzela Datamat in Elsag. Tako je Finmeccanica postala največji italijanski proizvajalec oborožitve in vojaške opreme, ki je v letu 2005 imela za kar 13.9 milijarde dolarjev prometa, kar je 25 % več kot leto poprej (Valpolini 2006: 23–25). Za razliko od Velike Britanije, kjer se je privatizacija obrambne industrije pričela že v osemdesetih letih, je privatizacija Finmeccanice bila izpeljana šele leta 2000, pred tem pa so bili lastniki obrambne proizvodnje v Italiji veliki državni holdingi (Kopač 2004: 27). Tako je razvidno, da so koncentracija v Veliki Britaniji vodili ekonomski dejavniki, medtem ko je bila koncentracija v Italiji političen odgovor na nastale spremembe na trgu oborožitve in vojaške opreme. Na Švedskem pa je leta 2000 prišlo do prevzema podjetja Celsius s strani Saab. Dejavnost podjetja Celsius je bila

usmerjena predvsem na tri področja: obrambo, vzdrževanje civilnih letal in poslovni razvoj. Novoustanovljeni *nacionalni prvak* se je imenoval Celsius (kasneje Saab Group), vključeval pa je številne podružnice kot npr. Bofors Weapons Systems, Bofors Missiles, Bofors Anti Armour Systems, Kockums Naval Systems, Celsius Aerotech itd. (Britz 2004: 76).

Omeniti je potrebno še t. i. *evropske prvake*, ki so se kot zadnji pojavili na začetku 21. stoletja. EADS je nastal z združenjem nemške DASA, francoskega Aérospatial-Matra in španske CASA. Pred tem so potekali dogovori o združitvi DASA z BAe in Aérospatial-Matra z Dassault Aviation, vendar do združitve ni prišlo. Leta 2003 so EADS, BAE Systems in Finmeccanica ustanovile skupno vlaganje MBDA, največje evropsko podjetje na področju vodljivih izstrelkov (Ibid.: 93). BAE Systems je ob prevzemu United Defence prevzel tudi Bofors Defence, ob prevzemu Alvis plc. pa Hägglunds, hkrati pa ima tudi 35 % delež v podjetju Saab (Ibid.: 76). Vendar pa je BAE Systems z ustanovitvijo podružnice BAE North America in prevzemi United Defence, Digital Net Holdings, Alphatech ter nekaterih drugih podjetij v ZDA postal zelo dejaven globalni akter na področju obrambne industrije (Sipri Yearbook 2005: 414). Thyssen Krupp Marine Systems je s prevzemom švedske ladjedelnice Kockums in grške Hellenci Shipyards postal *evropski prvak* na področju ladjedelništva. V prihodnje obstajajo težnje k ustanovitvi skupnih vlaganj na področju Evrope, ki bi združevala področja, kjer še ni prišlo do konsolidacije. Na področju proizvodnje oklepnih vozil je skoraj zaključena združitev Krauss Maffei Wegmanna in Rheinmetalla, ki že sodelujeta v projektu Puma (Smith 2007: 15). Pred tem so obstajali poskusi združitve proizvajalcev oklepne tehnike, kot so GIAT, Vickers (danes BAE Systems Land Systems) in Oto Melare, vendar je nastal problem pri združitvi med podjetji, ki so bila že privatizirana, in podjetji v državni lasti (GIAT), saj se pri tem pojavlja težava političnega vpliva na podjetje (Sipri Yearbook 2003: 383–384). Na področju pomorstva je v prihodnosti najverjetnejša združitev DCN in Thalesa, ki že sodelujeta v programu FREMM preko skupnega vlaganja Armaris, obstaja pa tudi možnost priključitve italijanskih in španskih ladjedelnic kot partnerjev (Lewis 2006: 24).

Koncentracija evropske obrambne industrije je sprva potekala na področju posameznih sektorjev, predvsem na področju letalstva, elektronike, telekomunikacij in

vodljivih izstrelkov. Sledi konsolidacija ladjedelništva, kjer na evropski ravni prevladuje Thyssen Krupp Marine Systems. Najmanj je bilo narejeno na področju oborožitve in vojaške opreme, namenjene kopenskim silam. Področje strelnega orožja ostaja najmanj konsolidirano, FN, H&K, Beretta in druge podjetja ostajajo nacionalni ponos, na ravni oklepne tehnike pa za enkrat še ni prišlo do koncentracije na meddržavni ravni.

Sledilo je povezovanje na državni ravni oziroma na meddržavni ravni. Slednje je značilno predvsem za Nemčijo in Francijo. Franciji že od nekdaj teži k ustvarjanju t. i. *trnjave Evropa*, saj se zavzema za samozadostnost Evrope pri proizvodnji oborožitve in vojaške opreme. Za razliko od Švedske, Velike Britanije in Italije, kjer je konsolidaciji obrambne industrije znotraj sektorjev sledilo konsolidacija znotraj nacionalnih okvirjev, je v Nemčiji in Franciji prišlo predvsem do meddržavnega povezovanja, vzrok za to pa so konkurenca znotraj sektorjev, kar je zelo razvidno predvsem v Franciji. Na področju vodljivih izstrelkov sta bila v Franciji dva akterja, Aérospatial Matra Missiles (EADS) in Thales, v Nemčiji pa Lenkflukkorpersysteme GmbH, ki je v lasti EADS in Diehl Group (MBDA 2007). Notranja konkurenca je povzročila, da ni prišlo do nacionalne konsolidacije sektorja vodljivih izstrelkov v omenjenih državah. Tudi v primeru EADS so v Franciji sprva načrtovali združitev Aérospatial-Matra z Dassault Aviation, kasneje pa se je Aérospatial-Matra združila z DASA in CASA v EADS. Pri tem igra pomembno vlogo tudi Francoska direkcija za nabavo oborožitve in vojaške opreme (Délégation Générale pour l'Armement-DGA), ki poskuša ohranjati konkurenčnost na vseh ravneh nabave oborožitve in vojaške opreme za Francoske oborožene sile, tudi na ravni poddobaviteljev (Britz 2004: 184). Tako ni prišlo do združitve dveh največjih podjetij na področju telekomunikacij v Franciji, Alcatela in Sagem. Slednji se je združil z Snecma in nastalo je podjetje Safran Group. Alcatel je pomemben evropski akter tudi na področju vesoljske tehnike. Thales, ki je največji francoski proizvajalec oborožitve in vojaške opreme, želi prevzeti dejavnost Alcatela na področju vesoljske tehnologije s prevzemom deleža v Alcatel Alenia Space. Pri omenjenem prevzemu pa bi se povečal delež Alcatela v Thalesu z 9,5 % na 21,6 % (Anderson 2007: 14). Tudi to je ena izmed značilnosti obrambne industrije po koncu hladne vojne, ki se je pričela z privatizacijo obrambne industrije. Zelo razvejana je lastniška struktura (glej prilogo B), ki nastaja predvsem z

povečanjem deleža skupnih vlaganj v obrambni industriji pa tudi ob združitvah in prevzemih podružnic z namenom povečevanja zaupanja med posameznimi akterji.

5.2.2 Internacionalizacija evropske obrambne industrije

Obrambna industrija v Evropi je doživela obsežno transformacijo po koncu hladne vojne. Mešanica mednarodnih skupnih vlaganj, prevzemov in združitev, internacionalnih kolaboracij na področju oborožitve in vojaške opreme ter vladnih in medvladnih političnih odločitev je spremenila strukturo evropske obrambne industrije. Prišlo je do zmanjšanja števila obrambnih podjetij (v tem primeru mislim na manjša in srednje velika obrambna podjetja na nacionalni ravni), kar je vplivalo na strukturo v obrambni industriji, ki ji danes vladajo monopolisti kot npr. BAE Systems, EADS, Thales in Finmeccanica, ki delujejo na globalni ravni (Sipri Yearbook 2004: 405). Vendar pa je v primerjavi z civilno proizvodnjo proizvodnja oborožitve in vojaške opreme manj internacionalizirana. Razlogi za to so predvsem v povezanosti internacionalizacije obrambne industrije s političnimi in institucionalnimi interesi. Vlade so glavni kupci obrambnih podjetij, zato imajo njihove načrti nakupov oziroma njihove obrambne politike zelo pomembno vlogo pri oblikovanju obrambne industrije¹⁵.

Internationalizacija proizvodnje oborožitve in vojaške opreme se mora odvijati na industrijski in politični ravni. Združitve, prevzeme in skupna vlaganja spodbuja industrija, vlada pa zagotavlja povpraševanje in opredeljuje urejevalni okvir v obliki medvladnih sporazumov in nacionalnih zakonodaj (Kopač 2004: 22). Ob tem je potrebno poudariti, da proces internacionalizacije obrambne industrije poteka z različno hitrostjo od države do države in od sektorja do sektorja (Schmitt 2000: 14). V tabeli 5.2.2.1 bom predstavil primere prevzemov, združitev in skupnih vlaganj v evropski obrambni industriji med leti 2000 in 2002, ki ponazarjajo kompleksnost internacionalizacije obrambne industrije.

¹⁵ Primer je ZRN, kjer so julija 2004 sprejeli klavzulo Zakona o zunanji trgovini (Außenwirtschaftsgesetz) in Odloka o zunanji trgovini (Außenwirtschaftsverordnung), ki navaja, da mora biti prevzem več kot 25 % obrambnega podjetja s strani tujih investitorjev v Nemčiji potrjen s strani vlade, ki lahko tudi prepreči prevzem (Besse 2005: 5).

Tabela 5.2.2.1: Najpomembnejši nakupi, združitve in skupna vlaganja v evropski obrambni industriji med leti 2000 in 2002

Nakupi		
Podjetje kupec	Kupljeno podjetje	Področje
EADS (ZRN, FRA, ŠPA)	Patria Industries (FIN)	Elektronika, vozila, lahka oborožitev in strelivo
	CAC Systems (FRA)	letala
HDW (ZRN)	Hellenic Shipyards (GRČ)	ladje
Združitve in skupna vlaganja		
Novonastalo podjetje	Podjetja lastniki, matična podjetja (država)	Področje
Agusta Westland	50 % GKN (VB), 50 % Finmeccanica (ITA)	helikopterji
Astrium	50 % Dimler Chrysler Aerospace(ZRN), 50 % Matra Marconi Space (FRA, VB)	vesolje
EADS	30 % Dimler Chrysler Aerospace(ZRN), 15 % Francoska vlada, 15 % Lagerdere (FRA), 5,5 SEPI (ŠPA)	Letala, elektronika in iztrelki
JV for submarines	HDW (ZRN), Fincantieri (ITA)	podmornice
MBDA	37,5 % EADS (FRA, ZRN, ŠPA). 37,5 % BAE Systems (VB), 25% Finmeccanica (ITA)	iztrelki
Rolls-Royce Snecma	50 % Rolls-Royce (VB), 50 % Snecma (FRA)	letalski motorji
Turboprop International	33 % Snecma (FRA), 33 % MTU (ZRN), 22 % Fiat Avio (ITA), 12 % IPT (ŠPA)	letalski motorji

Vir: Kopač 2004: 23.

Pri internacionalizaciji obrambne industrije je igrala pomembno vlogo tudi privatizacija, saj so države z izgubo moči v obrambni industriji delno izgubile tudi nadzor nad procesom internacionalizacije. Internacionalizacija proizvodnje oborožitve in vojaške opreme se mora odvijati na industrijski in politični ravni. Združitve, prevzeme in skupna vlaganja spodbuja industrija, vlada pa zagotavlja povpraševanje in opredeljuje urejevalni okvir v obliki medvladnih sporazumov in nacionalnih zakonodaj (Kopač 2004: 22). Ob tem je potrebno poudariti, da proces internacionalizacije obrambne industrije poteka z

različno hitrostjo od države do države in od sektorja do sektorja (Schmitt 2000: 14). Pri internacionalizaciji obrambne industrije je igrala pomembno vlogo tudi privatizacija, saj so države z izgubo moči v obrambni industriji delno izgubile tudi nadzor nad procesom internacionalizacije.

5.3 *Pocivilitev* obrambne industrije

*Pocivilitev*¹⁶ je proces, pri katerem gre za prevzem značilnosti civilne industrije s strani obrambne industrije. Ekonomske in politične spremembe po koncu hladne vojne so glavni razlog za *pocivilitev* obrambne industrije (Vestel 1995). V številnih državah je prišlo do odprtja trga oborožitve in vojaške opreme ter vpeljave konkurence. S privatizacijo obrambne industrije in odpiranjem nacionalnih trgov oborožitve in vojaške opreme je država pričela izgubljati vpliv, ki ga je imela v obrambni industriji. Tudi na tehnološkem področju je prišlo do sprememb, kar je posledica razvoja civilne tehnologije in njen vstop na trg oborožitve in vojaške opreme, predvsem s proizvodi dvojne rabe. Z *pocivilitvijo* bom predstavil procese privatizacije obrambne industrije, spremembo portfelja podjetij in pojav novih ponudnikov.

5.3.1 Privatizacija

Stephen Beesley in Michael Littlechild opredelita privatizacijo v ožjem pomenu kot prodajo najmanj 50 % kapitala državnega podjetja javnemu sektorju. Za dejanje privatizacije štejemo tudi, če se le 1 % javne lastnine proda privatnemu sektorju, s čimer zasledujemo enega od ciljev privatizacije – širitev delničarstva (Uranič 2006: 4). Obrambna podjetja, ki so jih razvile države z namenom učinkovitega nadzora proizvodnje oborožitve in vojaške opreme, so se zaradi nastalih sprememb po koncu hladne vojne spremenila v zasebna tržna podjetja, ki pogodbeno izdelujejo oborožitev in

¹⁶ Termin *pocivilitev* sem uporabil kot prevod ang. termina *Civilianisation*, saj sem za prevod potreboval enobesedno samostalniško poimenovanje, ki je v tem primeru glagolnik (ki pa ima samostalniške lastnosti) in iz katerega najlažje izpeljem tudi pridevnik: *pocivilitven*, -a, -o,.

vojaško opremo za potrebe oboroženih sil. Po koncu hladne vojne ločimo tri glavne vzroke privatizacije obrambne industrije, in sicer privatizacijo preostalih glavnih državnih obrambnih podjetij v Evropi v prvi fazi koncentracije obrambne industrije, ki je praviloma vključevala tudi njihovo internacionalizacijo, tranzicijo centralnoplanskih gospodarstev Srednje in Vzhodne Evrope v kapitalistične sisteme s zasebno lastnino, in privatizacijo v državah z manjšo obrambno industrijo kot posledico uvoza glavnih programov izdelave oborožitve in vojaške opreme (Kopač 2004: 26).

Med večjimi evropskimi proizvajalci oborožitve in vojaške opreme je sprva prišlo do privatizacije v Veliki Britaniji v osemdesetih letih zaradi takratne liberalne ekonomske politike Margareth Thatcher, v kontinentalni Evropi pa je prišlo do večje privatizacije obrambne industrije šele po koncu hladne vojne. Danes je v ZRN in Veliki Britaniji večina obrambnih podjetij že privatiziranih, privatizacija pa poteka tudi na področju storitvenega sektorja na obrambnem področju. Na Švedskem je bila leta 1993 izvedena 75 % privatizacija podjetja Celsius. Privatizacija je najpočasneje potekala v Franciji, Italiji in Španiji. V Italiji je prišlo do 38 % privatizacije Finmeccanice leta 2000, leta 2001 pa do 17 % privatizacije ladjedelnice Fincantieri. V Španiji je leta 1999 prišlo do 66 % privatizacije INDRA, leta 2001 pa do 100 % privatizacije Santa Barbare (Sipri Yearbook 2002: 342). Pred tem so bili tako v Španiji kot Italiji državni holdingi, kot sta SEPI in IRI, večinski lastniki obrambne industrije. Španski SEPI ostaja večinski lastnik CASA in 100 % lastnik ladjedelnice Navantia. V Franciji je sistem obrambne proizvodnje opisan kot kapitalizem "à la française", v katerem imajo glavno vlogo institucionalni vlagatelji in državno lastništvo. Država je nadzirala večino razvoja in proizvodnje oborožitve in vojaške opreme vse do leta 1998, privatizacijo pa je spodbudila šele namera, da se evropska obrambna industrija integrira. Leta 2002 je francoska vlada predstavila načrt privatizacije, ki je vključeval tudi EADS France in Thales (Kopač 2004: 26). Od takrat je prišlo do občutne privatizacije, tako da znaša državni delež v Thalesu danes 27 %, v DCN 75 %, v GIAT 100 %, v Safran Group preko 30 % in v EADS le še 15 %, 15 % delež pa ima v lasti še Lagardère, ki pa je prav tako v državni lasti (Lewis 2006: 74).

Namen privatizacije je torej zmanjšati neučinkovitost, povezano z državnim lastništvom in državnim subvencioniranjem obrambnih podjetij, ki so zaradi izvajanja

regionalne ekonomske in zaposlitvene politike izvzeta iz konkurence. V Evropi je bila privatizacija tudi pogoj za čezmejno združevanje obrambne industrije. Hkrati privatizacija obrambnih podjetij povzroča izgubo nadzora vlad nad proizvodnjo oborožitve in vojaške opreme, zaradi česar se morajo vlade pri nadzoru obrambne industrije opreti na politična sredstva, katerih učinkovitost je zaradi močnega lobiranja obrambnih podjetij in možnega zaostanka pri prilagajanju novim razmeram na trgu oborožitve in vojaške opreme vprašljiva (Kopač 2004: 27).

5.3.2 Sprememba portfelja obrambnih podjetij

Po koncu hladne vojne so podjetja uporabljala različne strategije za redefiniranje svojih dejavnosti. Nekatera so preprosto zapustila področje obrambne industrije in prodala svoje obrambno-proizvodne podružnice, druga so povečala svoj delež na trgu oborožitve in vojaške opreme z novimi prevzemi. Pri tem ni šlo samo za koncentracije, temveč tudi za transformacije obrambne industrije. Proizvajalci oboroženih platform so prešli na področje systemske integracije, proizvajalci oborožitvenih sistemov pa na področje zagotavljanja storitev (Schmitt 2000: 12). Bolj kot postajajo oborožitveni sistemi kompleksni, bolj kritična postaja integracija najrazličnejših podsistemov, kar je vplivalo na tehnološko zahtevnost integracije in tudi na dobiček, ki ga je mogoče ustvariti s sistemsko integracijo. Hkrati obrambna podjetja povečujejo svoje aktivnosti z prevzemi določenih nalog, ki so jih pred tem opravljale oborožene sile, predvsem na področju vzdrževanja in logistične podpore.

Podjetja s področja obrambne proizvodnje sama razvijajo področje storitev ali se odločijo za prevzem podjetij, ki se že ukvarjajo z zagotavljanjem storitev. Te aktivnosti obsegajo vse od servisiranja, vzdrževanja, logistične podpore pa do bojne podpore. Večino aktivnosti predstavljajo mirnodobne storitve, nekatere pa vključujejo tudi bojne razmere (Sipri Yearbook 2004: 397). Tako so v Veliki Britaniji do junija 2002 imeli 42 projektov družbeno-zasebnega partnerstva in pobud zasebnega financiranja na obrambnem področju, skupaj vrednih 3,3 milijarde dolarjev. V Nemčiji se je ta proces začel leta 1999 s sporazumom o investiranju v Bundeswehru med vlado in

gospodarstvom (Kopač 2004: 26). Med stotimi največjimi obrambnimi podjetji je kar nekaj takšnih, ki večino dobička ustvarijo z aktivnostmi v storitvenem sektorju. V Veliki Britaniji bi omenil dva: QinetiQ in VT Group. QinetiQ je nastal leta 2001, pred tem pa je bil del Defence Evaluation and Research Agency (DERA), agencije obrambnega ministrstva. Storitve podjetja zavzemajo področje strateškega vojaškega svetovanja, raziskav in razvoja, internetne storitve in vojaško urjenje. VT Group pa se je iz ene izmed vodilnih ladjedelnic (Vosper Thornycroft) spremenil v podjetje, specializirano za storitveno dejavnost, saj je ta dejavnost leta 2002 predstavljala kar 80 % celotnega dobička podjetja (Sipri Yearbook 2004: 398).

Spremembe portfelja podjetij ustvarjajo novo partnerstvo med ponudnikom in povpraševalcem. Prvi poskuša s privatizacijo določenih aktivnosti zmanjšati stroške, drugi pa poskuša s storitveno dejavnostjo nadomestiti izpad dohodka zaradi zmanjšanja naročil.

5.3.3 Pojav novih ponudnikov na trgu oborožitve in vojaške opreme

Najhitreje rastoči sektorji so vojaška elektronika, telekomunikacije, informacijska tehnologija in najrazličnejše oblike storitvene dejavnosti (Sipri Yearbook 2004: 397). Zaradi zelo hitrih sprememb na področju elektronike in telekomunikacij, kjer razvoj novih komponent dopušča le štiri do pet let, je časovno nemogoče, da bi za to razvijali ločene vojaške komponente. Hkrati pa bi slednje bile predrage zaradi majhnega števila proizvedenih enot. Uporaba komercialnih komponent v vojaške namene je odvisna od državne politike nabave oborožitve in vojaške opreme. Zato pri državah opazamo povečano fleksibilnost v politiki nabave, saj vključevanje komercialnih komponent pripomore k zmanjšanju stroškov. Pri tem je mogoče govoriti tudi o spremembi povpraševalca, ki se je pričel obnašati kot pravi potrošnik. K temu je pripomoglo zmanjšane obrambnih proračunov, saj se države zavzemajo za uveljavitev sistema nabave oborožitve in vojaške opreme, ki bi bil bolj industrijsko orientiran in bi upošteval tržne zakonitosti. Trendi nabavne politike dandanes so: tekmovanje med ponudniki, sodelovanje industrije pri financiranju področja R&R, zahteva po produktivnosti, ki je

primerljiva z produktivnostjo v civilnem sektorju in odgovornost industrije pri zagotavljanju kvalitete in nizkih stroškov proizvodnje (Schmitt 2000: 9,10). Primera sprememb v politiki nabave oborožitve in vojaške opreme sta iniciativa *pametne nabave* (Smart procurement), ki so jo vpeljali v Veliki Britaniji, in reforma DGA v Franciji.

Poudariti je treba, da je s pojavom novih ponudnikov iz civilnega trga prišlo do pojava proizvodov dvojne rabe (v ang. dual use products), ki jih lahko uporabljamo tako za civilne kot tudi za vojaške namene. Primer zavedanja pomena proizvodov dvojne rabe je ZRN, kjer so leta 2004 sprejeli klavzulo Zakona o zunanji trgovini (Außenwirtschaftsgesetz) in Odloka o zunanji trgovini (Außenwirtschaftsverordnung), kjer je določeno, da mora biti tuj prevzem več kot 25 % podjetja s področja proizvodnje oborožitve in vojaške opreme potrjen s strani vlade. Klavzula pa vključuje tudi podjetja, ki proizvajajo proizvode dvojne rabe (Besse 2005: 5).

5.4 Različni pristopi k integraciji obrambne industrije

V Evropi prevladujeta dva pristopa, liberalističen in merkantilističen pristop k integraciji obrambne industrije. Vidna sta v primerih obeh največjih evropskih proizvajalk oborožitve in vojaške opreme, Veliki Britaniji in Franciji. V grobem lahko trdim, da je merkantilističen pristop prisoten v celotni kontinentalni Evropi, medtem ko je liberalističen, ki je značilen za Veliko Britanijo, posledica povezanosti omenjene države z ZDA.

5.4.1 Liberalističen pristop

Liberatilstičen¹⁷ pristop spodbuja avtonomijo obrambne industrije v odnosu do države in tudi privatizacijo omenjene gospodarske panoge. Predstavil ga bom na primeru Velike Britanije, ki je največjo spremembo v obrambni industriji doživela v osemdesetih letih, ko je prišlo do privatizacije pred tem nacionaliziranih podjetji, z izjemo področja raziskav in razvoja, ki je ostalo v domeni ministrstva za obrambo. Hkrati je prišlo do sprememb pri nabavi oborožitve in vojaške opreme, ki so predvidevala konkurenčnost na vseh ravneh, kar je skupaj z privatizacijo kljub zmanjšanemu proračunu vplivalo na 18,5 % povečanje nakupov oborožitve in vojaške opreme v obdobju 1980–1985. Spremembe v obrambni industriji ob koncu hladne vojne niso vplivale na Veliko Britanijo, saj je proces privatizacije in konsolidacije že zajel skoraj celotno obrambno industrijo. Pri procesu integracije obrambne industrije v Evropi je imela Velika Britanija vselej pragmatičen pristop, zavzemala se je za sodelovanje, hkrati pa je bila mnenja, da morajo spremembe biti vodene s strani industrije in ne politike. Kljub sodelovanju pri meddržavnih projektih, kot sta Tornado in Typhoon, ostajajo ZDA glavni akter v domači obrambni industriji, predvsem na področju letalstva (program JSF), jedrskega orožja in elektronike (Vestel 1995). Močno sodelovanje med obrambnimi podjetji Velike Britanije in ZDA je bilo tudi vzrok, da so ta že v osemdesetih spoznala tehnološke prednosti podjetij iz ZDA, kar je poleg prekomerne kapacitete obrambne industrije vplivalo na privatizacijo (Britz 2004: 77).

Danes predstavljajo obrambno industrijo v Veliki Britaniji monopolisti. Nacionalni prvak BAE Systems združuje celotno letalsko in oklepno industrijo ter tudi ladjedelnštvo. Na področju letalskih motorjev prevladuje Rolls-Royce, preostala večja podjetja pa so še GKN, Smiths, VT Group, Cobham in Meggitt. Velika Britanija je postala članica EDA in se vključila v skupni trg oborožitve in vojaške opreme, vendar pa se britanska obrambna industrija zaradi evropskega protekcionalizma usmerja v čezatlantsko sodelovanje. Izjema je le Švedska, kjer ima BAE Systems 35 % delež v Saab Group, Alvis pa je prevzel Hägglunds Vehicles. Obrambno ministrstvo je leta 2005

¹⁷ Ekonomski liberalizem se v notranji kot tudi v zunanji trgovini opira na teorijo absolutnih prednosti Adama Smitha. Zagovorniki liberalizma v notranji trgovini nasprotujejo podeljevanju monopolov s strani države za proizvodnjo določenih vrst blaga ali izvajanju določene trgovine. V zunanji trgovini pa zagovarjajo predvsem dve stališči. Prva se opira na prepričanje, da bo vsak ekonomski subjekt, če ga ne bo ovirala država, sam našel svoj optimalni položaj v mednarodni menjavi. Po drugi pa je z liberalnega stališča mogoče doseči optimalno raven mednarodne menjave le z določenimi vgrajenimi avtomatizmi v gospodarstvu (Jazbec 1997: 5).

predstavilo Strategijo obrambne industrije (Defence Industry Strategy-DIS), ki temelji na prestrukturiranju obrambne industrije s povečanjem pomena razvoja visoko tehnoloških sistemov in manjšemu poudarku tradicionalnim področjem kot sta oklepna tehnologija in ladjedelništvo. Pri tem bodo igrala zelo pomembno vlogo MSP oz. kot pravi obrambni sekretar John Reid: "Spremembe bodo boleče, vendar so nujne"(Anderson 2006: 24).

Liberalističen pristop tako spodbuja avtonomijo obrambne industrije v odnosu do države in tudi privatizacijo omenjene gospodarske panoge. Hkrati se zavzema za odprtje nacionalnega trga oborožitve in vojaške opreme, kar bi vplivalo na zmanjšanje stroškov nabave in izboljšalo konkurenčnost izdelkov domačih proizvajalcev, ki bi tako postala uspešnejša pri izvozu. Hkrati lahko v primeru liberalističnega pristopa k integraciji obrambne industrije govorimo o poskusu omejevanja političnega nadzora, tudi v primeru meddržavnega povezovanja, saj se zavzema za sodelovanje, ki bi bilo voden s strani industrije in ne politike. Kljub temu pa je potrebno poudariti, da država ohranja posebno vlogo v obrambni industriji, ki ni primerljiva z ostalimi industrijami, saj država v njej pogosto nastopa kot kupec, sponzor in regulator (Kopač 2005: 26).

5.4.2 Merkantilističen pristop

Merkantilizem¹⁸ je v Franciji na področju obrambne industrije doživel vrhunec v osemdesetih letih prejšnjega stoletja. V državni lasti je bilo kar 80 % obrambne industrije, 40 % obrambne proizvodnje pa je bilo namenjene izvozu, saj je država obsežno obrambno industrijo zaradi manjših naročil lastnih oboroženih sil ohranjala z agresivno politiko izvoza oborožitve in vojaške opreme. Francija se zavzema za obrambno industrijo, ki temelji na podjetjih, ki so v državni lasti, motivirane pa s strani konkurence in ohranjanja delovnih mest. Hkrati verjame, da je integracijo evropskega trga oborožitve in vojaške opreme mogoče doseči z političnimi odločitvami. Francoski

¹⁸ Merkantilizem je oznaka za doktrino, ki med ekonomskimi dejavnostmi poudarja pomen trgovine, zlasti favorizira zunanjo trgovino in izvoz. Gre za izrazito intervencionistično in protekcionistično doktrino. Država mora s svojimi ukrepi skrbeti za to, da bo po eni strani izvoz čim večji, po drugi strani pa uvoz čim manjši. Merkantilistični avtorji so mnenja, da je treba kar v največji meri izkoriščati domače resurse ekonomije, hkrati pa da za državo ni smotno izvažanje surovin, temveč predvsem končnih izdelkov (Sušjan 2006: 2123).

pristop na področju obrambne industrije je temeljil na samozadostnosti države pri proizvodnji oborožitve in vojaške opreme, obrambni industriji, ki ni avtonomna in je pod močnim vplivom države ter oboroženih sil, ki so bile pogosto neustrezno opremljene zaradi prilagajanja oborožitve in vojaške opreme izvoznim zahtevam. (Vestel 1995). Francija se na obrambnem področju za razliko od Velike Britanije zavzema za oblikovanje *trnjave Evropa*, kar zajema tudi obrambno industrijo, ki bi bila samozadostna v okviru Evrope. V preteklosti je Francija to težnjo poskušala zadovoljevati predvsem z samozadostnostjo in spodbujanjem sodelovanja v meddržavnih projektih (Britz 2004: 80).

Zaradi že večkrat omenjenih sprememb po koncu hladne vojne pa je obrambna industrija v Franciji zašla v težave. Odločilno je bilo predvsem zmanjšanje domačih naročil ter izvoza kot posledice spremenjenih varnostnih razmer in povečanja konfliktov nižje intenzivnosti v državah tretjega sveta, kar je vplivalo na manjše povpraševanje po sodobni oborožitvi in vojaški opremi. Kljub zmanjšanju obrambnega proračuna, ki je bil v primerjavi z ostalimi zahodnoevropskimi državami neznaten, je Francija začela reorganizirati obrambno industrijo, ki pa je bila močno odvisna od trenutnih političnih razmer. Zaradi velikega števila manjših, finančno šibkih podjetij je pričela s konsolidacijo obrambne industrije po sektorjih, saj so npr. na področju izstrelkov obstajali kar trije proizvajalci Aérospatiale, Matra in Thompson CSF. Prišlo je tudi do zmanjšanja jedrskih sil in izdatkov, ki so bili namenjeni za njihovo opremljanje, saj so ugotovili, da so rakete, ki so shranjene v silosih na kopnem, izgubile pomen. Pričeli so tudi z zapiranjem tovarn in manjšanjem števila zaposlenih, zamujali pa so predvsem pri privatizaciji, saj so bila obrambno-proizvodna podjetja v slabem finančnem položaju zaradi neprestanih državnih subvencij, politika pa je pod pretvezo nacionalnega pomena poskušala obdržati obrambno industrijo v državni lasti (Ibid.: 82–84). Danes je obrambna industrija v Franciji konsolidirana in v večini privatizirana. Usmerjenost k evropskemu povezovanju je nakazala z ustanovitvijo EADS in MBDA, vendar želi v obrambni industriji v kontinentalni Evropi ohraniti vodilno vlogo. Obrambna industrija tako zaposluje 165.000 ljudi, prodaja oborožitve in vojaške opreme je leta 2005 znašala 16,5 milijarde EUR, obrambni proračun pa ostaja med najvišjimi v Evropi, kar 2,5 %. Obrambna industrija ima v bližnji prihodnosti zagotovljena domača naročila kljub

stalnemu upadu izvoza, precej pa je odvisno tudi od predsedniških volitev leta 2007 (Lewis 2006: 73-74).

Merkantilističen pristop tako zastopa obsežno državno vključevanje v obrambno industrijo. Navkljub privatizaciji mora država ohraniti visok delež državnega kapitala v obrambni industriji. Hkrati se mora aktivneje vključevati v vodenje samih podjetij. Država mora podpirati nacionalno oborožitveno industrijo z nakupi njenih proizvodov, saj je ohranjanje obrambne industrije (čim večjega števila sektorjev proizvodnje oborožitve in vojaške opreme) nacionalnovarnostni interes. Merkantilističen pristop se zavzema za institucionalistično ekonomsko integracijo, ki bi bila vodena s strani državne politike v skladu z nacionalnimi interesi.

6. INSTITUCIONALNI PRIMERI INTEGRACIJE EVROPSKE OBRAMBNE INDUSTRIJE

Poleg že omenjenih primerov integracije na ravni evropske obrambne industrije, pa je potrebno omeniti prizadevanja, ki potekajo na ravni najrazličnejših mednarodnih organizacij na območju Evrope. Njihova težnja je predvsem povezovanje evropske obrambne industrije, tako na področju R&R, kot tudi pri načrtovanju in izvedbi skupnih projektov izdelave oborožitvenih sistemov. Po koncu bipolarne delitve Evrope in zaradi vojn na Balkanu je postalo jasno, da mora Evropa postati samostojna pri zagotavljanju lastne varnosti, kar zadeva tudi področje obrambne industrije. Proces privatizacije obrambne industrije, ki se je v Veliki Britaniji pričel že v osemdesetih letih, kasneje pa delno nadaljeval tudi v preostalih državah, je pomenil delno izgubo moči države v obrambni industriji, hkrati pa je bila privatizacija predpogoj za proces integracije obrambne industrije. Vendar pa ostaja država največji kupec oborožitve in vojaške opreme, kar vpliva na vzpostavitev institucionalnih okvirjev na meddržavni ravni (Kopač 2005: 26). Pojavila se je potreba po pravnem in regulativnem okviru pri integraciji obrambne industrije in zastavlja se vprašanje, ali lahko EDA vzpostavi takšen okvir. Institucionalno povezovanje lahko razdelimo na tri ravni, in sicer:

- sodelovanje na področju R&R,

- načrtovanje in izvedba meddržavnih projektov,
- oblikovanje skupnega evropskega trga oborožitve in vojaške opreme.

Tehnološka revolucija, ki se kaže v vse večjih stroških R&R, povečanju pomena informacijske tehnologije, ki povečuje zmogljivost orožij, dvojni rabi tehnologij in mednarodni konkurenci, predvsem pa tehnološki prednosti, ki so si jo na tem področju pridobile ZDA, to so vzroki za sodelovanje na področju R&R in krepitev EDTIB (Schmitt 2003: 7). Institucionalna integracija predstavlja hkrati možnost predstavitev zahtev posameznih oboroženih sil ter s tem oblikovanje skupnih potreb oziroma povezovanje držav s skupnimi potrebami, kar vpliva na načrtovanje in izvedbo skupnih projektov. Oblikovanje evropskega obrambnega trga, ki bi predstavljal usklajevanje povpraševanja in ponudbe na področju oborožitve in vojaške opreme, je ena izmed temeljnih nalog EDA, oblikovanje skupnega obrambnega trga pa je v preteklosti že bila naloga IEPG, vendar omenjeni forum pri njegovi realizaciji ni bil uspešen. Vzpostavitev takšnega trga omogoča primerno okolje za oblikovanje DTIB, predvsem pri oblikovanju *t. i. centrov znanja*¹⁹, ki bi predstavljali nadaljnji korak pri krepitev EDTIB.

Predstavil bom le najpomembnejše institucionalne primere integracije obrambne industrije v Evropi, OCCAR, WEAG, WEAO in EDA. Pri tem bom izpustil nekatere institucije, kot npr. zvezo NATO, ki ni primer institucionalne integracije, saj zgolj upravlja meddržavne projekte, Evropsko zvezo letalske in obrambne industrije (Aerospace and Defence Industries Association of Europe-ASD), ki se koncentrira na nacionalni ravni in predstavlja interese industrije in ne države ter *ad hoc* formirane institucije, primer katere je npr. IEPG.

6.1 Zahodnoevropska oborožitvena skupina

Na srečanju ministrskega sveta ZEU v Rimu maja 1993 je prišlo do preimenovanja foruma za oborožitveno sodelovanje IEPG v WEAG. Leta 1999 so Češka, Poljska in

¹⁹ Pri pojmu *centri znanja* gre za raziskovalne inštitute, laboratorije, testne poligone, ki opravljajo R&R delo na področju oborožitve in vojaške opreme.

Madžarska postale pridružene članice²⁰ ZEU, na srečanju obrambnih ministrov v Luxemburgu pa so načine sodelovanja, sprejete v Erfurtu dopolnili tako, da omogočajo pridruženim partnericam²¹ ZEU sodelovanje v odborih WEAG in njihovih podskupinah v vsaki točki dnevnega reda, hkrati pa tudi sodelovanje v posameznih projektih vključno z prevzemom finančnega deleža programa. Število držav članic WEAG se je leta 2000 s trinajst povečalo na devetnajst, saj so bile mednje sprejete še Avstrija, Švedska, Finska, Češka, Poljska in Madžarska.

Cilji WEAG so (WEAG 2005):

- učinkovitejša raba sredstev,
- odprtje nacionalnih trgov oborožitve in vojaške opreme,
- krepitev EDTIB,
- sodelovanje na področju R&R.

Organizacijska struktura (glej prilogo C) WEAG je sledeča (Western European Union 1998: 66–68):

1. **Srečanje obrambnih ministrov**, ki poteka enkrat letno, je najvišje telo za odločanje, in forum, ki potrdi sprejete odločitve srečanj Nacionalnih oborožitvenih direktorjev ter usmerja nadaljnje aktivnosti organizacije.
2. **Srečanje Nacionalnih oborožitvenih direktorjev (National Armaments Directors-NADs)**, ki so predstavniki nacionalne obrambne industrije, združene v European Defence Industries Group (EDIG)²², poteka dvakrat letno, obravnavajo poročila odborov, oborožitvenega sekretariata, EDIG, sprejema pa temeljne odločitve in nadzoruje ter vodi delo nižjih organov.

²⁰ Pridružene članice ZEU lahko polno sodelujejo na sejah sveta ZEU in njegovih delovnih telesih, lahko so stalno zastopane v načrtovalni celici ter lahko sodelujejo v skupnih vojaških akcijah ZEU. Pridružene članice so: Češka, Islandija, Madžarska, Norveška, Poljska in Turčija, vse pa so članice WEAG (Grizold 2002: 667).

²¹ Pridružene partnerice ZEU lahko sodelujejo na sejah sveta ZEU, ne morejo pa sodelovati pri odločanju. Pridružene partnerice so: Bolgarija, Estonija, Latvija, Litva, Romunija, Slovaška in Slovenija (Ibid.).

²² EDIG je bila ustanovljena leta 1990 kot mednarodna zveza s sedežem v Bruslju. V njej so združena nacionalna predstavništva obrambne industrije držav članic skupine. EDIG se je leta 2004 zružil z AECMA (European Association of Aerospace Industries) in EUROSPACE (The Association of European Space Industry) v ASD (WEAG 2005).

3. **Upravna skupina**, je stalni forum pod nadzorom NADs, pripravlja pa srečanja NADs in nadzoruje izvajanje sprejetih odločitev, hkrati pa spremlja delo WEAG ter o tem obvešča Svet ZEU in NADs.
4. **Oborožitveni sekretariat** nudi administrativno podporo odboru, srečanjem obrambnih ministrov in NADs ter ostalim telesom WEAG.

5. Odbori:

- Odbor 1: *meddržavni projekti*: cilj odbora je promoviranje finančno učinkovitih meddržavnih projektov, ki usklajujejo vojaške potrebe držav članic WEAG ter pomagajo izboljšati sposobnost in konkurenčnost obrambne industrije v Evropi. Odbor 1 ima štiri skupine: skupna, letalstvo, kopno, pomorstvo. Ko so zaznane skupne potrebe, je ustanovljena podskupina, ki harmonizira potrebe med ustanoviteljicami podskupine. Sledi ustanovitev projektne skupine, ki je namenjena realizaciji projekta.
- Odbor 2: *Raziskovalno in tehnološko sodelovanje*: odbor aktivno sodeluje z raziskovalno celico WEAO, ki deluje kot samostojen organ znotraj ZEU. Znotraj Odbora 2 deluje več programov na ravni R&T. EUCLID je program, ki združuje tako industrijo kot tudi raziskovalne inštitute, program THALES, ki je bil ustanovljen leta 1996 spodbuja medvladno sodelovanje raziskovalnih inštitutov ter ustanavljanje skupnih programov, program EUROPA, ustanovljen leta 2001 pa temelji na dveh principih, transparentnosti in fleksibilnosti in pokriva različne programe in projekte na ravni raziskav in tehnološkega sodelovanja.
- Odbor 3: *Proceduralne in ekonomske zadeve*: sestaja se trikrat letno na plenarnem zasedanju, obravnava pa glavne aspekte obrambne ekonomske politike in procedure sodelovanja pri meddržavnih projektih.

WEAG je prenehal delovati 23. maja 2005, pred tem pa je že prišlo do prevzema nekaterih programov WEAG s strani EDA.

6.2 Zahodnoevropska oborožitvena organizacija

19. novembra 1996 je bila ustanovljena raziskovalna celica WEAG, WEAO, ki je formalno podrejen organ ZEU z sedežem v Bruslju, ima pa legalne pristojnosti za sklepanje pogodb. Cilji WEAO so promoviranje evropskega oborožitenega sodelovanja, krepitev EDTIB ter oblikovanje legalnega ogrodja za EDA (Shinasi 1997: 7). WEAO

izvaja v imenu ZEU ali enega oziroma več članov naslednje funkcije (Schmitt 2003: 12–13):

- aktivnosti na področju R&T,
- nabava oborožitve in vojaške opreme,
- študije,
- upravljanje premoženja in objektov,
- ostale funkcije, ki so potrebne za delovanje organizacije.

Organizacijska struktura WEAO (glej prilogo D) je (WEAO 2006):

- **upravni odbor** (Board of Directors), kjer zasedajo NADs oziroma njihovi predstavniki, ki upravljajo WEAO, srečujejo se enkrat letno. Predsednika upravnega odbora izvolijo med seboj za obdobje enega leta,
- **finančni in raziskovalno-tehnološki odbori** kot posvetovalna telesa, ki svetujejo upravnemu odboru pri odločitvah s področja financ in R&T zadev,
- **raziskovalna celica**, ki nudi administrativno podporo in podporo pri sklepanju pogodb projektom znotraj WEAO kot tudi Odboru 2 in njegovim podskupinam organizacije WEAG.

Delo na področju raziskav in tehnologije je deljeno na 12 odborov²³ iz skupnih evropskih prioritetenih področij (Common European Priority Area-CEPA). CEPA 1 zavzema področje sodobne radarske tehnologije, CEPA 2 mikroelektronov, CEPA 3 naprednih materialov, CEPA 6 napredne obdelave informacij in komunikacije, CEPA 8 napredni optoelektronični sistemi in tehnologije, CEPA 9 satelitski nadzor in vojaška vesoljska tehnologija, CEPA 10 podvodna tehnologija in hidrodinamika, CEPA 11 obrambno modeliranje in simulacijska tehnologija, CEPA 13 radiološka, kemična in biološka obramba, CEPA 14 energetski materiali, CEPA 15 raketna in robotska tehnologije ter UAV in CEPA 16 elektronski inženiring (Ibid.). Omeniti je treba tudi program EUROFINDER, ki je bil ustanovljen leta 1996 in je pod okriljem programa EUROPA.

²³ Na zasedanju odborov države predstavijo projekte, za katere skušajo pridobiti interesente. Država ki predstavi projekt ga tudi vodi, vanj pa se združijo tako industrija kot tudi raziskovalni inštituti držav udeleženk projekta. Primer uspešnega projekta pod okriljem CEPA 10 je RTP 10.7 sistem za onespabljanje podvodnih min (WEAO 2006).

EUROFINDER konferenca poteka enkrat letno z namenom spodbujanja podjetij s področja obrambne industrije, predvsem MSP ter raziskovalnih inštitutov k ustanavljanju konzorcijev s področja obstoječih tehnoloških prioritetnih področij (Ibid.). WEAO raziskovalna celica je prenehala s svojimi aktivnostmi 31. avgusta 2006, pri tem pa je prišlo do prenosa obstoječih projektov pod okrilje Direktorata za raziskave in tehnologijo EDA.

6.3 Organizacija za oborožitveno sodelovanje

Obrambni ministri Francije, Italije, Nemčije in Velike Britanije so 12. novembra 1996 podpisali dokument o ustanovitvi OCCAR. OCCAR je organizacija za upravljanje meddržavnih projektov na področju oborožitve in vojaške opreme s sedežem v Bonnu v Nemčiji in je brez legalnih pravic sklepanja administrativnih pogodb. Leta 2003 se je organizaciji priključila še Belgija, leta 2005 pa Španija.

Cilji OCCAR so (Shinasi 1997: 7):

- konsolidacija upravljanja projektov,
- koordiniranje dolgoročnih zahtev in razvoj skupne investicijske politike,
- izboljšanje konkurenčnosti evropske obrambne industrije,
- zamenjava koncepta *juste retour* s pravičnejšim razmerjem, ki bo odvisen od posameznega projekta,
- odprtje organizacije evropskim državam, ki spoštujejo te principe in nameravajo sodelovati v meddržavnih programih,
- dajanje prednosti opremi, k razvoju katere je država prispevala znotraj organizacije OCCAR.

Organizacijsko je OCCAR razdeljen na nadzorni svet in izvršno administracijo (glej prilogo E). Nadzorni svet je najvišja raven odločanja v OCCAR in upravlja ter nadzira delo odborov in izvršne administracije. Predstavniki nadzornega sveta so obrambni ministri držav članic oziroma njihovi predstavniki, srečujejo pa se dvakrat letno ali na zahtevo ene izmed članic. Administrativno pomoč nadzornemu svetu nudi izvršna

administracija, ki je izvršno telo za implementacijo odločitev, ki jih sprejme nadzorni svet. Vključuje centralno pisarno v Bonnu, kjer imajo sedež Direktorat in finančni, kadrovski, korporativni oddelek ter oddelek za upravljanje oborožitvenih programov. Izvršna administracija nadzoruje tudi delo posameznih programov organizacije OCCAR (Schmitt 2003: 47–50).

Trenutno deluje v okviru organizacije OCCAR sedem programov, ki so plod meddržavnih projektov. Program taktičnega in strateškega zračnega transporta z razvojem letala A400M, kjer sodelujejo Belgija, Francija, ZRN, Španija, Turčija in Velika Britanija. Program večnamenskega oklepnega vozila BOXER, kjer sodelujeta ZRN in Nizozemska. Sistem lociranja ognja COBRA, ki je v uporabi od leta 2005, pri programu pa sodelujejo Francija, ZRN, Turčija in Velika Britanija. Program večnamenske evropske fregate FREMM, kjer sodelujeta Francija in Italija. Bojni helikopter nove generacije TIGER, v program so vključene Francija, ZRN in Španija, v uporabi je že od leta 2004. Program ROLAND, kjer sodelujeta Francija in ZRN, je bil namenjen vzdrževanju in logistični podpori sistema, ki je v uporabi že od leta 1978, prenehal pa naj bi leta 2007, saj ZRN umika omenjeni protiletalski raketni sistem kratkega dosega iz uporabe. Program FSAF pa predstavlja novo generacijo raket zemlja-zrak, pri katerem sodelujeta Francija in Italija, pri sistemu PAAMS pa tudi Velika Britanija (OCCAR 2007).

Konvencija o ustanovitvi OCCAR je bila podpisana septembra leta 1998, ratifikacija konvencije pa je bila zaključena leta 2000. Namen organizacije je predvsem promoviranje meddržavnih projektov z namenom zmanjšanja stroškov R&R ter stroškov življenjskega cikla (vzdrževanje in nadgradnja) oborožitve in vojaške opreme (Schmitt 2003: 45). S procesom internacionalizacije in privatizacije obrambne industrije je država pričela izgubljati nadzor nad slednjo. Tako ni več nastopala kot ponudnik in povpraševalec v eni osebi. Pojavila se je potreba po organizaciji, ki bi upravljala meddržavne projekte, v katerih bi države sodelovale na podlagi potreb in zagotavljanja naročil, hkrati pa bi sodelovala s podjetji pri izvedbi projektov.

Kot glavno prednost organizacije lahko omenimo zamenjavo koncepta *juste retour* s dinamičnejšim konceptom, ki se prilagaja posameznim projektom in tudi možnost sodelovanja držav nečlanic v skupnih projektih organizacije. Organizacija

OCCAR je nastala zaradi nezadovoljstva Francije in Nemčije z ZEU pri vzpostavitvi evropskega trga oborožitve in vojaške opreme (Shinasi 1997: 7). OCCAR bi na podlagi 8. člena Konvencije o ustanovitvi²⁴ lahko postal oborožitvena agencija, ki bi pokrivala številne aktivnosti, vendar ji zaradi pomanjkanja političnih interesov držav članic organizacije to ni uspelo (Schmitt 2003: 45). Kot slabost moram omeniti tudi dejstvo, da organizacija OCCAR združuje interese le največjih držav na področju obrambne industrije v Evropi, nima pa podpore majhnih in srednje velikih držav.

6.4 Evropska obrambna agencija

Na poti do ustanovitve EDA, katere začetek pomeni dogovor, ki so ga sprejeli obrambni ministri na neformalnem zasedanju novembra 2003, Evropski svet pa je dal končno podporo za ustanovitev EDA 15. junija 2004, je bilo sprejetih kar nekaj dokumentov, pomembnih za integracijo evropske obrambne industrije v okvirjih EU. S sprejemom Kölnske deklaracije o nadaljnji krepitvi EVOP je junija 1999 Evropski svet spoznal potrebo po krepitvi DTIB ter se zavzel za tesnejše in učinkovitejše sodelovanje obrambne industrije, hkrati pa tudi za nadaljnjo harmonizacijo na področju načrtovanja in nakupov oborožitve in vojaške opreme. Evropski parlament je v resoluciji o evropski obrambni industriji pozval Evropsko komisijo naj obravnava vprašanja proizvodnje in nakupov oborožitve in vojaške opreme. Komisija je leta 2003 sprejela komunike z omenjenih področij, v katerih predlaga sprejetje primerne tržne zakonodaje in pogojev na posebnih področjih, in sicer standardizaciji, spremljanju z obrambo povezane industrije, transferjev izdelkov, delov, polizdelkov in surovin, pravil nakupov, nadzora izvoza dvonamenskih

²⁴ 8. člen drugega poglavja Konvencije o ustanovitvi OCCAR pravi, da bo organizacija zadovoljevala naslednje naloge in podobne funkcije, v kolikor se bodo za to zavemale države članice (OCCAR 2007) :

- a.) upravljanje obstoječih in bodočih meddržavnih projektov, kar lahko vključuje nadzor konfiguracije in vzdrževanje kot tudi raziskovalne aktivnosti,
- b.) upravljanje tistih nacionalnih programov držav članic, ki so jim bili dodeljeni,
- c.) priprava splošnih tehničnih specifikacij za razvoj in nabavo oborožitve in vojaške opreme, ki je bila definirana z harmonizacijo,
- d.) v sodelovanju z vojaškim štabi koordinacija in planiranje skupnih raziskovalnih aktivnosti ter študij tehničnih rešitev za doseg bodočih operacionalnih ciljev,
- e.) koordinacija nacionalnih odločitev glede vprašanja skupne DTIB,
- f.) koordinacija finančnih investicij in uporabe objektov za testiranja.

izdelkov ter raziskav in razvoja, predloge pa so države članice EU sprejele (Kopač 2004: 24–25).

Evropska obrambna agencija EDA je agencija EU. Njene članice so vse države EU z izjemo Danske. EDA je zadolžena za naslednje naloge (Evropa 2007):

- razvijanje obrambnih zmogljivosti EU na področju kriznega upravljanja,
- spodbujanje evropskega sodelovanja na področju oborožitve,
- krepitev evropskih industrijskih in tehnoloških zmogljivosti na obrambnem področju in vzpostavitev konkurenčnega evropskega trga oborožitve in vojaške opreme v posvetovanju s Komisijo,
- spodbujanje raziskav v povezavi z raziskovalnimi dejavnostmi EDTIB na obrambnem področju.

Organizacijska struktura EDA (glej prilogo F) je razdeljena na upravni odbor, ki je najvišje telo agencije, ki sprejema glavne odločitve, sestavljajo pa ga obrambni ministri članic EDA in Generalni sekretar Javier Solana. Upravni odbor se na ravni ministrov sestaja vsaj dvakrat letno in redno na ravni nacionalnih oborožitvenih direktorjev, nacionalnih raziskovalnih direktorjev in nacionalnih načrtovalcev obrambne in varnostne politike. Upravni odbor deluje v okviru smernic, ki jih sprejme Evropski svet in je pod njegovo avtoriteto. Na delo EDA vpliva tudi Evropska komisija, ki je izvršna veja EU, hkrati pa sprejema predloge za evropsko zakonodajo z vidika interesov Unije in ne interesov držav članic. Zunanji partnerji, s katerimi sodeluje EDA, so OCCAR, članice pogodbe Pisma namere (Letter of Intent-LoI)²⁵ in zveze NATO (EDA 2007). Izvršna funkcija v agenciji pripada Generalnemu direktorju in njegovemu namestniku, delo pa je razdeljeno na pet direktorátov :

- **Direktorat za razvoj obrambnih sposobnosti:** glavni namen je sodelovanje s članicami pri razvoju obrambnih sposobnosti unije na osnovi Razvojnega načrta

²⁵ LoI dogovor, podpisan leta 2000, pokriva področje varnosti dobave, izvoza in transferja. Smotrno je zaradi povečanja konsolidacije in sodelovanja obrambne industrije, velja le za države podpisnice pogodbe in zavzema meddržavne projekte in transnacionalne družbe. Pristojnosti LoI so omejene, saj so poskušali narediti okvir, ki določa pravila ravnanja, kompatibilen z nacionalnimi zakoni držav podpisnic. Rešitve, ki jih ponuja LoI so kompleksne in nejasne, ratifikacija in implementacija pogodbe je vzela veliko časa, pogodba pa še danes ni povsem operativna. Države podpisnice LoI so Francija, Italija, ZRN, Španija, Švedska in Velika Britanija (Schmitt 2005: 13).

izboljšanja sposobnosti (Capability Development Plan) pri podpori EVOP in združitvi prizadevanj ter sredstev pri transformaciji in razvoju interoperabilnih in cenovno učinkovitih oboroženih sil (Ibid.).

- **Direktorat za oborožitveno sodelovanje:** deluje na področju promoviranja meddržavnega sodelovanja na tem področju, predvsem pri harmonizaciji vojaških potreb. Ko so doseženi dogovori glede potreb in izoblikovani skupni projekti, pride do upravljanja posameznih projektov, ki prerastejo v konkretne programe. EDA še nima zadostnega lastnega proračuna, ki bi omogočal nakup oborožitve in vojaške opreme ter upravljanje meddržavnih projektov (Kopač 2004: 25). V bližnji prihodnosti bo implementacija upravljanja projektov najverjetneje potekala v sodelovanju z organizacijo OCCAR. Direktorat za oborožitveno sodelovanje se zavzema tudi za koordinacijo obstoječih projektov, predvsem z vidika skupnih rešitev podpore oborožitve in vojaške opreme ter klubov uporabnikov na področjih vzdrževanja in nadgradenj, saj stroški življenjskega cikla oborožitve in vojaške opreme znašajo nekajkrat več kot stroški R&R ter proizvodnje. Direktorat poskuša identificirati in razglasiti najboljše primere na področjih standardov nabave oborožitve in standardizacije procesov nabave, inovativnega financiranja in racionalizacije infrastrukture, predvsem glede vprašanja *centrov znanja* (EDA 2007),
- **Direktorat za industrijo in trg:** skrbi za vzpostavitev mednarodno konkurenčnega trga oborožitve in vojaške opreme, podporo prestrukturiranju in krepitvi EDTIB ter ohranjanje dialoga med industrijo, komisijo in ostalimi soudeleženci, kot so OCCAR, NATO in države članice, ki so aktivni v procesu vzpostavitve trga oborožitve in vojaške opreme (Ibid.),
- **Direktorat za R&T:** nudi podporo upravnemu odboru v zvezi z področjem R&T, sodeluje z ostalimi upravami, državami članicami in ostalimi akterji pri vzpostavitvi in upravljanju sodelovanja na tem področju. V preteklosti sta na ravni R&T veliko storila predvsem WEAG in raziskovalna celica WEAO, ki sta pripomogla k transparentnosti t. i. *evropske raziskovalne in tehnološke skupnosti*. To je omogočilo lažje povezovanje inštitutov in podjetij, ki delujejo na področju R&T, saj prihodnost na tem področju ne dopušča podvajanj in zahteva sodelovanje, tudi v obliki skupnega financiranja. S povečanjem pomena telekomunikacij, računalniške tehnologije,

optike, elektronike in informacijske tehnologije na področju oborožitve in vojaške opreme je nastala potreba po tesnem sodelovanju in informiranju med raziskavami, ki potekajo na obrambnem in civilnem področju. Hkrati je delež izdatkov, ki jih ZDA porabijo na področju R&T, kar pet krat večji od evropskega, saj je bilo v preteklih letih le 2 % vseh evropskih obrambnih izdatkov namenjenih področju R&T, od tega jih je bilo le 10 % porabljenih preko skupnih evropskih programov. Cilji agencije v zvezi z R&T so tako spodbujati sodelovanje na tem področju, ki je osredotočeno na izboljšanje obrambnih sposobnosti in razvoj strategij za krepitev obrambne tehnologije v Evropi. EDA poskuša te cilje uresničiti z zagotavljanjem orientacije evropskih obrambnih sposobnosti, soglasnim oblikovanjem R&T prioritet, natančnim spremljanjem napredka, odkupom rezultatov R&T dela, seveda v okviru proračunskih sposobnosti in sodelovanjem s Komisijo ob raziskavah s področja varnosti in obrambe (Ibid.),

- **Direktorat za skupno podporo:** deluje na ravni financiranja, kadrovanja, pogodb in pravne pomoči, infrastrukture, informacijske tehnologije in varnosti (Ibid.).

6.4.1 Evropski trg oborožitve in vojaške opreme

Kljub intenzivnemu delu na področju R&T²⁶, oblikovanju EVOP²⁷ in aktivnostim, ki potekajo na področju meddržavnih projektov oborožitve in vojaške opreme²⁸, je vzpostavitev in upravljanje skupnega evropskega trga oborožitve in vojaške opreme temeljna naloga agencije. Izdatki nabave oborožitve in vojaške opreme so v ZDA v letu 2005 znašali 147.5 milijarde US\$, medtem ko so v Evropi le 38 milijard US\$ pri tri do

²⁶ Ob ustanovitvi EDA so se države članice agencije zavezale, da bodo povečale učinkovitost na obrambnem področju R&T. Pri tem sta izpostavljeni predvsem dve dimenziji (EDA 2007):

- povezovanje funkcij, ki so bile pred tem ločene (R&T, obrambne sposobnosti, itd.) v okviru EVOP,
- razvoj evropskih obrambnih sposobnosti in krepitev EDTIB, zato je potrebno izboljšati učinkovitost in nameniti več sredstev področju R&T.

²⁷ EVOP vključuje postopno oblikovanje skupne obrambne politike Evropske unije, ki vodi do skupne obrambe in ne posega v posebno naravo varnostne in obrambne politike posameznih držav članic Evropske unije ter spoštuje obveznosti držav članic Evropske unije, ki izhajajo iz njihovega članstva v NATO. Hkrati ni v nasprotju s skupno zunanjo in varnostno politiko NATO, ampak je z njo združljiva (Ministrstvo za zunanje zadeve 2007).

²⁸ Primera takšnih meddržavnih projektov sta: Bojevnik 21. stoletja (21. Century Warrior) in okleпно bojno vozilo (Armoured Fighting Vehicles).

štirikrat večjem številu proizvajalcev oborožitve in vojaške opreme. Zato prihaja na manjšem evropskem trgu do številnih podvajanj in tako je v Evropi danes 23 programov oklepni bojnih vozil ob že znanem dejstvu, da nobena evropska država ni več sposobna ohranjati obrambno proizvodnjo na vseh področjih (Anderson 2006:7).

Razlog za oblikovanje skupnega trga je očiten. Skupen trg bi vključeval tako ponudbo kot povpraševanje in bi omogočal podjetjem povečanje *t. i. domačega trga*, ki bi se razširil na vso Evropo. To bi pripomoglo k izoblikovanju nekega zdravega jedra obrambne industrije, saj bi tržne zakonitosti dopustile obstoj le tehnološko najboljšim in finančno najugodnejšim podjetjem, prišlo pa bi do propada, prevzema, združitve ali prekvalifikacije številnih podjetij s tega področja, ki so pred tem živel na račun pomoči države, predvsem pri zagotavljanju naročil in finančne pomoči. Zmanjšalo bi se število podjetij v obrambni industriji, ustvarili bi se *centri znanja*, zmanjšali bi se primeri podvajanj in povečala bi se naročila. Istočasno bi konkurenčnost prisilila dobavitelje v optimizacijo produkcijskih zmožnosti in pripomogla k zmanjšanju stroškov ter ohranila EDTIB konkurenčno (Schmitt 2005:10–11). Evropski trg oborožitve in vojaške opreme je bil ustanovljen 1. julija 2006, k prostovoljnemu sistemu nabave oborožitve in vojaške opreme pa je pristopilo 22 držav članic EDA z izjemo Španije in Madžarske²⁹.

Glavni namen skupnega trga je povečanje konkurenčnosti in transparentnosti, gre pa za prostovoljen, neobvezujoč, medvladni sistem, kjer je odločitev o izbiri dobavitelja povsem na strani države in ki temelji na osnovi pravil ravnanja pri nabavi oborožitve in vojaške opreme (Code of Conduct). Omenjena pravila ravnanja predvidevajo objavo naročil, vrednih več kot 1 milijon €, ki so izključena iz Direktive javnih naročil Evropske skupnosti in spadajo pod člen 296 pogodbe iz Nice. Iz tega so izključena naročila nuklearnega orožja in nuklearnih pogonskih sistemov, biološko, bakteriološko in radiološko orožje, kriptografska oprema, izjeme pa so lahko tudi nujni operativni primeri, nadgradnje in vzdrževanje oborožitvenih sistemov ter izredni primeri nacionalne varnosti (Hammarström 2006: 7). V kolikor država članica ne objavi naročila oziroma se odloči za uveljavitev člena 296, mora svoje razloge objasniti v poročilu obrambni agenciji, kršitve pa obravnava upravni odbor, sankcije so le politične narave. Naročila so objavljena na

²⁹ Španija ni pristopila zaradi skrbi za domačo obrambno industrijo, ki je v večini v državni lasti, Madžarska pa je morala upoštevati vpliv pogodb, ki vključujejo protidobave. Obe državi sta izrazili možnost, da se agenciji priključita kasneje (Anderson 2006:7).

elektronski oglasni deski (Electronic Bulletin Board-EBB), kjer je objavljeno referenčno število naročila, kdo je naročnik, kaj naroča, kratek opis pogodbe, približna ocena pričetka in trajanja pogodbe, navodilo o tem, ali se lahko dobavitelj poteguje za posamezen del pogodbe, datum oddaje ponudb, možnost predizbora ponudnikov, kriteriji predizbora in jezik, v katerem mora biti napisana ponudba, ter kriteriji izbora dobavitelja (EDA 2007).

Maja 2006 so se obrambni ministri držav članic dogovorili o pravilih najprimernejše prakse v mreži poddobaviteljev (Code of Best Practice in the Supply Chain), da bi izboljšali raven konkurenčnosti tudi na ravni poddobaviteljev in dali možnost majhnim in srednje velikim podjetjem ter tako privabili v obrambno industrijo nove akterje iz civilnega sektorja. Tako so 29. marca uvedli v uporabo elektronsko oglasno desko za industrijske pogodbe (EBB- Industry Contracts), kjer podjetja objavljajo naročila za poddobavitelje, vendar je bilo v obeh EBB na letni ravni objavljenih le 10 % vseh nabav oborožitve in vojaške opreme v EU.

20. septembra 2006 je upravni odbor EDA sprejel pomembne predloge na ravni varnosti dobav in informacij. Države članice so se zavezale, da bodo v primeru izrednih razmer, kriz ali oboroženih spopadov, storile vse potrebno pri dobavi blaga in storitev državi članici, ki je naročnik, pri tem ni izključena tudi dobava iz lastnih zalog. Dogovorjena so bila tudi pravila varovanja tajnih in zaupnih informacij, ki so povezana z nabavo oborožitve in vojaške opreme (Ibid.).

6.4.2 Prihodnost EDA in skupnega trga oborožitve in vojaške opreme

Temeljna naloga EDA je trg oborožitve in vojaške opreme in z njim povezana krepitev EDTIB. Na področju EDTIB je bila organizirana prva konferenca 1. 2. 2007. Njen namen je bil predvsem pridobitev čim širših stališč vladnih in nevladnih predstavnikov (industrije, akademij in inštitutov). Generalni sekretar EDA Javier Solana je menil, da je potrebno zmanjšati evropsko tehnološko odvisnost in da je potrebno vzpostaviti sistem združenih naročil, ki so pogoj za izkoriščanje ekonomije obsega, hkrati pa je potrebno proizvajati in dobavljati tisto, kar evropske oborožene sile resnično potrebujejo. Podpredsednik Evropske Komisije Gunther Verheugen je menil, da bo nova direktiva za

obrambne nabave, ki jo pripravlja Komisija, nadomestila prostovoljni režim, ki ga je pred pol leta vpeljal skupen trg oborožitve in vojaške opreme. Ravno zaradi neurejenih pravnih podlag na področju notranjih transferjev oborožitve in vojaške opreme nastane vsako leto v EU za 3 milijarde EUR škode. Predstavnik ADS pa je predlagal oblikovanje t. i. *skupine modrecev*³⁰, ki bi pomagala pripraviti predlog za ključne tehnologije. Predstavniki konference so bili mnenja, da mora EDTIB izhajati iz obrambnih potreb držav članic in EU, da pravočasno zagotovi vrhunsko (cutting-edge) tehnologijo in da opredeljuje zahteve po stroškovni učinkovitosti, globalni konkurenčnosti in prispevku k splošni gospodarski rasti (Konferenca o evropski obrambno tehnološki in industrijski osnovi, 1. 2. 2007).

Obrambni ministri držav članic EDA so 14. maja 2007 sprejeli strategijo EDTIB. Nova strategija se zavzema za ohranjanje močne DTIB v Evropi, kar je temeljnega pomena za prihodnost EVOP. DTIB mora sodelovati s tehnološko in industrijsko bazo civilnega sektorja, hkrati pa premagati nacionalna nesoglasja in oblikovati nove ekonomske vidike sodelovanja na obrambnem področju. Pri tem ne sme prihajati do podvajanj programov, oblikovati pa je potrebno resnično evropsko DTIB, ki bo prerasla nacionalne interese. Združiti je potrebno prizadevanja posameznih držav na področju R&R ter doseči konsolidacijo povpraševanja in potreb na trgu oborožitve in vojaške opreme v Evropi. Zanašati se je potrebno na lastno znanje ter vzpostaviti *centre znanja*, pri tem pa preprečiti oblikovanje *trnjave Evropa*. Vlade držav članic pa bodo morale razjasniti svoje dolgoročne prioritete, konsolidirati potrebe po oborožitvi in vojaški opremi, povečati konkurenčnost in sodelovanje ter finančne investicije in zagotoviti varnost dobav (EDA 2007). Tako je uspeh omenjene strategije velikega pomena za prihodnost agencije.

Pravilo ravnanja ob nakupu oborožitve in vojaške opreme je le medvladni legalno neobvezujoč dogovor in le začasna rešitev na poti k uresničevanju skupnega trga. Največji problem ostaja razlaga člena 296, predvsem to, kaj si bodo države razlagale kot temeljni varnostni interes, kar pomeni, da so pravila ravnanja omejena na politično voljo članic. Dejstvo je, da ostajajo nacionalna tradicija, birokratska inercija, kratkoročni

³⁰ Pod pojmom *skupina modrecev* si lahko predstavljamo *ad hoc* forum, katerega člani bi bili predstavniki raziskovalnih inštitutov, obrambne industrije, vlad držav članic in predstavniki obrambnih ministrstev, ki bi poskušali uskladiti potrebe z razpoložljivi sredstvi in tehnološkim znanjem.

interesi zaposlovanja, politično rivalstvo in nezaupanje med državami članicami temeljni razlogi za trenutno stanje na tem področju. Pravilo ravnanja pri nabavi ima le majhen vpliv na evropsko obrambno sodelovanje in ne predstavlja rešitve pri vzpostavitvi evropskega trga oborožitve in vojaške opreme, vendar je zaradi ohlapnega okvirja pripomoglo k ustanovitvi skupnega trga, saj je kar 22 od 24 držav članic EDA pristopilo k ustanovitvi skupnega trga.

Prihodnosti EDA pa je odvisna tudi od procesa oblikovanja nove Direktive o nabavi oborožitve in vojaške opreme. Pri tem igra pomembno vlogo Evropska komisija, ki mora v sodelovanju s državami soudeleženkami pripraviti predlog direktive. Tega bi potrdil Evropski Parlament in sprejel Svet EU kot zakonodajna veja Unije. Direktiva ne bi izbrisala člena 296, vendar pa bi države postale bolj previdne pri njegovi uporabi. Direktiva bi tako vsebovala nabavo blaga in storitev, ki ne spadajo pod okrilje Direktive o javnih naročilih in niso izključene iz člena 296 oziroma niso temeljni varnostni interes. Države, ki bi kršile pravice, ki jim pripadajo z 296 členom, bi se morale zagovarjati pred Sodiščem Evropskih skupnosti³¹ (Schmitt 2005: 47–53). Problem se poraja, saj vlade ne želijo žrtvovati nacionalnih programov in nacionalno obrambno industrijo za skupno dobro Evropske skupnosti in skoraj nemogoče je pričakovati, da bi se stanje statusa quo v prihodnje spremenilo (Anderson 2006: 7). Oblikovanje Direktive je dolgotrajen proces, ki bi lahko trajal mnogo let in pri tem bo potrebno imeti mnogo potrpljenja, vse pa je odvisno od politične volje. Vseeno je treba priznati, pa je EDA po skoraj treh letih obstoja naredila bistveno več kot WEAG in IEPG na področju skupnega trga oborožitve in vojaške opreme in da kot agencija EU vsekakor ima možnost za uspeh v prihodnosti. EU kot širši okvir EDA ima politično in pravno moč, ki je potrebna za napredek na tem področju. Pri tem bo pomembno vlogo igrala tudi Komisija s predlogi nove Evropske zakonodaje, kot tudi Sodišče evropske skupnosti ter Sodišče prve stopnje³², ki bo pomembno pri sporih med izvajalci pogodbe in poddobavitelji. Pomen Sodišča evropske skupnosti je bil razviden leta 2003, ko je sodišče sprejelo sklep, ki je vplival na vladni

³¹ Sodišče Evropskih skupnosti zagotavlja, da se zakonodaja EU v vseh državah EU razlaga in uporablja na enak način in da države članice in institucije EU delajo, kar zahteva zakon. Sodišče je pristojno za poravnavo pravnih sporov med državami članicami EU, institucijami EU, podjetji in posamezniki (Kako deluje Evropska unija 2007).

³² Sodišče prve stopnje je del Sodišča Evropskih skupnosti in je odgovorno za odločanje o nekaterih vrstah zadev, zlasti o tožbah zasebnikov, podjetij in nekaterih organizacij ter o zadevah, povezanih s konkurenčnim pravom (Ibid.).

nadzor obrambne industrije. Tako v primeru Velike Britanije in Španije je sodišče razsodilo, da ko vlada privatizira podjetje, le-tega ne more kontrolirati s posebnimi zakoni v obliki prikritih členov v statutu oz. t. i. *zlatih delnic*. Ohranjanje vladnega nadzora nad privatiziranimi podjetji z formalnimi sredstvi je po tem sklepu postalo bistveno težje (Sipri Yearbook 2004: 407).

7. SLOVENSKA OBRAMBNA INDUSTRIJA V PROCESU INTEGRACIJE OBRAMBNE INDUSTRIJE V EVROPI

7.1 Obrambna industrija v Sloveniji

Obrambna industrija v Sloveniji ima zavidljivo tradicijo in je bila v nekdanji skupni državi SFRJ pomemben člen velikega vojaško proizvodnega sistema, ki je bil opažen tako v Evropi kot tudi v svetu. Vse do leta 1991 je bila obrambna industrija pomembna gospodarska panoga in izvoznik, v zadnjih desetih letih pa je delila usodo obrambnih industrij drugih evropskih držav. Ravenska železarna, ki je bila že v času Jugoslavije največji proizvajalec oborožitve in vojaške opreme, je licenčno proizvajala sovjetske havbice kalibra 152 mm v programu NORA, grobo obdelane cevi za strelno orožje, ki ga je proizvajala Crvena Zvezda, gosenice in kupolo tanka M-84, dele podmornic tipa Heroj in Sava itd. (Knific 2000: 15). Preostala obrambna podjetja so bila še Iskra, TAM, TAB, Fotona, tudi železarni Štore in Jesenice, Litostroj ter mnogi manjši proizvajalci. Kljub nesporni kvaliteti izdelkov, ki jih je proizvajala obrambna industrija v Sloveniji, pa je v večini primerov šlo za vključevanje v oskrbovalne verige, katerih končni izdelki so nastajali nekje v drugih republikah Jugoslavije. Globalne spremembe po koncu hladne vojne, so pripeljale slovensko obrambno industrijo v globoko ekonomsko krizo, večina dotedanjih trgov pa se je zaradi embarga na oborožitev in vojaško opremo zaprla, hkrati pa so bile prekinjene oskrbovalne verige. Tako je pred letom 1991 ta panoga zaposlovala okoli 20.000 ljudi, leta 2003 okoli 3.000, najverjetneje pa še manj (Knific 2003: 6).

Decembra leta 1998 je prišlo do oblikovanja Sekcije za obrambno industrijo pri Gospodarski Zbornici Slovenije, ki je po mnenju stroke zagotavljala predvsem višjo

organizacijsko obliko pri nastopanju na tujih trgih, enotno nastopanje pri odnosih z Ministrstvom za obrambo RS, možnostjo vključevanja v protidobave ter večje možnosti vključevanja v razvojne projekte zveze NATO (Ulčar 1999: 11). V publikaciji "Slovenian Defence Products" iz leta 2001 je predstavljenih 45 podjetij, ki se ukvarjajo z proizvodnjo izdelkov, ki jih lahko uporabljamo v vojaške namene. Med temi podjetji so največja: STO Ravne na Koroškem, KIK, Fotona, Iskra Avtoelektrika, zelo močno pa je zastopana tudi tekstilna industrija. Dušan Bevc pravi, da je v povprečju v podjetjih obrambne industrije delež oborožitve in vojaške opreme le 15 %, kar pomeni, da je celoten menedžment podjetij zainteresiran, da uspešno deluje preostali, torej 85 % del. Pri tem pa zagotavljajo naročila Slovenske vojske le majhen delež, tako da so večja podjetja prisiljena tržiti svoje izdelke zunaj meja Slovenije, medtem ko so naročila za nekatera manjša podjetja dovolj velika, da zapolnijo del proizvodnje, ki je namenjen oborožitvi in vojaški opremi (Knific 2003: 7). Vendar pa so domače reference prav tako zelo pomembne, saj je ne glede na količino težko prodati svoj proizvod tujim državam, če pred tem nisi prepričal domačega kupca. Pred ukinitvijo Sekcije za obrambno industrijo leto 2006 je bilo v njej registriranih 33 podjetij za proizvodnjo oborožitve in vojaške opreme in 42 za trgovanje z obrambnimi izdelki. Naročila Ministrstva za obrambo RS so v obdobju med leti 1994 in 2005 na letni ravni znašala med 14 in 17 milijardami SIT, kar predstavlja 34 % vrednosti vseh naročil v tem obdobju, 27 % jih je bilo iz držav EU, 39 % pa iz preostalih držav (Sevšek 2006: 97).

Na ravni mednarodnega sodelovanja v primeru obrambne industrije v RS lahko omenimo le nekaj primerov, prevladuje pa sodelovanje z izraelsko obrambno industrijo. STO iz Raven je v sodelovanju z Izraelom nadgradil tank T-55 v verzijo M-55S (po izraelski licenci izdelava topa 105 mm in pa dodatnih oklepni plošč Blazer), sodelovanje pri proizvodnji 155 mm havbic Soltam, ki jih je prav tako proizvajal STO, pa nadgradnja Valuka 6x6 z Rafaelovim topom 25 mm ter sodelovanje med Fotono in Elbitom (Knific 2000: 16). Med povezovanjem z evropsko obrambno industrijo prevladuje predvsem sodelovanje med STO Ravne na Koroškem in Steyr-Daimler-Puch Specialfahrzeug GmbH, ki je tudi 17.5 % lastnik ravenskega podjetja. Pri tem gre predvsem za odkup licence za vozili pandur I in II, omenjala pa se je tudi možnost, da bi vozilo pandur I/valuk 6x6 v okviru skupine GDELC (General Dynamics Europa Land Systems)

proizvajala samo Sistemska tehnika, kakor se podjetje STO imenuje od leta 2002 (Knific, 2006: 4–5). Omenil bi še sodelovanje podjetij Thales in Iskra sistemi pri vzpostavitvi taktičnega telekomunikacijskega sistema za Slovensko vojsko ter predprojekt sodelovanja STO z norveškim MCV Hägghunds Moelv pri projektu bojnega minočistilca BOMC-H55 M99 za tank M-55S (Perenda in Senica 2000: 58).

Na institucionalni ravni je bila Slovenija leta 2004 sprejeta v EU in zvezo NATO. Danes je članica EDA in je vključena v program skupnega evropskega trga oborožitve in vojaške opreme. Na ravni zveze NATO pa se Slovenija aktivno vključuje v nekatere razvojne projekte. Najpomembnejši je gotovo AGS (Alliance Ground Surveillance), kjer naša obrambna industrija sodeluje na ravni R&R, njen delež pa obsega 0,3 % celotnega projekta oziroma 1,5 milijona EUR (Sevšek 2006: 102). V primeru AGS je bil Hermes Softlab izbran za partnerja, saj bo razvil programsko opremo poveljevalno-nadzornega sistema (Dnevna Mladina 2005).

7.2 Prihodnost obrambne industrije v Sloveniji

Svetovni trendi pri povezovanju obrambne industrije omogočajo obstoj le tehnološko najvišjim segmentom, ključnim panogam, ki generirajo nove tehnološke preboje, kot so elektronika, optoelektronika, letalska in vesoljska industrija ter informacijska tehnologija. Klasična težka industrija jih ne generira več, ob tem pa je presežek teh sredstev огromen. Slovenska podjetja nimajo dovolj znanja, da bi postala sistemski integratorji, prav tako pa ne proizvajalci kompleksnejših proizvodov s področja oborožitve in vojaške opreme. Njihova vloga bo predvsem v obliki manjših proizvajalcev z tehnološko visoko razvitimi sistemi, kot je na področju optoelektronike Fotona. Pomembni so tudi zelo inovativni proizvodi, ki temeljijo na veliki stopnji znanja in pri katerih je ustrezno zaščitena intelektualna lastnina. Dušan Bevc poudarja, da je v primeru Slovenije lahko uspešna le tehnologija dvojne rabe in to le s civilno aplikacijo, ki se lahko uporabi tudi v vojaške namene (Knific 2000: 7). Prihodnost slovenske obrambne industrije temelji predvsem na prepoznavnosti, inovativnosti, konkurenčnosti in proizvodih visoke tehnološke vrednosti.

Dr. Milan Švajger meni, da so ključni elementi razvoja konkurenčne sposobnosti slovenske obrambne industrije naslednji (Švajger 2003: 3):

1. Spodbujanje izvoza, ker so potrebe Slovenske vojske omejene.
2. Razvoj oz. inovacije, brez česar konkurenčna sposobnost ni mogoča. Le redka podjetja oz. ekonomije velikega obsega si lahko privoščijo proizvodnjo le za obrambne potrebe, zato je nujno uvajanje tehnologij dvojne rabe. Gre za kombinacijo obrambne in civilne industrije.
3. Za uspešno poslovanje in doseg ustreznih rezultatov je nujno potrebno večje izkoriščanje zmogljivosti, ki so za ta namen postavljene, in sicer samo v kombinaciji z uporabo tehnologij dvojne uporabe.
4. Zelo pomembno je nadaljnje uspešno sodelovanje z ministrstvom za obrambo, ministrstvom za gospodarstvo in s Slovensko vojsko.
5. Ker Slovenija ni velika država, je temu primerno zasnovana tudi njena vojska, zato se mora slovenska obrambna industrija povezovati s tujimi proizvajalci, in sicer kot poddobavitelj.
6. Nadaljnji razvoj koncepta protidobav. Možnosti se kažejo prek Slovenije v zvezo NATO in prek nadaljnjih nakupov Slovenske vojske v tujini. Protidobave so ena od tržnih niš, ki naj bi pripomogle k uresničitvi ciljev slovenske obrambne industrije.

V Evropski skupnosti je od približno 23 milijonov podjetij kar 99 % majhnih in srednje velikih. V začetku leta 2005 je stopila v veljavo nova evropska definicija o MSP, ki pravi, da so MSP podjetja z manj kot 250 zaposlenimi, največ 50 milijoni EUR letnega prihodka ali manj kot 43 milijonov EUR bilančne vsote (Jančar Matekovič 2006: 6). V majhnih in srednje velikih državah predstavljajo MSP temelj DTIB, zato so v teh državah izrednega pomena za lastno obrambno industrijo. Trenutne razmere v sektorju obrambne industrije niso ugodne za MSP, saj na globalni ravni poteka proces koncentracije obrambne industrije, ki ga spodbuja ekonomija obsega. Vse višji stroški R&R povečujejo ceno proizvedene enote, kar napoveduje preživetje le največjih proizvajalcev oborožitve in vojaške tehnologije. MSP bodo prisiljena v vertikalno ali horizontalno združevanje, zapustitev sektorja obrambne proizvodnje ali pa prepuščena na milost in nemilost novih lastnikov ob prevzemu (Tsoukala 2006: 19). Vendar pa kot ugotavlja Wally Struys v

Evropi na področju obrambne industrije prevladujejo velike države, ki ustvarijo 80 % vse vojaške proizvodnje in predstavljajo 90 % vseh evropskih izdatkov na področju R&T. Podjetja EADS, BAE Systems, MBDA, Thales, Finmeccanica so dokaz za to na ravni podjetij, na institucionalni ravni pa dogovor LoI in organizacija OCCAR. Vendar pa je nemogoče prezreti potenciala MSP, predvsem na področju inovativnosti in uvajanja novih tehnologij. Velika podjetja se spreminjajo v sistemske integratorje, ki potrebujejo poddobavitelje, vlogo, ki bi jo lahko prevzela MSP. Predvsem majhne in srednje velike države s lastnimi potrebami ne morejo zagotavljati povpraševanja, ki bi omogočalo preživetje MSP.

Spremembe so zaznali tudi na institucionalni ravni, saj se EDA zaveda, da je uspeh vzpostavitve skupne EDTIB odvisen tudi od vključevanja MSP, predvsem tistih iz majhnih in srednje velikih držav, saj tam ta podjetja predstavljajo osnovo obrambne industrije. V nasprotnem primeru bo ta potencial prešel v naročje podjetij iz ZDA (Ibid.: 17–18). EDA je ravno s tem namenom ustanovila pravila najprimernejše prakse v mreži poddobaviteljev (Code of Best Practice in the Supply Chain), kjer prejemniki pogodb objavljajo svoje ponudbe za poddobavitelje, ki so objavljene na EBB.

Pomembno vlogo ima tudi povezovanje Slovenije v mednarodne organizacije. Tu mislim predvsem na zvezo NATO, kjer že uspešno sodelujemo v programu AGS in EU oz. EDA. EDA je spoznala napako organizacije OCCAR, ki je povezovala zgolj obrambno industrijo največjih proizvajalk oborožitve in vojaške opreme v Evropi, zato je v skladu z krepitvijo EDTIB v slednjo poskušala vključiti tudi MSP. V agenciji se namreč zavedajo, da majhne in srednje velike države v EU nimajo velikih proizvajalcev oborožitve in vojaške opreme, kar pomeni, da bi neupoštevanje MSP v procesu oblikovanja EDTIB in vzpostavitve skupnega trga oborožitve in vojaške opreme izključilo te države iz procesa povezovanja evropske obrambne industrije. EDA v primeru vključevanja MSP računa na proizvode dvojne rabe kot tudi na prenos tehnologij iz civilnega sektorja na obrambno področje, kar bi hkrati lahko zmanjšalo evropski tehnološki zaostanek za ZDA na tem področju, saj ZDA namenjajo bistveno več sredstev za R&R. Z vzpostavitvijo skupnega trga oborožitve in vojaške opreme in pravila najprimernejše prakse v mreži poddobaviteljev se pojavljajo nove možnosti za MSP, kar je izredno pomembno tudi za slovensko obrambno industrijo. Pri tem mislim predvsem

na podjetja, ki že sedaj s svojimi proizvodi spadajo v sam svetovni vrh in katerih izdelke se lahko uporabijo kot proizvodi dvojne rabe. Slovenska MSP bi se tako vključevala v natečaje za poddobavitelje, hkrati pa tudi v programe kot je npr. program 21st Century Warrior v okvirju EDA. Vendar pa sem mnenja, da večje države institucionalne procese integracije evropske obrambne industrije podpirajo zaradi sebičnih gospodarskih interesov večanja moči *nacionalnih prvakov* z prevzemi MSP v Evropi, ki jih spodbuja ekonomija obsega. Problem poddobaviteljskih verig je še vedno prevelika nacionalna obarvanost.

Možnosti slovenskih podjetij z vidika poddobaviteljev se pojavljajo tudi na globalni ravni. Takšen primer je elektronska oglasna deska EXOSTAR, ustanovljena s strani obrambne industrije. Na njej obrambna podjetja objavljajo naročila za poddobavitelje. Vključijo se lahko vsa svetovna podjetja s področja letalske in obrambne industrije, med ustanovitelje pa spadata tudi BAE Systems in Rolls-Royce (EXOSTAR 2007).

Problem je tudi v organiziranosti obrambne industrije pri nas. Leta 2006 je bila ukinjena Sekcija za obrambno industrijo pri GZP, prev tako pa Slovenija ni članica ASD (Aerospace and Defence Industries Association of Europe), kjer imajo članice obrambno in letalsko ter vesoljsko industrijo združeno v zveze na nacionalni ravni. Potencial slovenskih podjetij je tudi na področju storitvenih dejavnosti za potrebe Slovenske vojske in tudi tujih vojsk. Zaradi vse višjih logističnih stroškov misij SV (v okviru misije KFOR deluje trenutno na Kosovu skupina TF Sokol s skoraj 600 pripadniki in 191 vozili) ter posodabljanja SV, kamor spada tudi vključevanje sistemov C₄I in prilagajanje t. i. *digitalnemu bojišču*, kar povečuje potrebo po programski podpori informacijske tehnologije, ki je cenejša v civilnem sektorju, je razumljivo, da bo tudi v Sloveniji prišlo do upoštevanja trendov, ki so že aktualni v ZDA in nekaterih evropskih državah, kot je Velika Britanija. Nekdanji direktor STO Ravne Marjan Senica je možnost storitvene dejavnosti predstavil v pogovoru za Revijo Obramba leta 2000, ko je menil, da bi lahko v Ravnah na Koroškem vzpostavili logistično bazo za oskrbo in vzdrževanje vse težke oklepne tehnike v vojskah držav, ki so nastale na ozemlju nekdanje Jugoslavije, ter tehnike, ki jo uporabljajo mirovne sile na tem območju (Knific 2000: 17).

Takšne priložnosti se Sloveniji ponujajo v okviru zveze NATO oziroma agencije NAMSA. Agencija je bila ustanovljena leta 1958 z namenom proizvodnje in dobave rezervnih delov kot tudi za popravila in vzdrževanje oborožitve in vojaške opreme, ki jo uporabljata vsaj dve državi zveze NATO, hkrati pa je potrebno sprejeti tudi odločitev o uporabi podpornih storitev agencije NAMSA. Agencija deluje v okviru Organizacije za vzdrževanje in dobavo (NAMSO), ki ima 25 članic, med njimi pa je tudi Slovenija. Glavna področja delovanja agencije so: dobava, vzdrževanje, nabava, upravljanje pogodb in tehnična podpora (NATO 2007). Za Slovenijo sta zanimivi predvsem področji vzdrževanja in nabave. NAMSA zagotavlja storitve vzdrževanja oborožitve in vojaške opreme preko pogodb z prvotnimi proizvajalci oborožitve in vojaške opreme ali preko licenčnih pogodbenikov. V okviru slednjih agencije izbere zanesljive vire popravil (Sources of repair-SORs), ki zagotavljajo vzdrževanje in popravila oborožitve in vojaške opreme (Ibid.). V primeru nabave pa gre za proizvodnjo rezervnih delov v okviru programov agencije NAMSA, do katere so upravičena podjetja iz držav članic NAMSO in tudi države, ki sodelujejo v programu Partnerstvo za mir. Podjetja, ki želijo sodelovati, se morajo prijaviti v arhiv podjetij, ki ga vodi agencija, ponudbe pa so objavljene na elektronski oglasni deski *eBid* (Ibid.).

Slovenska podjetja bi tako lahko proizvajala rezervne dele za oborožitev in vojaško opremo v okviru programov NAMSA, hkrati pa bi se lahko potegovala za opravljanje storitev SORs, torej popravil in vzdrževanja oborožitve in vojaške opreme, kar je v svojem pogovoru za Revijo Obramba že omenjal Marjan Senica. Ravno bližina Balkana ponuja pri tem številne priložnosti. V Bosni in Hercegovini v okviru EU deluje misija EUFOR, vendar pa so številne države, ki sodelujejo v misiji tudi članice zveze NATO (Ministrstvo za zunanje zadeve 2007). Na Kosovu pa deluje v okviru zveze NATO misija KFOR, v primeru obeh misij pa bi lahko slovenska podjetja opravljala popravila in vzdrževalna dela, kot npr. Sistemska tehnika na področju oklepne tehnologije, TVM v primeru vzdrževanja tovornih vozil itd.

8. ZAKLJUČEK

V diplomskem delu sem predstavil globalni proces integracije obrambne industrije v okviru Evrope. Integracija je proces, ki se je pričel že v času hladne vojne in se pospešeno nadaljeval po letu 1990, poteka pa še dandanes. S strani industrije gre predvsem za koncentracijo, ki poteka na nacionalni in mednarodni ravni, saj ji prednosti ekonomije obsega omogočajo konkurenčnost in preživetje v boju z obrambnimi podjetji iz ZDA. Primer tega pa so štiri največja evropska podjetja na področju obrambne industrije: BAE Systems, EADS, Thales in Finmeccanica. Vendar pa ima v obrambni industriji pomembno vlogo tudi država, ki igra vlogo povpraševalca, sponzorja in upravljavca obrambne industrije, hkrati pa je pogosto tudi večinski lastnik obrambnih podjetij. Zato je odnos države do obrambne proizvodnje zaradi nacionalnih interesov pogosto zaščitniški. Vendar pa se v zadnjem času vloga države zaradi privatizacije obrambne industrije zmanjšuje, interesi podjetij prevladujejo, države pa ohranjajo svoj vpliv na obrambno industrijo predvsem preko svoje vloge glavnega povpraševalca. Evropa tako postaja prizorišče boja monopolistov, kjer lahko preživijo le najmočnejši *nacionalni in evropski prvaki*, MSP pa lahko obstanejo na trgu oborožitve in vojaške opreme z visoko-tehnološkimi proizvodi dvojne rabe. Na institucionalni ravni sta preživeli le dve organizaciji, OCCAR in EDA. Prva predstavlja le inštrument največjih evropskih držav na področju obrambne proizvodnje za implementacijo skupnih projektov, tako da je njen prispevek k povezovanju obrambne industrije zanemarljiv. EDA pa je bila ustanovljena šele leta 2004, njena prva naloga je vzpostavitev skupnega trga oborožitve in vojaške opreme znotraj držav članic.

Prvo hipotezo, ki pravi, da je integracija obrambne industrije potekala najprej na ravni sektorjev znotraj posameznih držav, nato pa je sledila nacionalna integracija oziroma internacionalna integracija, lahko potrdim le deloma. Področje obrambne industrije je zaradi procesov internacionalizacije, koncentracije in privatizacije tako prepleteno, da je nemogoče govoriti o nekem splošnem modelu povezovanja obrambne proizvodnje. Pri tem prihaja pogosto do izjem, vendar lahko trdim, da je najprej prišlo do nacionalne integracije posameznih sektorjev, kot so letalska industrija, elektronika in proizvodnja

vodljivih izstrelkov. Sledilo je področje ladjedelnštva, proces integracije proizvajalcev oklepne tehnike pa še poteka, o čemer priča tudi napoved združitve Rheinmetalla in Krauss-Maffei Wegmanna. V Veliki Britaniji, Italiji in na Švedskem je sledila konsolidacija skoraj celotne nacionalne obrambne industrije v enem podjetju, nastali pa so nacionalni prvaki BAE Systems, Finmeccanica in Saab Group. Na drugi strani pa v Nemčiji, Franciji in Španiji ni prišlo do konsolidacije v nacionalnem okvirju, temveč se je letalska industrija omenjenih držav (z izjemo Dassault Aviation) združila v EADS in tako prispevala k ustanovitvi prvega *evropskega prvaka*. Vendar pa je konsolidacija obrambne industrije na ravni Evrope še v začetni fazi, zavirajo jo predvsem interesi posameznih držav, spodbujajo pa jo obrambna podjetja.

Drugo hipotezo, ki pravi, da ima EDA za razliko od predhodnih institucionalnih poskusov integracije obrambne industrije v Evropi bistveno širšo politično ozadje, saj deluje v okvirju EU, lahko potrdim. IEPG so ustanovile članice zveze NATO in je služil le kot forum za obrambno sodelovanje. Po koncu hladne vojne je prišlo do ustanovitve WEAG in njegove raziskovalne celice WEAO. Pri tem pa je potrebno poudariti, da je vselej nova organizacija na institucionalnem področju nadaljevala z delom predhodne in poskušala popraviti njene napake. IEPG je bil zgolj forum, tako da so WEAG ustanovili kot organizacijo v okviru širše mednarodne organizacije ZEU z namenom zagotovitve politične podpore držav članic. ZEU je bila ustanovljena kot svojevrstna povezava med EU in zvezo NATO, z namenom evropskega političnega nadzora in strateške usmeritve pri reševanju kriz, vendar pa je prišlo zaradi spremenjenih varnostnih razmer po letu 1990 in vojen na Balkanu do spodbujanja stapljanja ZEU v EU. EDA je bila ustanovljena v okviru EU, ki ima organe za sprejemanje pomembnih političnih odločitev. Evropska komisija kot politično neodvisno telo, ki deluje v interesu EU, igra pri premagovanju interesov posameznih držav izredno pomembno vlogo. V zelo kratkem obdobju je agenciji uspelo narediti prvi korak k oblikovanju skupnega trga oborožitve in vojaške opreme, o uspešni prihodnosti pa lahko govorimo tudi zaradi članstva kar 26 držav EU (izjema je le Danska), medtem ko skupna pravila nabave oborožitve in vojaške opreme, ki so bila temeljnega pomena pri vzpostavljanju skupnega trga, niso sprejele Danska, Madžarska, Španija ter Bolgarija in Romunija, ki sta postali članici EU 1. januarja 2007.

EDA je prevzela številne naloge WEAG in WEAO, poskuša pa popraviti napako organizacije OCCAR, ki je bila ustanovljena kot klub največjih evropskih proizvajalk oborožitve in vojaške opreme, saj EDA vključiti majhne in srednje velike evropske države, tako v primeru skupnega trga kot tudi EDTIB, saj je spoznala pomen obrambne industrije teh držav pri integraciji obrambne industrije v Evropi.

Tretja hipoteza pravi, da se slovenski obrambni industriji s sprejetjem v EU in zvezo NATO odpirajo nove priložnosti. Preko agencij EDA in NAMSA se pojavljajo možnosti tako uveljavljenim podjetjem, kot je Sistemska tehnika iz Raven, kot tudi nekateri podjetjem, ki so nova na tem področju in na trg oborožitve in vojaške opreme vstopajo s proizvodi dvojne rabe. Hipotezo lahko potrdim, saj se preko vključevanja v meddržavne integracije pojavljajo nove priložnosti, a le priložnosti, ki jih bo v prihodnje potrebno izkoristiti. Povezanost slovenske obrambne industrije je na zelo nizki ravni (leta 2006 je bila ukinjena Sekcija za obrambno industrijo pri GZS), poudariti pa je treba, da je princip *juste retour* še zelo prisoten v projektih, ki so meddržavne narave. V vseh teh projektih bo pomembno vlogo igrala tudi Slovenska vojska, ki bo preko lastnih nakupov proizvodov omenjenih projektov zagotavljala pogajalski položaj slovenski obrambni industriji. Ob tem bi omenil še interese velikih evropskih proizvajalk oborožitve in vojaške opreme, kot so Velika Britanija, Francija, ZRN in Italija, kjer prihaja do konsolidacije obrambne industrije, njihov namen pa je v prvi vrsti oblikovanje monopolistov, ki bi prevzeli MSP ter njihovo tehnološko znanje z namenom možnosti konkuriranja obrambnim podjetjem iz ZDA. V primeru EDA je slovenskim podjetjem odpirajo priložnosti preko pravila najprimernejše prakse v mreži poddobaviteljev kot poddobaviteljem posameznih sklopov oborožitve in vojaške opreme *evropskih in nacionalnih prvakov*, ki obvladujejo evropski trg oborožitve in vojaške opreme. Priložnosti se ponujajo tudi v obliki meddržavni projektov preko EDA, vendar pa bo v tem primeru morala Slovenska vojska najverjetneje sodelovati kot kupec izdelkov omenjenih projektov. Preko agencije NAMSA pa se ponujajo priložnosti proizvodnje sestavnih delov ter vzdrževanja in popravil oborožitve in vojaške opreme.

Prihodnost obrambne industrije v Evropi je povezana z nadaljnjo koncentracijo in internacionalizacijo, saj so zaradi globalizacije evropska obrambna podjetja prisiljena tekmovati z obrambnimi podjetji iz ZDA, kjer je bila koncentracija obrambne industrije izvedena prej kot v Evropi. Po obsegu proizvodnje in dohodku se evropska obrambna podjetja le težko primerjajo z podjetji iz ZDA, ki tako izkoriščajo ekonomijo obsega (glej prilogo G). Pričakujemo lahko konsolidacijo ladjedelništva na evropski ravni kot tudi tesnejše povezovanje proizvajalcev oborožitve in vojaške opreme, ki je namenjena kopenskim silam, vendar bo le ta v senci velikih prevzemov, ki bodo narekovali dokončno preobrazbo obrambne industrije v Evropi in zmagoslavje *evropskih prvakov*, kar je logična posledica globalnih trendov v obrambni industriji. Priča temu je tudi nedavna napoved prevzema DCN s strani Thalesa, saj bo tako največji evropski proizvajalec obrambne elektronike prevzel največjo francosko ladjedelnico. MSP na področju obrambne proizvodnje bodo lahko preživela le kot poddobavitelji ter z inovativnimi in konkurenčnimi proizvodi dvojne rabe, pri tem pa je potrebno poudariti, da bo večji del proizvodnje ostal namenjen civilnemu trgu. V tem okvirju deluje tudi EDA, ki se zaveda pomena MSP na ravni tehnoloških inovacij, hkrati pa je prišlo do spoznanja, da bodo v prihodnosti evropski monopolisti potrebovali številne poddobavitelje, saj so s tem namenom ustanovili EBB, kjer so objavljeni oglasi z naročili za poddobavitelje.

9. VIRI

Knjige:

1. Alendar, Branislava (1985): *Regionalna ekonomska integracija u Latinskoj Americi*. Beograd: Institut za medjunarodno politiku i privredu.
2. Arah, Metka (1995): *Evropska unija: Vizija političnega združevanja*. Ljubljana: Arah consulting.
3. Bešter, Janez (2000): *Prevzemi podjetij in njihovi motivi: Empirična analiza na primeru Slovenije*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
4. Britz, Malena (2004): *The Europeanization of defence industry policy*. Stockholm: Stockholm university.
5. Čebular, Alenka in Urška Grahek (2003): *Slovenija v Evropski uniji*. Ljubljana: Urad vlade za informiranje.
6. El-Agraa, Ali M. (1997): General introduction. V Ali M. El-Agraa (ur.): *Economic Integration Worldwide*, 1–11. Basingstoke: Macmillan.
7. *Encyclopedia Britannica* (1964). Chicago: Encyclopedia Britannica, corp.
8. Glas, Miroslav (1997): *Poslovno okolje podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. Grizold, Anton (1999): *Obrambni sistem Republike Slovenije*. Ljubljana: Visoka policijsko-varnostna šola.
10. Hegler, Daša (2006): *ZDA vs. Evropa: Zgodovina odnosov in perspektive*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
11. *Lovci razdalj* (1988). Ljubljana: Mladinska knjiga.
12. *Sodobni Ikari* (1989). Ljubljana: Mladinska knjiga.
13. *International military and defence encyclopedia* (1993). New York: Brasseys.
14. Jančar Matekovič, Tina (2006): *Financiranje inovacij v malih in srednjih podjetjih*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
15. Jazbec, Matej (1997): *Sodobni protekcionizem v svetovni trgovini*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. Kapstein, Ethan Barnaby (1992): *The Political Economy of National Security*. London: McGraw-Hill.

17. Kočevar, Iztok (2001): *Prestrukturiranje in konverzija vojaške industrije v Evropi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
18. Lambin, Jean-Jacques (2000): *Market driven management: strategic in operational marketing*. London. Macmillan.
19. Lipsey, Richard in Alec Chrystal (2004): *Economics*. Oxford: Oxford University Press.
20. Nickels, William in Marian Wood (1997): *Marketing: relationships, quality, value*. New York: Worth Publishers.
21. Palmer Adrian in Bob Hartley (2002): *The business environment*. London: McGraw-Hill.
22. Ravbar, Marko (2004): *Današnja ocena združitve Daimler-Benz in Chryslerja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
23. Samuelson, Paul in William Nordhaus (1995): *Economics: International Edition*. New York: McGraw-Hill.
24. Schmitt, Burkard (2005): *Defence procurement in the European Union: The current debate*. Institute for Security Studies: Paris.
25. Sipri Yearbook (1979): *World armaments and disarmament*. London. Taylor & Francis.
26. Sipri Yearbook (1989): *World armaments and disarmament*. Oxford: Oxford University Press.
27. Sipri Yearbook (2002): *Armaments, Disarmament and International security*. Oxford: Oxford University Press.
28. Sipri Yearbook (2004): *Armaments, Disarmament and International security*. Oxford: Oxford University Press.
29. Sipri Yearbook (2005): *Armaments, Disarmament and International security*. Oxford: Oxford University Press.
30. Sipri Yearbook (2006): *Armaments, Disarmament and International security*. Oxford: Oxford University Press.
31. Sušjan, Andrej (2006): *Uvod v zgodovino ekonomske misli*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

32. Šinkovec, Janez (1998): *Podjetje v Evropski skupnosti in temelji pravnih poslov v Evropi*. Ljubljana: Založniška hiša Primath.
33. Šuštar, Boris (1992): *Vzpostavljanje in ohranjanje ravnotežnih ter stabilnih odnosov med partnerji v dinamičnem modelu skupnih vlaganj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
34. Tsoukala, Katerina (2006): *The Consolidation of the European Defence Manufacturing Base*. Brighton: Sussex European Institute.
35. Uranič, Janez (2006): *Privatizacija Telekom Slovenija d.d. v luči novih tehnologij*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
36. *Vojna enciklopedija* (1971). Beograd: Redakcija Vojne enciklopedije.
37. *Vojna enciklopedija* (1973). Beograd: Redakcija Vojne enciklopedije.
38. *Vojna enciklopedija* (1974). Beograd: Redakcija Vojne enciklopedije.
39. *Vojna enciklopedija* (1975). Beograd: Redakcija Vojne enciklopedije.
40. *WEU Western European union* (1998). Brussels: WEU Secretariat-General.

Članki v znanstvenih in strokovnih revijah, prispevki v zbornikih:

41. Anderson, Guy (2005): Expect more major companies to be 'partnering' for big contracts. *Janes Defence Industry* 22(1), 1.
42. Anderson, Guy (2006): Is this the dawn of a new era for European defence procurement? *Janes Defence Industry* 23(8), 7.
43. Anderson, Guy (2006): UK defence industry: No pain, no gain. *Janes Defence Weekly* 43 (14), 24–29.
44. Anderson, Guy (2007): EC investigates Thales proposed takeover of Alcatel interests. *Janes Defence Industry* 24(1), 14.
45. Besse, Dirk (2005): New German foreign trade laws could hit defence sector investment. *Janes Defence Industry* 22(12), 5.
46. Grizold, Anton (2002): Struktura evropske varnosti. V Fedor Černe (ur.): *Slovenia and European Union*, 601–705. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
47. Hammarström, Ulf (2006): Creating a European Market. *EDA Bulletin*, Issue 2, 7–8.

48. Linnenkamp, Hilmar (2006): Preparing the Future. *EDA Bulletin*, Issue 2, 9.
49. Knific, Boris (2000): Bitke jeklenega velikana: SŽ-STO Ravne d.o.o. – prvi predstavnik slovenske obrambne industrije. *Revija obramba* 32(11), 15–17.
50. Knific, Boris (2003): Inovativnost, intelektualna lastnina in vzpodbujanje podjetništva: Naš pogovor z dipl. Inž. Dušanom Bevcem, sekretarjem Sekcije obrambne industrije pri GZS. *Revija obramba* 35(8), 6–8.
51. Knific, Boris (2006): Logičen prehod s 6X6 na 8X8. *Revija obramba* 38(6), 4–6.
52. Kopač, Erik (2004): Industrijski vidiki evropske obrambne politike. *Slovenska Vojska* XII(13), 24–25.
53. Kopač, Erik (2004): Koncentracija in privatizacija v obrambni industriji. *Slovenska Vojska* XII(14), 24–25.
54. Kopač, Erik (2004): Internacionalizacija obrambne industrije. *Slovenska Vojska* XII(15), 22–23.
55. Kopač, Erik (2005): Globalization or regionalization of the defence industry in European Union. V Aleksandar Keseljević (ur.): *Economic integrations, competition and cooperation*, 21–35. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
56. Kopač, Erik (2006): Restructuring of defence industry in Europe. V Ljubica Jelušič (ur.): *Obrambna industrija v Evropski uniji- izzivi in priložnosti za Slovenijo*, 17–37. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
57. Kyrimis, Stavros (2006): Importance and role of SMEs in defence industry in the European Union. V Ljubica Jelušič (ur.): *Obrambna industrija v Evropski uniji- izzivi in priložnosti za Slovenijo*, 7–16. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
58. Lewis, Jac (2006): European naval shipbuilding industry: Captains of consolidation. *Janes Defence Weekly* 43(42), 23–28.
59. Lewis, Jac (2006): French Defence Industry. *Janes Defence Weekly* 43(24), 73–83.
60. Murphy, James (2005): Think-tank recommends EU beef up R&D by pruning personnel numbers. *Janes Defence Industry* 22(8), 9.
61. Murphy, James (2005): EDA calls for EU members states to pool resources. *Janes Defence Industry* 22(11), 1.

62. Murphy, James (2006): EU defence ministers debate common, centralised R&T fund. *Janes Defence Industry* 23(4), 3.
63. Murphy, James (2006): France safeguards domestic industry. *Janes Defence Industry* 23(4), 4.
64. Mulholland, David (2005): German industry: Feeling the squeeze. *Janes Defence Weekly* 42(13), 20–28.
65. Perenda, Sead in Marjan Senica (2000): Nastaja BOMC H55 M99, domači minočistilec z Raven: Razvoj minočistilcev SŽ-STO d.o.o. Ravne (2.del). *Revija obramba* 32(4), 56–58.
66. Sevšek, Benjamin (2006): Vloga MORS pri povezovanju potreb med SV in obrambno industrijo. V Ljubica Jelušič (ur.): *Obrambna industrija v Evropski uniji- izzivi in priložnosti za Slovenijo*, 17–37. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
67. Smith, Keri (2007): Kmw/Rheinmetall keep potential merger open. *Janes Defence Industry* 24(3), 14.
68. Struys, Wally (2006): Pros and cons of offsets in a small country. V Ljubica Jelušič (ur.): *Obrambna industrija v Evropski uniji- izzivi in priložnosti za Slovenijo*, 17–37. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
69. Švajger, Milan (2003): Konkurenčnost slovenske obrambne industrije. *Informativni fužinar* 40(10), 2–3.
70. Ulčar, Miroslav (1999): Sami svoje sreče kovači: Trojni pogovor ob ustanovitvi sekcije obrambne industrije pri Gospodarski zbornici slovenije. *Revija Obramba* 31(1), 11–13.
71. Valpolini, Paolo (2006): Italian defence industry: Outside success. *Janes Defence Weekly* 43(17), 23–29.
72. Witney, Nick (2006): Opening the European Defence Market. *Military Technology* XXX(6), 135–138.

Dokumenti:

73. The Treaty of Rome (2007): *Article 223*: Dostopno na <http://www.bmdf.co.uk/rometreaty.pdf> (26. april 2007).
74. OCCAR (2007): *Corporate documents: Convention on the establishment of the Organisation for joint armament cooperation*. Dostopno na http://www.occar-ea.org/media/raw/OCCAR_Convention.pdf (6. april 2007).
75. *Konferenca o evropski obrambno tehnološki in industrijski osnovi*, 1.2.2007. Stalno predstavništvo Republike Slovenije pri EU. Bruselj.
76. The UK Statute Law Database (2007): *Aircraft and Shipbuilding Industries act 1977*. Dostopno na <http://www.statutelaw.gov.uk/content.aspx?LegType=All+Primary&PageNumber=5&BrowseLetter=A&NavFrom=1&parentActiveTextDocId=1248347&ActiveTextDocId=1248347&filesize=400017>

Internetni viri:

77. BAE Systems (2007): *Regional Aircraft: History*. Dostopno na <http://www.baesystems.com/Businesses/RegionalAircraft/AboutUs/History/index.htm> (15. marec 2007).
78. Defence News (2006): *2006 top 100*. Dostopno na <http://www.defencenews.com/index.php?S=06top100> (16. april 2007)
79. Dnevna Mladina (2005): *Prva obletnica vstopa Slovenije v zvezo NATO*. Dostopno na <http://www.mladina.si/dnevnik/61458/> (26. marec 2007).
80. EDA (2007): *A Strategy for the European Defence Technological and Industrial Base*. Dostopno na <http://www.eda.europa.eu/genericitem.aspx?area=Organisation&id=211> (13. junij 2007).
81. EDA (2007): *Background: Way of working*. Dostopno na <http://www.eda.europa.eu/genericitem.aspx?area=Background&id=122> (26. marec 2007).

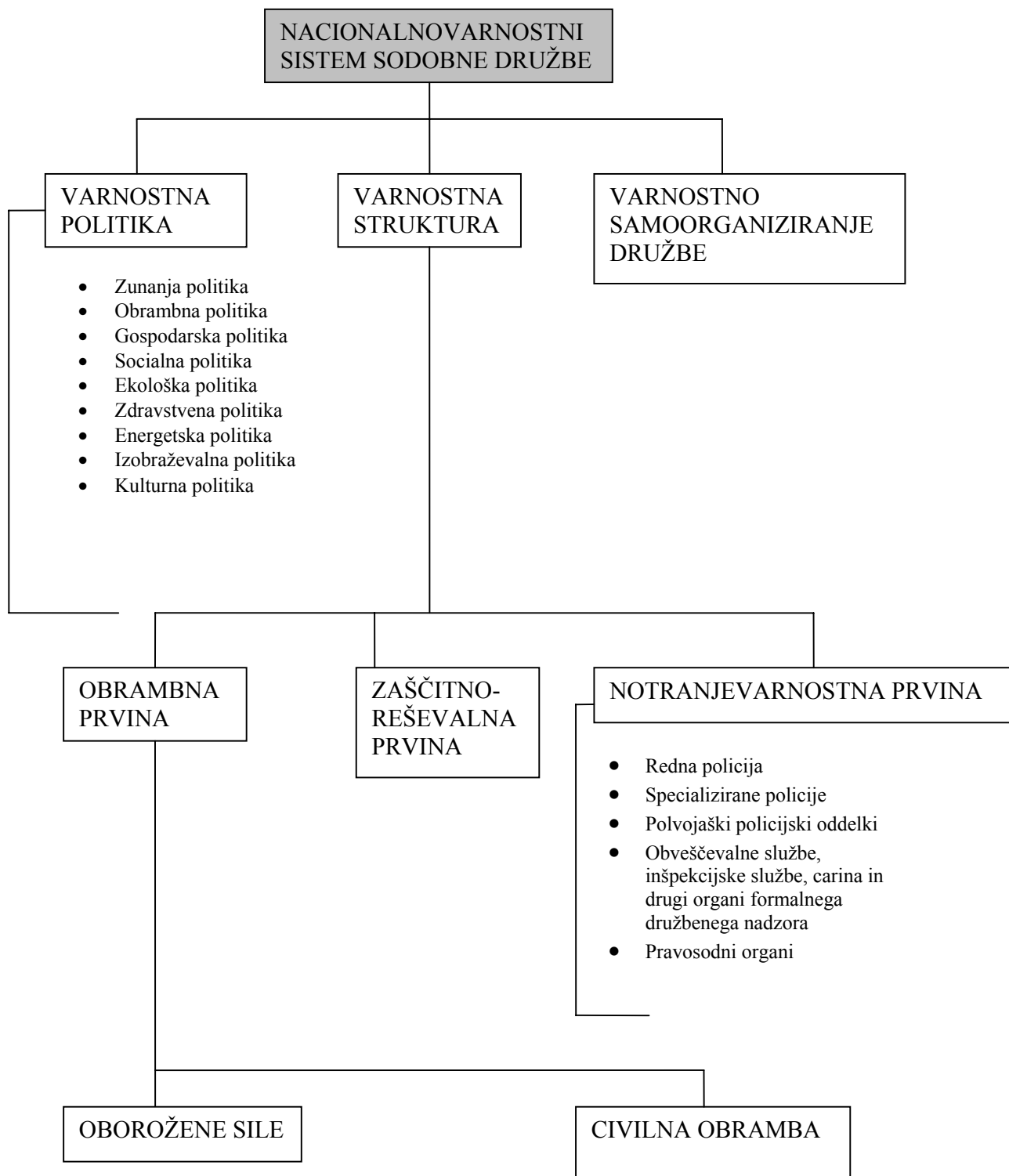
82. EDA (2007): *Defence Procurement Opportunities*. Dostopno na <http://www.eda.europa.eu/ebbweb/> (28. marec 2007).
83. EDA (2007): *Intergovernmental Regime to Encourage Competition in the European Defence Equipment Market*. Dostopno na <http://www.eda.europa.eu/genericitem.aspx?area=Organisation&id=153> (29. marec 2007).
84. EDA (2007): *Organisation: Armament Cooperation*. Dostopno na <http://www.eda.europa.eu/genericitem.aspx?area=Organisation&id=108> (26. marec 2007).
85. EDA (2007): *Organisation: Capabilities Development*. Dostopno na <http://www.eda.europa.eu/genericitem.aspx?area=Organisation&id=115> (26. marec 2007).
86. EDA (2007): *Organisation: Corporate Service*. Dostopno na <http://www.eda.europa.eu/genericitem.aspx?area=Organisation&id=117> (26. marec 2007).
87. EDA (2007): *Organisation: Industry and Market*. Dostopno na <http://www.eda.europa.eu/genericitem.aspx?area=Organisation&id=116> (26. marec 2007).
88. EDA (2007): *Organisation: Organization Chart*. Dostopno na <http://www.eda.europa.eu/genericitem.aspx?area=Organisation&id=119> (12. april 2007).
89. EDA (2007): *Organisation: Research and Tehnology*. Dostopno na <http://www.eda.europa.eu/genericitem.aspx?area=Organisation&id=117> (26. marec 2007).
90. Encyclopedia Britannica (2007): *Euromissile*. Dostopno na <http://www.britannica.com/eb/topic-850111/Euromissile> (3. marec 2007).
91. Evropa (2007): *Evropska varnostna strategija ter evropska varnostna in obrambna politika*. Dostopno na <http://europa.eu/generalreport/sl/2005/rg108.htm> (26. marec 2007).

92. EXOSTAR (2007) *Overview: Creating a Global Supply Network for the Aerospace and Defence Industry*. Dostopno na <http://www.exostar.com/company/overview/> (26. april 2007).
93. Kako deluje Evropska unija (2007): *Sodišče Evropskih skupnosti*. Dostopno na <http://evropa.gov.si/publikacije/kako-deluje-eu.pdf> (22. marec 2007).
94. MBDA (2007): *Company profile: Company evolution*. Dostopno na http://www.mbda-systems.com/mbda/site/FO/scripts/siteFO_contenu.php?lang=EN&noeu_id=33 (13. marec 2007).
95. Ministrstvo za zunanje zadeve (2007): *Evropska unija: Evropska varnostna in obrambna politika*. Dostopno na http://www.mzz.gov.si/si/zunanja_politika/evropska_unija/evropska_varnostna_in_obrambna_politika_evop/ (13. junij 2007).
96. Ministrstvo za zunanje zadeve (2007): *NATO: Operacije in misije NATA*. Dostopno na http://www.mzz.gov.si/si/zunanja_politika/nato/operacije_nato/balkan/ (18. maj 2007).
97. NATO (2007): *About NAMS*. Dostopno na http://www.namsa.nato.int/About/about_e.htm (18. maj 2007).
98. NATO (2007): *About NAMS. Maintenance*. Dostopno na http://www.namsa.nato.int/services/maint_e.htm (18. maj 2007).
99. NATO (2007): *About NAMS: Procurement*. Dostopno na http://www.namsa.nato.int/suppliers/suppliers_e.htm (18. maj 2007).
100. OCCAR (2007): *Organisation Chart*. Dostopno na <http://www.occar-ea.org/view.php?nid=128> (12. april 2007).
101. OCCAR (2007): *Programmes*. Dostopno na <http://www.occar-ea.org/view.php?nid=50> (8. marec 2007).
102. Pilotfriend (2007): *Aero engines: Turbo Union aircraft engine specifications*. Dostopno na http://www.pilotfriend.com/aero_engines/engine_specs/Turbo%20Union.htm (8. marec 2007).

103. Schmitt, Burkhard (2003): *European armaments cooperation Core documents*. Chaillot Paper 59. ISS. Dostopno na <http://www.iss-eu.org/chaillot/chai59e.pdf> (16. marec 2007).
104. Schmitt, Burkhard (2000): *From cooperation to integration: defence and aerospace industries in Europe*. Chaillot Paper 40. ISS. Dostopno na <http://www.iss-eu.org/chaillot/chai40e.pdf> (21. marec 2007).
105. Shinasi, V. Katherine (1997): *European Initiatives to Integrate the Defence Market*. Dostopno na <http://www.gao.gov/archive/1998/ns98006.pdf> (20. Marec 2007).
106. Vestel, de Pierre (1995): *Defence market and industries in Europe: Time for political decisions*. Chaillot Paper 21. ISS. Dostopno na <http://www.iss-eu.org/> (14. marec 2007).
107. Walker, William in Philip Gummett (1993): *Nationalism, internationalisem and the European defence market*. Chaillot Paper 9. ISS. Dostopno na <http://www.iss-eu.org/> (12. marec 2007).
108. WEAG (2005): *European Defence Industries Group*. Dostopno na <http://www.weu.int/weag/> (5. marec 2007).
109. WEAG (2005) *History&Objectives: From the IEPG to the WEAG*. Dostopno na <http://www.weu.int/weag/> (6. marec 2007).
110. WEAG (2005) *History&Objectives: Objectives*. Dostopno na <http://www.weu.int/weag/> (17. marec 2007).
111. WEAG (2005) *Organisation Chart*. Dostopno na <http://www.weu.int/weag/> (12. april 2007).
112. WEAO (2006): *About us: Organisation Chart*. Dostopno na <http://www.weao.weu.int/site/frameset.htm> (12. april 2007).
113. WEAO (2006): *About us: Overview*. Dostopno na <http://www.weao.weu.int/site/frameset.htm> (11. marec 2007).
114. WEAO (2006): *EUROFINDER*. Dostopno na <http://www.weao.weu.int/site/frameset.htm> (22. marec 2007).
115. WEAO (2006): *R&T Information*. Dostopno na <http://www.weao.weu.int/site/frameset.htm> (22. marec 2007).

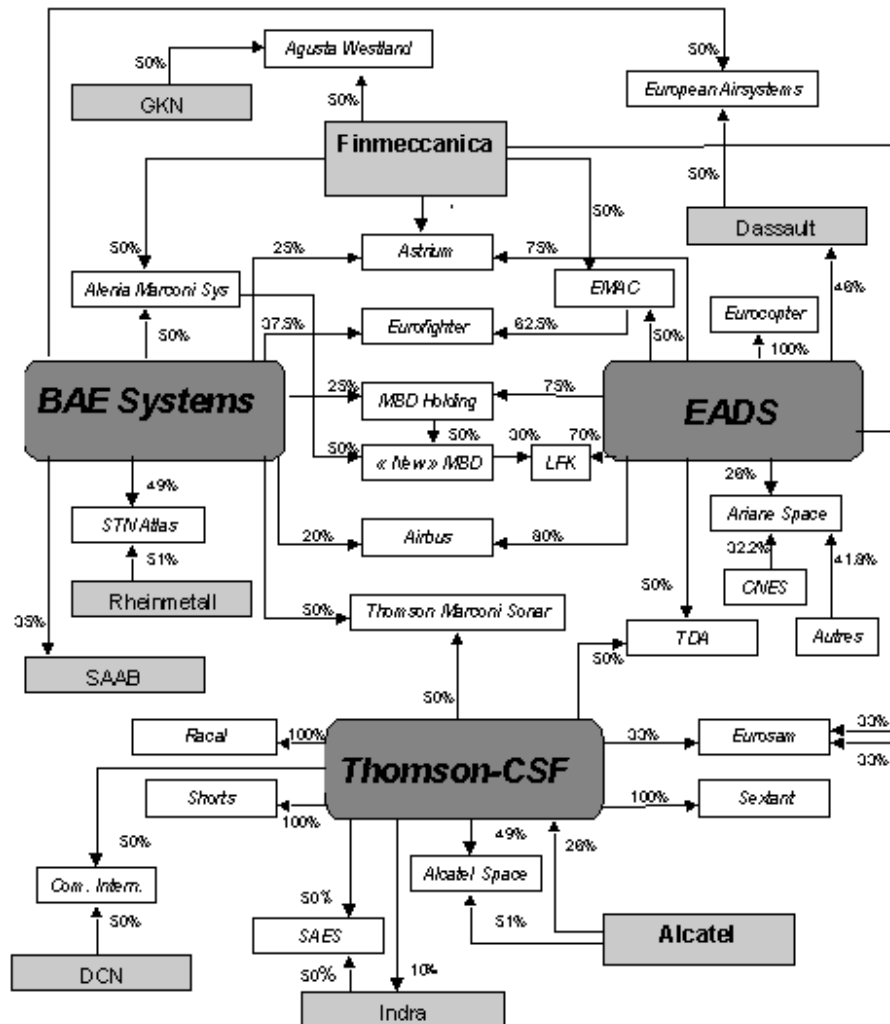
116. WEAO (2006): *R&T Information: CEPA 10*. Dostopno na <http://www.weao.wcu.int/site/frameset.htm> (22. marec 2007).
117. The Aviation Zone (2007): Transport Allianz C 160 Transall. Dostopno na <http://www.theaviationzone.com/factsheets/c160.asp> (12. marec 2007).

PRILOGA A: Prvine nacionalnovarnostnega sistema sodobne družbe.



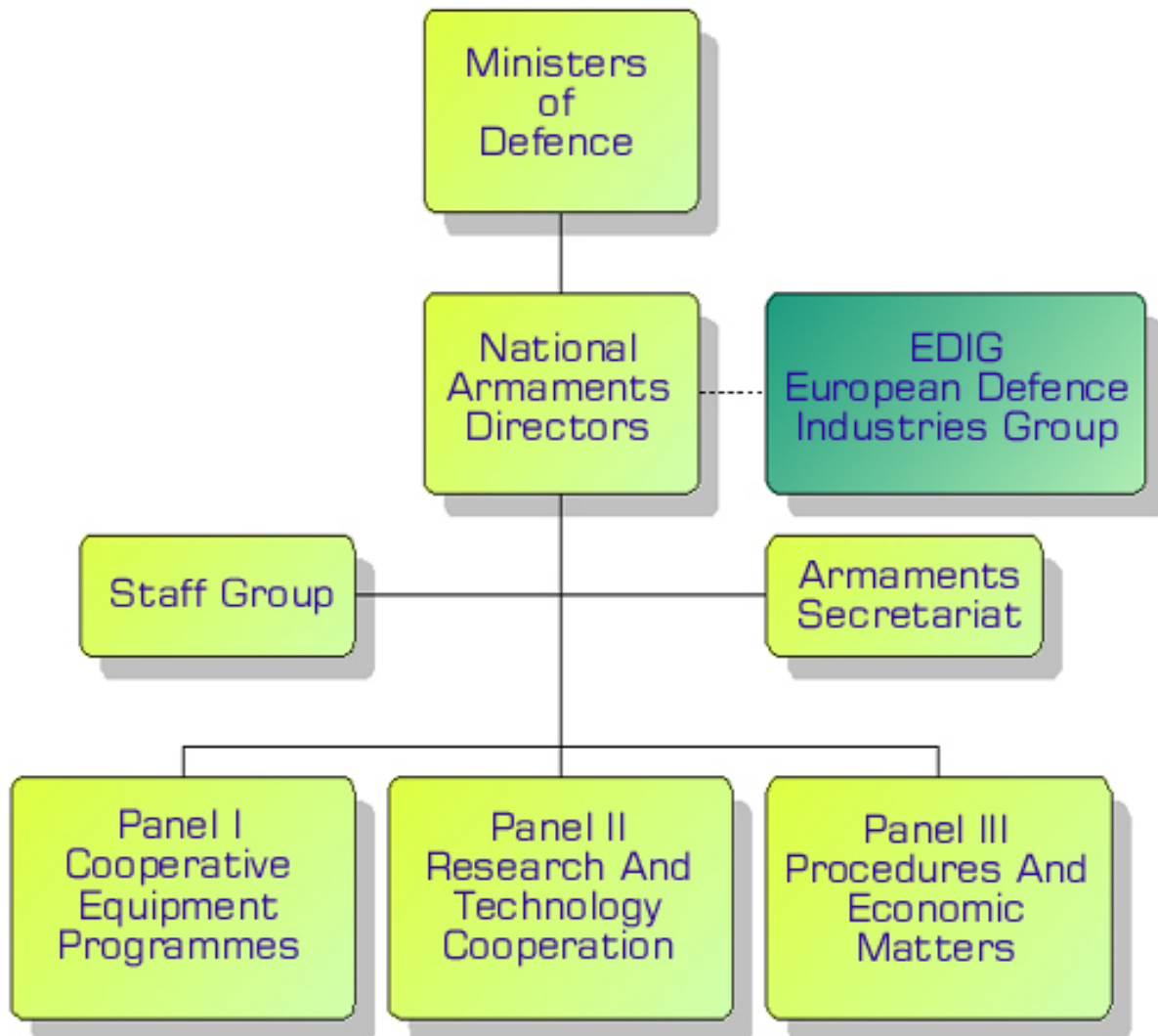
Vir: Grizold 1999: 36.

PRILOGA B: Prikaz povezanosti evropske obrambne industrije na primeru štirih največjih obrambnih podjetij v Evropi leta 2000.



Vir: Schmitt 2000: 65.

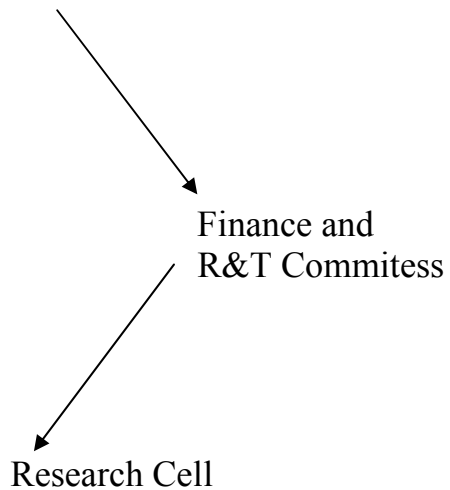
PRILOGA C: Organizacijska struktura WEAG.



Vir: WEAG 2005.

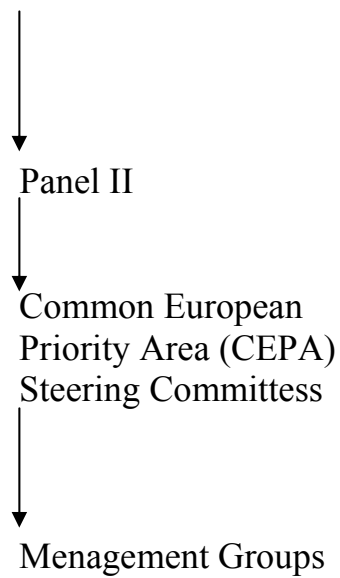
WEAO

WEAO Board of Directions



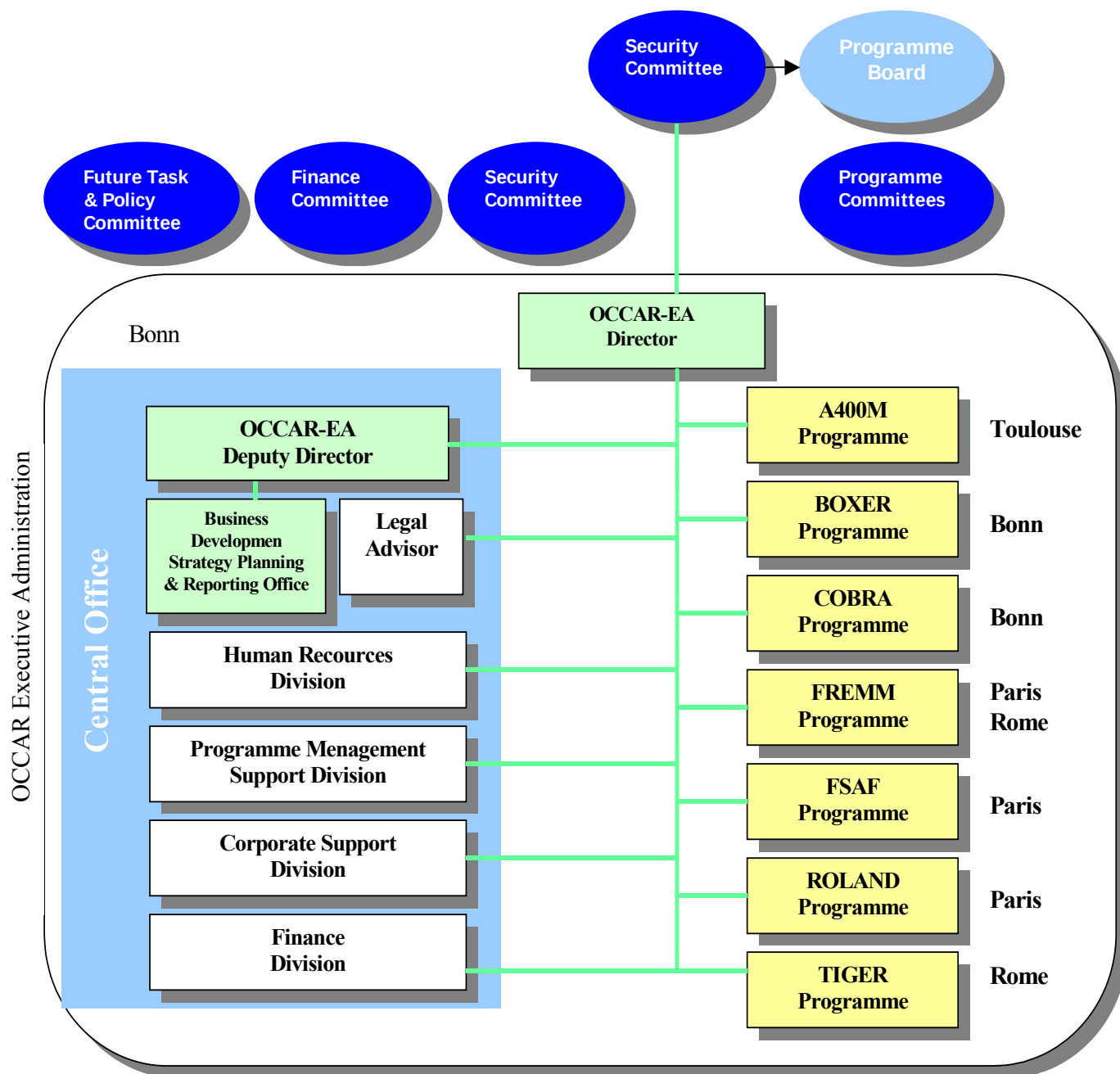
WEAG

WEAG National
Armaments Directors



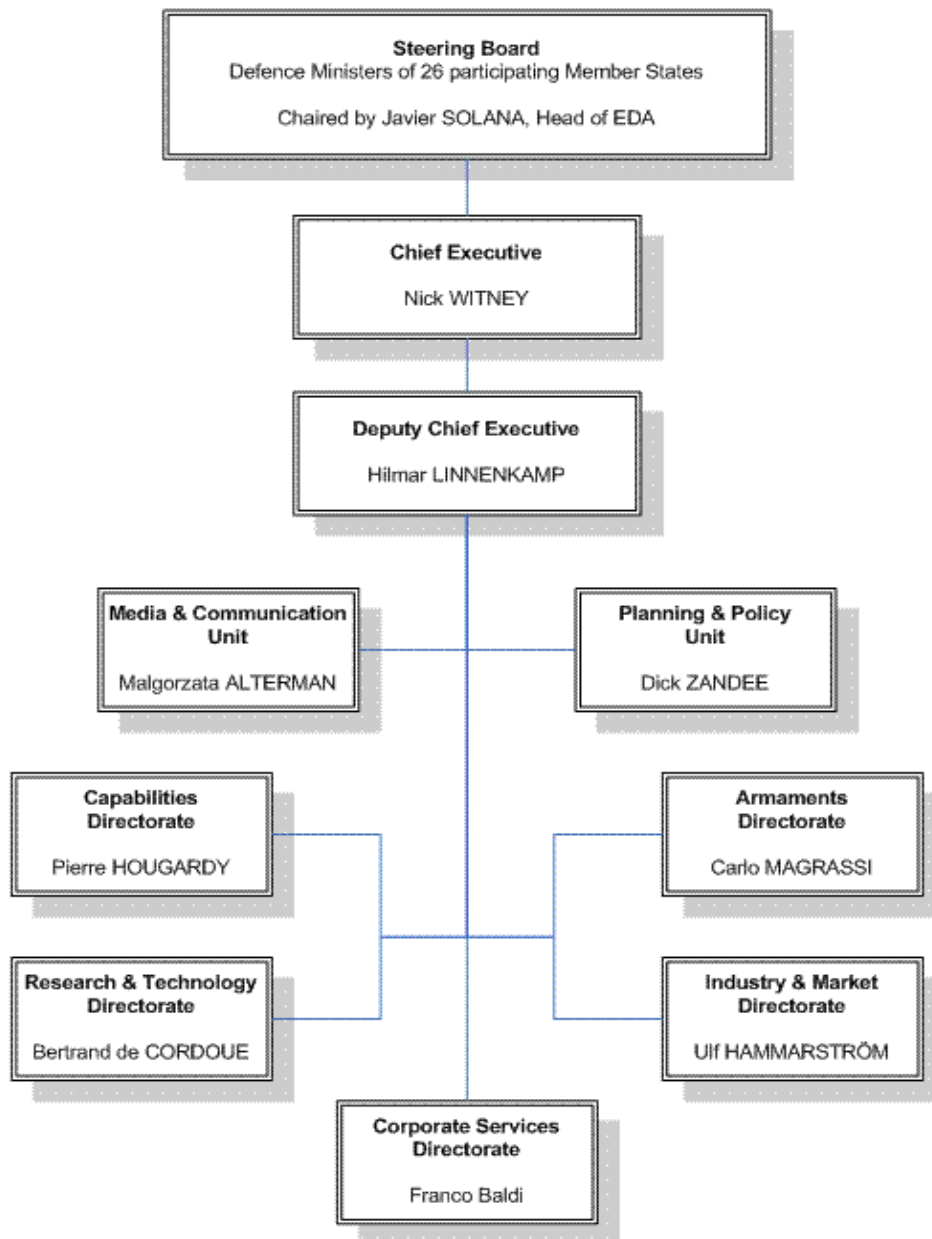
Vir: WEAO 2006.

PRIOLOGA E: Organizacijska struktura OCCAR.



Vir: OCCAR 2007.

European Defence Agency



Vir: EDA 2007.

PRILOGA G: Največja podjetja, ki proizvajajo oborožitev in vojaško opremo v letu 2005.

	PODJETJE	DRŽAVA	DOHODEK³³	%³⁴
1.	Lockheed Martin	ZDA	36,465.00	98.0
2.	Boeing	ZDA	30,791.00	56.1
3.	Northrop Grumman	ZDA	23,332.00	76.0
4.	BAE Systems	VB	20,935.20	79.0
5.	Raytheon	ZDA	18,200.00	83.1
6.	General Dynamics	ZDA	16,570.00	78.0
7.	EADS	FRA/ZRN/ŠPA	9,120.30	22.5
8.	L-3 Communications	ZDA	8,549.20	90.5
9.	Thales	FRA	8,523.30	70.0
10.	Halliburton 1	ZDA	7,552.00	36.0
11.	Finmeccanica	ITA	7,125.70	56.0
12.	United Technologies	ZDA	6,832.00	16.0
13.	Science Applications International Corp.	ZDA	5,400.00	69.3
14.	General Electric	ZDA	3,500.00	2.3
15.	Computer Sciences Corp.	ZDA	3,368.90	23.1
16.	DCN	FRA	3,352.00	100.0
17.	Rolls-Royce	VB	3,293.60	29.0
18.	ITT Industries	ZDA	3,220.00	43.5
19.	SAFRAN Group	FRA	3,074.80	24.5
20.	ATK	ZDA	2,882.00	89.6
21.	Booz Allen Hamilton	ZDA	2,183.00	59.0
22.	Dassault Aviation	FRA	2,108.30	51.9
23.	Mitsubishi Heavy Industries	JAP	2,055.90	8.7
24.	Saab	ŠVE	1,941.40	80.0
25.	Rockwell Collins	ZDA	1,810.00	52.5
26.	URS	ZDA	1,729.00	44.1
27.	QinetiQ	VB	1,677.10	85.0
28.	DRS Technologies	ZDA	1,674.80	96.5
29.	Rheinmetall	ZRN	1,660.6	40.6
30.	Almaz-Antei	RUS	1,567.50	90.0

Vir: Defense News 2006.

³³ Dohodek od proizvodov, ki so namenjeni izključno za vojaške potrebe, v milijardah US\$.

³⁴ Delež dohodkov od obrambnih proizvodov glede na celotni dohodek, ki ga proizvede podjetje.