

VLOGA IN MOŽNOSTI OBRAMBNEGA SEKTORJA ZA GOSPODARSKI RAZVOJ SLOVENIJE

dr. Štefan Bojnec*, redni profesor in znanstveni svetnik, Fakulteta za menedžment, Univerza na Primorskem
UDK 343.12 (497.4)
JEL: H590, C830, F140, F520

Povzetek

Relativni gospodarski pomen obrambnega sektorja se znižuje, kar kažejo podatki o deležu izdatkov za obrambo v proračunskih odhodkih, o deležu izdatkov za obrambo v bruto domačem proizvodu in o deležu zaposlenih v obrambnem sektorju. Primerjalno gledano, Slovenija se po relativnem gospodarskem pomenu obrambnega sektorja ne razlikuje dosti od drugih držav Evropske unije (EU) ne po višini deleža ne po tendencah v času. Velik porast pa je viden pri uvozu orožja in streliva, njunih delov in pribora iz držav EU-27, pri čemer izvoz sorodnih proizvodov stagnira in se je v letu 2007 le rahlo povečal, zaradi česar je občutno porasel primanjkljaj Slovenije pri teh proizvodih z državami EU-27. Slovenska podjetja se zavedajo pomena norm za varnost ter standardov za proizvode v dobavnih in protidobavnih verigah, manj pa so jim poznani elementi protekcionizma. Skoraj polovica podjetij v obrambni industrijski in tehnološki bazi je malih podjetij v storitvenih dejavnostih. Njihove proizvodne zmogljivosti in zaposleni so nadpovprečno produktivni, dobičkonosnost prihodkov pa je zaradi nadpovprečno visokih stroškov manjša od povprečne dobičkonosnosti. Učinkovitost vključevanja v obrambne proizvodno-dobavne in protidobavne verige podjetja je ocenjena kot zadovoljiva. Večina podjetij ne razvija izdelkov dvojne rabe, ki bi bili uporabni za vojaške in za civilne namene, ter ni bila v vlogi poddobavitelja v postopkih javnega naročanja. Podjetja v obrambnem sektorju so nadpovprečno intenzivna pri raziskavah in razvoju. Slabi dve tretjini jih sodeluje z drugimi obrambnimi podjetji doma ali tujini. Večina jih meni, da je večja velikost podjetja in še večja velikost države pomembna v obrambnih proizvodno-dobavnih in protidobavnih verigah ter da sodelovanje in povezovanje s tujo obrambno industrijo ponuja priložnosti za obstoj in nadaljnji razvoj. To kaže na večje možnosti obrambnega sektorja za gospodarski razvoj Slovenije. Podjetja pogrešajo institucijo, ki bi spremljala in zagotavljala informacije o obrambni industriji ter usklajevala in usmerjala nadaljnji razvoj.

Ključne besede: obrambni sektor, pomen v gospodarstvu, mednarodna menjava, primerjalna analiza, podjetje, Slovenija, Evropska unija

Abstract

The relative economic importance of the defence sector in the economy is declining, which is confirmed by data on military expenditures as a share of government expenditures, on military expenditures as a share of gross domestic product, and on military personnel as a share of the total labour force. From a comparative point of view, in terms of the relative economic importance of the defence sector in the economy, Slovenia is rather similar to other European Union (EU) countries as regards both the level of its relative importance and its tendencies over time. A considerable increase is apparent regarding the import of arms and munitions from the EU-27 countries, whereas the export of related products has stagnated and only slightly increased in 2007, which has resulted in Slovenia having a considerable trade deficit regarding these products with the EU-27 countries. Slovenian enterprises are aware of importance of different norms regarding security and standards for products in the defence-supply chain, whereas so far they have less experience with elements of protectionism in the international arms trade. Almost half of the Slovenian enterprises in defence-based industries and technologies are small enterprises involved in service activities. The production capacities and employees in enterprises in the defence sector have above average productivity, but are less profitable due to higher costs. The efficiency of involvement in the defence-supply chain is assessed as sufficient. Most enterprises do not develop double-use products, i.e. for military and civil purposes, and as well they have not been engaged as sub-contractors in public procurements. The research and development activities of enterprises in the defence sector are above average. Almost two-thirds of enterprises have established cooperation with other defence enterprises in Slovenia and abroad. Most enterprises claim that the size of the enterprise and even more the size of the country do matter in the defence-supply chain, as well as that cooperation and networking with foreign enterprises in the defence sector provide opportunities for survival and future development. This implies that there exist greater opportunities for the defence sector with regard to the economic development of Slovenia. These enterprises would welcome an institution that would monitor and provide information to the defence industry, and coordinate and provide guidelines for further development.

Key words: defence sector, importance in the economy, international trade, comparative analysis, enterprise, Slovenia, European Union

* Omenjeni prispevek je bil pripravljen v projektu M4-0226: Krepitev skupne evropske obrambne tehnološke in industrijske baze v okviru ciljnega raziskovalnega programa "Znanje za varnost in mir 2007".

1. UVOD

Negativne izkušnje Evropske unije (EU) v odgovorih na izzive, s katerimi se je srečevala v zadnjih dvajsetih letih zlasti pri stabiliziranju razmer na Balkanu in posebno na nekaterih delih nekdanje Jugoslavije in Sovjetske zveze, so vodile do spoznanja o pomembnosti politik in ukrepov EU ter njenih ustanov na krepitev skupne obrambne tehnološke in industrijske baze kot dejavnikov gospodarske stabilnosti in gospodarskega razvoja. Čas po padcu berlinskega zidu v letu 1989 pa je prinesel tudi nove dinamične procese liberalizacije in globalizacije gospodarstev ter ponovnega povezovanja v Evropi, novo vlogo evropske obrambne industrije po koncu blokvske razdelitve Evrope (Guay in Callum, 2001), spreminjajočo se vlogo severnoatlantskega zaveznitva – NATO (Sandler, 2007), vse večjo vlogo konkuriranja v kakovosti (Pickard, 2007) ter večji pomen trga in tržnih zakonitosti v obrambnem sektorju (Hartley, 2007).

Tudi slovenski obrambni sektor se je v zadnjih dveh desetletjih znašel sredi pomembnih institucionalnih sprememb, ki so vplivale na njegov razvoj znotraj gospodarskega razvoja. Gospodarsko-politični krizi v osemdesetih letih prejšnjega stoletja je sledil razpad nekdanje Jugoslavije in s tem povezan propad oborožitvene industrije v Sloveniji. Temu sledi vzpostavitev slovenske vojske, vstop v NATO in vpliv tega na kupovanje orožja ter vstop v EU, kar ima poseben pomen in vpliv na specializiranost in razvoj obrambnega sektorja pri nas – analiza vzrokov in razlogov za manj dinamičen razvoj tega sektorja v pričujočem prispevku.

Tehnološka in razvojna baza je pomemben dejavnik gospodarskega razvoja in dejavnik, ki lahko vodi in ohranja obrambno in gospodarsko stabilnost (Sandler & Hartley, 1995; 2007). Na eni strani gre za potrošnje dobrin in storitev, ki prek agregatnega povpraševanja vpliva na gospodarsko rast. Na drugi strani pa gre za tehnološko in industrijsko bazo kot pomemben dejavnik krepitve ponudbene strani, saj vzpostavlja temelje za večjo konkurenčnost slednje, tako pa za gospodarsko stabilnost in gospodarski razvoj z dobavo in prodajo na domačih in mednarodnih trgih (Bojnc in Fošner, 2008). Obrambni sektor, v katerega spadajo vodenje, nadzor in izvajanje vojaških obrambnih zadev ter kopenskih, morskih, zračnih in vesoljskih obrambnih sil, in pomoč pri izdelavi obrambnih načrtov in skrb za izvedbo vaj, v katerih sodelujejo tudi civilni organi in prebivalstvo, ter neposredno in posredno povezane dejavnosti imajo pomemben vpliv na celotno gospodarsko dogajanje, dobavo in protidobavo ter na gospodarsko konkurenčnost, zlasti pa imajo pri tem pomembno vlogo majhna in srednje velika podjetja, ki so najbolj dinamični element v ustvarjanju zaposlitev in v novejšem času eden ključnih dejavnikov razvojnoraziskovalne dejavnosti, invencij in inovacij ter njihovega prenosa v različne vrste industrijskih in storitvenih dejavnosti.

Cilj prispevka je prikazati pomen slovenskega obrambnega sektorja v gospodarstvu v primerjavi z drugimi, zlasti državami EU, ter prikazati vlogo podjetij v tem sektorju in v gospodarskem razvoju Slovenije, s poudarkom na analizi obrambne industrijske in tehnološke baze. V nadaljevanju je prispevek sestavljen iz štirih delov. V drugem delu je predstavljena metodologija in uporabljeni podatki. V tretjem delu je analiziran pomen obrambnega sektorja v gospodarstvu s poudarkom na državah članicah EU ter znotraj tega na analizi podobnosti in razlik Slovenije v primerjavi s temi državami. V četrtem delu se razčlenjuje blagovna menjava obrambnega sektorja, obseg in vrednost izvoza in uvoza ter cenovna konkurenčnost Slovenije na evropskem obrambnem trgu. V petem delu se obravnava problematika, ki je v naši ekonomski literaturi skoraj popolnoma zanemarjena, namreč o vlogi in možnosti obrambnega sektorja pri gospodarskem razvoju Slovenije (Kolar, 2007). Ta del prispevka temelji na izvirnem empiričnem raziskovanju z anketiranjem slovenskih podjetij, ki sodelujejo z obrambno industrijo. Rezultati so bili pridobljeni z lastno raziskavo na podlagi posebnega anketnega vprašalnika, ki je bil predhodno usklajen z Ministrstvom za obrambo. Zato gre za izvirne evidence, ki doslej za slovenska podjetja v obrambnem sektorju še niso bila analizirana. Specializiranost teh podjetij je prikazana s pomenom obrambne tehnološke in industrijske baze v njih, s pomenom obrambnih proizvodno-dobavnih in protidobavnih verig, povezanosti omenjene baze v podjetju z raziskovalno-razvojno dejavnostjo ter s pomenom velikosti države in velikosti podjetja v omenjenih verigah, pa tudi možnosti za njihov nadaljnji razvoj. V šestem delu so dani sklepi in implikacije za ekonomsko politiko.

2. METODOLOGIJA IN PODATKI

Pri merjenju in analiziranju pomena obrambnega sektorja v gospodarstvu izhajamo iz analize in primerjave obrambnega dela gospodarstva v smislu struktur in njihove dinamike znotraj gospodarstva ter vpetosti v mednarodne blagovne in storitvene tokove. Pri tem uporabljamo merjenje ekonomske povezanosti med različnimi gospodarskimi dejavnostmi, ki temelji na uporabi kazalnikov o strukturi in dinamiki gospodarstva, ter v mednarodni menjavi, njihovi konkurenčnosti in pomenu za obrambno in gospodarsko stabilnost kot dejavnikov za dolgoročni uravnoteženi gospodarski razvoj.

Pri analizi in prikazu pomena obrambnega sektorja v gospodarstvu uporabljamo razpoložljive podatke Svetovne banke (World Bank, 2007) o obrambnih gospodarskih strukturah v proračunskih izdatkih, deležu izdatkov za obrambo v bruto domačem proizvodu (BDP) in deležu obrambnega sektorja v zaposlenosti.

Pri analizi in prikazu blagovne menjave v obrambnem sektorju, vrednosti izvoza in uvoza ter cenovne/kakovostne konkurenčnosti Slovenije na evropskem obrambnem trgu uporabljamo Eurostatovo podatkovno zbirko Comext o mednarodni menjavi. Metodologija analize, ki primerja enote vrednosti izvoza (vrednost izvoza, deljena s količino izvoza proizvoda) z enotami vrednosti sorodnega uvoza (vrednost uvoza, deljena s količino uvoza proizvoda), je (Bojnec in Novak, 2006):

$$\text{razmerje izvozne do uvozne enote vrednosti} = \frac{\text{enota vrednosti izvoza}}{\text{enota vrednosti uvoza}}$$

Razmerja izvozne do uvozne enote vrednosti je uporabljeno kot mera, ki kaže kakovost slovenskega izvoza glede na soroden uvoz. V tem prispevku uporabljamo primerjavo izvozne in uvozne vrednosti v blagovni menjavi Slovenije z drugimi državami EU-27.

V novembru in decembru 2007 smo v 64 slovenskih podjetjih, ki sodelujejo z obrambno industrijo, s pisnim anketnim vprašalnikom izvedli anketo za analizo obrambne tehnološke in industrijske baze v Sloveniji (Bojnec in Čepar, 2008). Anketni vprašalnik je bil sestavljen iz osmih delov: profil podjetja, pomen obrambne tehnološke baze v podjetju, obrambne proizvodno-dobavne in protidobavne verige, povezanost obrambne tehnološke in industrijske baze v podjetju z raziskovalno-razvojno (R&R) dejavnostjo, videnje pomena velikosti države in velikosti podjetja, standardi in konkurenčna sposobnost v dobavnih in protidobavnih verigah, protekcionizem v mednarodni trgovini v zvezi z obrambno tehnološko in industrijsko bazo ter podatki o anketirani osebi. Vprašanja so bila postavljena tako, da se je obkrožil najprimernejši odgovor. Nekatera so imela možnih odgovorov več, pri nekaterih pa je bila dana možnost za pisno pojasnilo. Anketirana podjetja so bila izbrana glede na seznam kakih 100 podjetij, ki smo ga prejeli z Ministrstva za obrambo, in sicer podjetij, ki sodelujejo z obrambnim sektorjem. Tretjina podjetij s seznama ni vključena v našo anketno analizo, ker bodisi ne obstajajo več zaradi združitvev ali stečaja, v nekaterih pa poskusi, da bi izvedli anketo, niso bili uspešni. Menimo, da je bila odzivnost podjetij razmeroma visoka, saj sta bili dve tretjini podjetij s seznama sodelujočih z obrambno industrijo pripravljene v celoti izpolniti anketni vprašalnik, večinoma med obiskom v podjetju.

Eno od analiziranih vprašanj zajema pomen velikosti podjetja. Po velikosti (po številu zaposlenih in vrednosti prihodka) je med 64 podjetji 48,4 % malih, 26,6 % srednje velikih in 25,0 % velikih podjetij. Skoraj polovica podjetij, ki se ukvarja z obrambno tehnološko in industrijsko dejavnostjo, je torej malih. Po prevladujoči dejavnosti (standardni klasifikaciji dejavnosti SKD/NACE) je največ (60,9 %) storitvenih, medtem ko je 15,0 % proizvodnih in 14,1 % predelovalnih podjetij. Večina se jih ukvarja z obrambno tehnološko in industrijsko bazo v Sloveniji na področjih svetovanja, vzdrževanja,

informacijsko-komunikacijske tehnologije, logistike, izobraževanja, raziskovanja, zagotavljanja infrastrukture in drugih storitev za Slovensko vojsko.

Po spolu med anketiranimi v podjetjih, ki so odgovarjali na zastavljena pisna vprašanja, prevladujejo moški (79,7 %) in manj ženske (20,3 %). Po starosti je največ oseb, starih med 30 in 50 let (53,1 %), potem starejših od 50 let (43,8 %) in precej manj mlajših od 30 let (3,1 %) – najmlajša anketirana oseba je bila stara 20 let, najstarejša pa 60, medtem ko je njihova povprečna starost okrog 46 let. Glede na izobrazbo je delež anketiranih oseb, ki imajo peto stopnjo izobrazbe ali manj, 23,4 %, s šesto stopnjo izobrazbe jih je 25,0 %, s sedmo stopnjo pa največ – 39,1 %, z magisterijem ali MBA 7,8 % in z doktoratom znanosti 4,7 %. Anketiranci so po položaju direktorji podjetij in profesorji, če gre za raziskovalno inštitucijo (37,5 %), vodje oddelkov, svetovalci ali pomočniki direktorjev (35,9 %), drugi nevodstveni delavci iz prodaje, komercialne ali trženja (18,8 %) ter nevodstveni delavci iz nabave, za uradniška in administrativna dela in podobno (7,8 %).

3. OBRAMBNI SEKTOR V GOSPODARSTVU

Makroekonomskega pomena obrambnega sektorja v gospodarstvu se pogosto meri z deležem izdatkov za obrambo v celotnih proračunskih odhodkih, z deležem izdatkov za obrambo v BDP in z deležem zaposlenih v obrambnem sektorju. Takšne podatke je mogoče najti v statistiki Svetovne banke med svetovnimi razvojnimi kazalniki (World Bank, 2007, in tabela 1).

Državni proračuni v obrambni sektor, razvoj tehnološke in industrijske baze ter v dobavne verige industrijskih in storitvenih dejavnosti generirajo povpraševanje drugih gospodarskih dejavnosti ter s tem povpraševanjem vplivajo na in ustvarjajo gospodarsko rast (Sandler & Hartley, 1995; 2007). Z makroekonomskega in medsektorskega vidika njihov vpliv kaže na agregatno neposredno in posredno povpraševanje po proizvodih različnih gospodarskih dejavnosti, na agregatno ponudbo različnih vrst podjetij in na gospodarsko rast.

Kirkpatrick (2007) ugotavlja, da stroški v obrambnem sektorju rastejo, medtem ko se proračunski izdatki znižujejo, kar ima pomembne posledice za obrambno politiko in obrambni sektor v sodobnem globalnem gospodarstvu. Delež izdatkov za obrambo v proračunskih izdatkih kaže razlike med državami in tendence v času po letih. Med države z najvišjimi deleži proračunskih izdatkov za obrambo bi lahko uvrstili ZDA in še nekatere države, ki so nastale na ozemlju nekdanje Sovjetske zveze. Gledano dinamično pa je mogoče opaziti stabilnost v višini deleža, njegovo povečevanje, posebno v Kirgiški republiki in Latviji, ter občutno znižanje, kar velja zlasti za Albanijo,

Tabela 1: Izdatki za obrambo (% proračunskih izdatkov in % BDP) in zaposleni v obrambi (% delovne sile)

	% proračunskih izdatkov					% BDP					% delovne sile				
	1992	1997	2000	2003	2004	1992	1997	2000	2003	2004	1992	1997	2000	2003	2004
Bolgarija	6,8	6,9	7,8	7,6	6,9	2,7	2,1	2,5	2,6	2,4	2,4	3,7	3,5	2,5	2,7
Kanada	7,0	5,9	6,0	6,3	6,5	1,9	1,2	1,2	1,2	1,2	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4
Hrvaška	20,3	13,6	6,5	5,1	4,1	7,4	5,7	3,0	2,1	1,7	5,1	4,8	5,2	1,6	1,5
Češka republika	5,4	5,4	5,1	..	1,5	1,9	2,0	1,8	..	1,3	1,2	1,2	0,5
Danska	4,2	4,3	4,2	1,9	1,7	1,5	1,5	1,5	1,0	1,2	0,8	0,8	0,7
Estonija	..	3,9	5,1	0,5	1,1	1,4	1,9	1,8	0,4	0,9	1,1	1,2	0,9
Finska	3,6	3,3	3,3	1,9	1,5	1,3	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4	1,2	1,2
Francija	5,6	5,3	5,4	3,3	2,9	2,5	2,5	2,5	2,1	1,8	1,5	1,3	1,3
Gruzija	..	8,2	5,3	10,0	9,4	..	1,3	0,6	1,1	1,4	..	1,5	1,4	1,2	1,0
Nemčija	..	4,8	4,7	4,4	4,4	2,0	1,5	1,5	1,4	1,4	1,1	0,9	0,5	0,7	0,7
Irska	3,9	3,6	1,2	0,9	0,7	0,6	0,6	0,9	0,8	0,7	0,5	0,5
Italija	5,2	4,7	..	2,0	1,9	2,1	1,9	1,9	2,0	2,5	2,1	1,9	1,9
Kazahstan	..	5,7	5,7	7,4	7,0	..	1,1	0,8	1,0	1,0	..	0,9	1,3	1,3	1,2
Kirgiška republika	..	14,9	18,0	0,7	3,1	2,9	2,9	2,9	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8
Latvija	..	2,2	3,2	6,2	6,0	..	0,6	0,9	1,7	1,7	0,4	0,7	0,8	0,7	0,5
Litva	6,2	5,8	5,8	..	0,8	1,7	1,6	1,7	0,5	0,6	1,0	1,7	1,7
Luksemburg	1,9	2,1	2,1	0,9	0,8	0,7	0,9	0,9	0,6	0,8	0,7	0,8	0,8
Moldavija	..	2,4	1,4	1,8	1,3	..	0,9	0,4	0,4	0,4	0,4	0,7	0,6	0,5	0,4
Nizozemska	4,0	3,7	3,8	2,4	1,8	1,6	1,6	1,6	1,3	0,8	0,7	0,7	0,6
Norveška	5,3	5,2	5,0	3,0	2,1	1,8	2,0	1,9	1,6	1,5	1,1	1,1	1,0
Portugalska	..	5,7	5,1	2,6	2,2	2,1	2,1	2,1	1,7	2,0	1,7	1,7	1,7
Ruska federacija	18,6	17,9	5,5	4,5	3,7	4,3	3,9	2,6	2,6	2,0	1,9	2,0
Slovenija	6,1	4,2	2,9	3,6	3,9	2,2	1,5	1,2	1,5	1,6	1,7	1,5	1,4	1,1	1,0
Španija	3,8	3,7	..	1,5	1,3	1,2	1,1	1,0	1,2	1,6	1,3	1,1	1,1
Švedska	5,6	4,7	..	2,4	2,1	2,0	1,8	1,7	1,5	2,0	1,9	1,3	0,6
Švica	7,1	4,5	4,2	1,7	1,2	1,1	1,0	1,0	0,8	0,7	0,7	0,7	0,1
Tadžikistan	13,4	20,0	15,8	0,4	2,1	1,2	2,2	2,2	0,2	0,5	0,4	0,3	0,6
Turčija	20,5	14,9	3,9	4,1	5,0	4,3	3,9	3,2	3,5	3,5	2,7	2,3
Ukrajina	13,5	9,6	7,9	..	4,1	3,6	2,8	2,6	1,6	1,7	1,8	1,8	1,2
Velika Britanija	6,8	7,2	6,5	3,7	2,7	2,5	2,8	2,6	1,0	0,7	0,70	0,7	0,7
Združene države	17,9	19,0	4,9	3,3	3,1	3,8	4,0	1,5	1,1	1,0	1,0	1,0

Vir: Svetovna banka (2007).

Hrvaško, Ciper, Slovenijo, Švico in Turčijo. Slovenija z nekaj manj kakor štiriodstotnim deležem proračunskih izdatkov za obrambo spada med države z nižjim deležem, kar je povezano tudi z odpravo obveznega služenja vojaškega roka.

Tudi za delež izdatkov za obrambo v bruto domačem proizvodu (BDP) veljajo razlike med državami, ki se različno spreminjajo v času s prevladujočo tendenco zniževanja. V zadnjih letih se ta delež v Sloveniji giblje med 1,2 in 1,6 %, torej na podobni ravni kakor druge države EU.

Podatki o deležu zaposlenih v obrambnem sektorju prav tako kažejo razlike med državami, in sicer v višini deleža s splošno tendenco zniževanja deleža zaposlenih v tem sektorju v večini držav EU, ki so prav tako odpravile splošno vojaško obveznost in posodablajo obrambne vojaške ustanove (Hooper & Stephens, 2007). Znižanje deleža zaposlenih v obrambnem sektorju je prav tako opazno za države, ki so v različnih fazah približevanja EU, na primer Albanijo, Bosno in Hercegovino ter Hrvaško. Večjo stabilnost ali celo občasno rahlo povečanje tega deleža pa je mogoče opaziti v nekaterih državah, ki so nastale na območju nekdanje Sovjetske zveze, na primer

v Armeniji in Belorusiji. Delež zaposlenih v obrambnem sektorju v Sloveniji se je znižal na okrog 1 %, kar je primerljivo z državami EU.

Podatki potrjujejo, da se v zadnjih letih spreminja vloga in pomen obrambnih industrijskih in storitvenih dejavnosti v strukturi gospodarstva. Kaže se preusmeritev od masovnosti obrambnih sistemov h kakovosti, hitri odzivnosti in inovativnosti, ki se poudarja zlasti s širitvijo NATA in njegovo novo vlogo na globalni ravni, v odnosu do politik in ukrepov EU ter njenih ustanov glede vključevanja malih in srednje velikih podjetij v dobavne verige obrambnih industrijskih in storitvenih dejavnosti, v okviru načinov in vrst protidobave ter v njihovih vplivih na nacionalno in regionalno konkurenčnost, pri čemer sta odločilni kakovost in cenovna konkurenčnost. Pri tem imajo posebno vlogo in pomen srednje visoko- in visokotehnološki proizvodi s pomembnimi pozitivnimi sinergijskimi učinki na preostalo nacionalno in regionalno gospodarstvo, njegove strukture in gospodarsko rast. Obrambne tehnološke, industrijske in storitvene dejavnosti lahko pozitivno učinkujejo na gospodarske dejavnosti, ki so sestavni del dobavne verige za material in storitve ter protidobavo za obrambo.

4. MEDNARODNA TRGOVINA V OBRAMBEM SEKTORJU

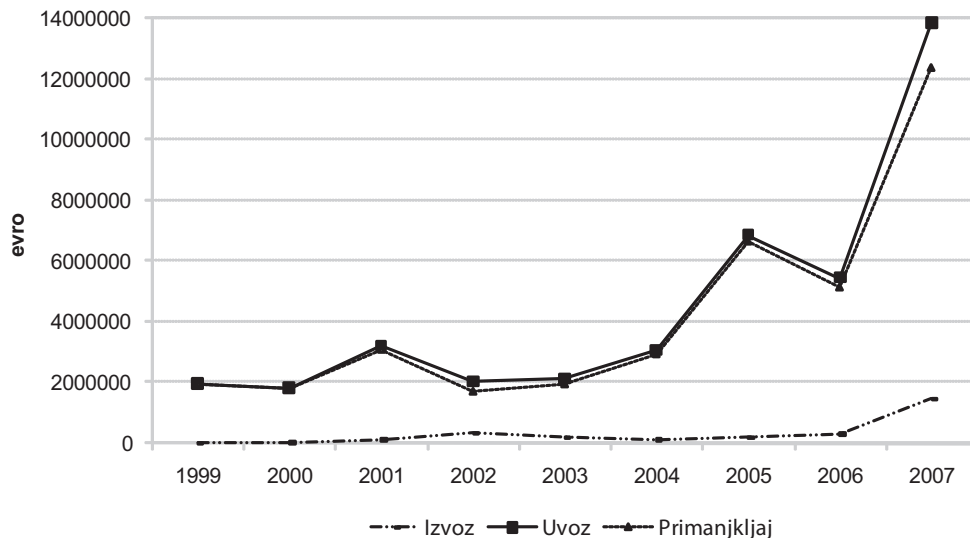
Prehodne raziskave slovenske blagovne menjave so prikazale rezultate na agregirani ravni (Bojnec in Novak, 2004, 2005a, 2005b, 2006). Iz njih ni mogoče razbrati

mednarodne trgovine v obrambnem sektorju. Poleg tega vojaški proizvodi, torej tisti, ki se pretežno uvrščajo v poglavje 93 Kombinirane nomenklature 'Orožje in strelivo, njuni deli in pribor', spadajo med proizvode, za katere na oddelku za statistiko zunanje trgovine v Sloveniji uporabljajo načelo aktivne zaščite podatkov. Takšna je praksa tudi v večini drugih držav članic EU: za omenjene proizvode se objavlja samo skupna vrednost blagovne menjave na ravni celotnega poglavja, brez členitve podatkov po državah trgovinskih partnericah in brez prikaza količinskih podatkov. Podatkov o blagovni menjavi s posameznimi proizvodi (tarifnimi postavkami) iz poglavja 93 Kombinirane nomenklature slovenska statistika ne objavlja, ker so zaupni. Zato smo pregledali tudi Eurostatovo podatkovno zbirko Comext, v kateri pa so prikazani podatki o trgovini za poglavje 93 Kombinirane nomenklature.

Slika 1 prikazuje gibanje izvoza, uvoza in primanjkljaja Slovenije v trgovini z orožjem in strelivom, njunimi deli in priborom z EU-27 (poglavje 93 Kombinirane nomenklature). Primanjkljaj se je močno povečal v letu 2007. Iz slike je jasno razvidno povečevanje uvoza in tako tudi povečevanje primanjkljaja Slovenije v trgovini z orožjem z državami EU-27.

Slovenski uvoz iz drugih držav EU-26 je pogostejši, z večjim številom proizvodov, pa tudi v večjem obsegu in vrednosti, kakor to velja za izvoz v te države. Identificirali smo 13 proizvodov iz Kombinirane nomenklature, ki jih hkrati izvažamo v in uvažamo iz E-26, zaradi česar je mogoče analizirati cenovno konkurenčnost slovenskega izvoza orožja in streliva, njunih delov in pribora (tabela 2). Večinoma so enote vrednosti slovenskega izvoza ali

Slika 1: Izvoz in uvoz ter primanjkljaj Slovenije v trgovini z orožjem in strelivom, njuni deli in pribor z državami EU-27



Vir: Lastni izračuni po Eurostatovi podatkovni zbirki Comext in Eurostatovi statistiki (2008).

Opomba: Nominalne evrske vrednosti so deflacirane z letnimi povprečnimi usklajenimi indeksi cen potrošnih dobrin (1999 = 100) za območje evra.

Tabela 2: Razmerje med slovensko izvozno ceno v EU-26 in slovensko uvozno ceno iz EU-26 za orožje in streliva, njune dele in pribor (na osemestni Kombinirani nomenklaturi)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
93033090 – Druge športne in lovske puške		0,11		0,83	1,53	0,71			
93039000 – Drugo strelno orožje in podobne priprave		1,25		0,30		0,74		0,75	0,29
93040000 – Drugo orožje (npr. vzmetne, zračne in plinske puške in pištole; gumijevke), razen orožja pod tarifno številko 9307			0,47		0,60	0,70	0,20	1,25	1,36
93052900 – Deli in pribor izdelkov za puške šibrenice, lovske in športne karabinke pod tarifno številko 9303: drugo						0,09			
93059090 – Deli in pribor izdelkov za vojaško orožje pod tarifno številko 9303 ali 9304: drugo								1,45	4,09
93061000 – Strelivo za puške šibrenice in deli tega streliva; strelivo za zračne puške							0,10	0,05	
93062100 – Strelivo za puške šibrenice				2,74	2,18				
93062970 – Deli streliva za puške šibrenice: drugo	0,72	0,27	0,29	0,06	0,42	0,43		1,29	0,75
93063091 – Drugo strelivo in njegovi deli: naboji s centralnim vžigom	0,24	0,00	0,85	0,77					
93063097, 93063098, 93063099 – Drugo strelivo in njegovi deli	0,00	9,99				0,05			
93069090 – Drugo strelivo in projektili in njihovi deli (ne za vojaške potrebe)							2,19	1,28	4,50
93065891 – Zaupna trgovina podpoglavja 9306 in SITC skupine 891							1,68	1,03	0,62
93555891 – Zaupna trgovina poglavja 93 in SITC skupine 891			0,76	0,15	0,11	0,07	0,30	1,94	0,64

Vir: Lastni izračuni iz Eurostatove podatkovne zbirke Comext.

izvozne cene nižje od enot vrednosti slovenskega uvoza ali uvozne cene, kar bi lahko pomenilo, da v strukturi izvoza prevladujejo proizvodi nižje kakovosti, kakor to velja za strukturo uvoza.

5. ANKETNI REZULTATI

5.1 Pomen obrambne tehnološke in industrijske baze v podjetju

Delež obrambne tehnološke in industrijske baze v celotnih prihodkih/prodaji v podjetjih, ki so vključena v analizo, se giblje različno (tabela 3). Nekaj manj od polovice anketiranih podjetij (45,9 %) ocenjuje, da je delež prihodkov iz dejavnosti podjetja, povezan s to bazo, v celotnih prihodkih podjetja manjši od 10 %.

Kar kaže, da je njihova dejavnost manj povezana z obrambnim sektorjem. To velja tudi za drugo skupino podjetij (24,6 %), ki ocenjujejo, da je delež prihodkov iz dejavnosti njihovega podjetja, povezan z obrambno tehnološko in industrijsko bazo, v celotnih prihodkih podjetja med 10 % in 30 %. Najmanj anketiranih podjetij (6,6 %) pa ocenjuje, da je ta delež med 30 in 50 %. Na drugi strani jih samo 14,8 % ocenjuje, da je ta delež med 50 in 75 %, in le 8,2 % jih je ocenilo, da je delež prihodkov iz dejavnosti njihovega podjetja, povezan z obrambno tehnološko in industrijsko bazo, v celotnih prihodkih nad 75 %. Relativna frekvenčna porazdelitev anketiranih podjetij po deležu prihodkov iz dejavnosti podjetja, ki je povezana s to bazo, v celotnih prihodkih podjetja je precej asimetrična v desno. Zato povprečna vrednost za deleže prihodkov iz te dejavnosti v celotnih prihodkih podjetij ni najboljši reprezentant slednjih. Kljub temu lahko na podlagi frekvenčne porazdelitve ocenimo

Tabela 3: Pomen obrambne tehnološke in industrijske baze v podjetju

	Do 10 %	Od 10 do 30 %	Od 30 do 50 %	Od 50 do 75 %	Nad 75 %
Delež v celotnih prihodkih	45,9	24,6	6,6	14,8	8,2
Delež v celotnem dobičku	56,7	13,3	8,3	11,7	10,0
Delež v zaposlenosti	51,6	24,2	4,8	9,7	9,7
Delež proizvodnih zmogljivosti za potrebe Slovenske vojske	74,6	11,9	1,7	10,2	1,7

Vir: Obdelava rezultatov ankete.

Opomba: Relativna frekvenčna porazdelitev 64 anketiranih podjetij po deležu dejavnosti podjetja v obrambni tehnološki in industrijski bazi.

povprečno vrednost. Ta znaša 26,2 % in nam pove, da je povprečno podjetje imelo v celotnih prihodkih 26,2 % prihodkov iz dejavnosti, povezane z obrambno tehnološko in industrijsko bazo. Standardni odklon, ki izraža povprečni odklon od povprečnega odstotka prihodkov, pa iz frekvenčne porazdelitve ocenjujemo na 27 odstotnih točk.

Tudi porazdelitev podjetij po deležu obrambne tehnološke in industrijske baze v celotnem dobičku podjetja je podobna. Večina anketiranih podjetij (56,7 %) ocenjuje, da delež dobička iz dejavnosti, povezane s to bazo, v celotnem dobičku podjetja predstavlja manj od 10 %, 13,3 % jih ocenjuje, da je ta delež med 10 in 30 %, 8,3 % podjetij pa, da je ta delež med 30 in 50 %. Na drugi strani 11,7 % podjetij ocenjuje, da je ta delež med 50 in 75 %, medtem ko jih 10,0 % ocenjuje, da je delež dobička iz dejavnosti, povezane z obrambno tehnološko in industrijsko bazo, v celotnem dobičku podjetja nad 75 %. Tudi ta relativna frekvenčna porazdelitev je asimetrična v desno. Zato povprečna vrednost za deleže tega dobička v celotnem dobičku podjetij ni najboljši reprezentant vseh podjetij. Na podlagi frekvenčne porazdelitve je ocenjena povprečna vrednost, ki znaša 24,9 % in pove, da je povprečno podjetje imelo 24,9 % dobička iz dejavnosti svojega podjetja, povezane z obrambno tehnološko in industrijsko bazo. Standardni odklon, ki opisuje razpršenost odstotkov dobička posameznih podjetij okoli povprečnega odstotka dobička, pa iz frekvenčne porazdelitve znaša 28,3 odstotne točke.

Zanimiva je tudi razporeditev podjetij po deležu obrambne tehnološke in industrijske baze v zaposlenosti v podjetju. V večini anketiranih podjetij (51,6 %) je delež zaposlenih na področju obrambne tehnološke in industrijske baze nižji od 10 %. Slaba četrtina (24,2 %) jih ocenjuje, da je ta delež med 10 in 30 %, in 4,8 %, da je ta delež med 30 in 50 %. Okrog 9,7 % anketiranih podjetij ocenjuje, da ima 50- do 75-odstotni delež, in podoben odstotek jih (9,7 %) ocenjuje, da ima več kakor 75 % zaposlenih na področju obrambne tehnološke in industrijske baze med vsemi zaposlenimi. Porazdelitev je spet asimetrična v desno, čeprav malo manj kakor v prejšnjih dveh primerih. Povprečna vrednost za delež zaposlenih na omenjenem področju med vsemi zaposlenimi v podjetju tako tudi tokrat ni najboljši reprezentant vseh podjetij. Na podlagi frekvenčne porazdelitve je ocenjena povprečna vrednost 23,9 % in nam pove, da je povprečno podjetje imelo med vsemi zaposlenimi 23,9 % zaposlenih na področju obrambne tehnološke in industrijske baze. Standardni odklon, ki nam pove povprečni odklon od povprečnega odstotka zaposlenih, pa je iz frekvenčne porazdelitve ocenjen na 27,1 odstotne točke.

Pomen obrambne tehnološke in industrijske baze v podjetju je ocenjen po deležu proizvodnih zmogljivosti za proizvodnjo za potrebe Slovenske vojske. Okrog tri

četrtine (74,6 %) anketiranih podjetij ocenjuje, da je ta delež največ 10 %, 11,9 % jih ocenjuje, da je ta delež med 10 in 30 %, in 1,7 % jih ocenjuje, da je delež med 30 in 50 %. Na drugi strani 10,2 % podjetij ocenjuje, da je delež med 50 in 75 %, 1,7 % podjetij pa, da ta delež presega 75 %. Močno asimetrična porazdelitev v desno spet kaže na nižjo izpovedno moč povprečne vrednosti za delež proizvodnih zmogljivosti za potrebe Slovenske vojske v celotni proizvodni zmogljivosti podjetja. Na podlagi frekvenčne porazdelitve je ocenjena povprečna vrednost, ki znaša 14,6 % in nam pove, da je povprečno anketirano podjetje za potrebe Slovenske vojske namenilo 14,6 % proizvodnih zmogljivosti. Standardni odklon, ki izraža povprečni odklon od povprečnega odstotka proizvodnih zmogljivosti, je iz frekvenčne porazdelitve ocenjen na 20,2 odstotne točke.

V povprečju se s 14,6 % vseh proizvodnih zmogljivosti in 23,9 % zaposlenih v obrambni tehnološki in industrijski bazi ustvari v povprečju 26,2 % prihodkov in 24,9 % dobička v povezavi z omenjeno bazo. Iz tega izhaja, da so proizvodne zmogljivosti in zaposleni na področju obrambne tehnološke in industrijske baze v obravnavanih podjetjih v povprečju bolj produktivni od drugih področij svojih dejavnosti. Dobičkonosnost prihodkov, ustvarjenih v tej bazi, pa je zaradi nadpovprečno visokih stroškov manjša od povprečne dobičkonosnosti. Variabilnost ocen deležev prihodkov (27 odstotnih točk), dobička (28,3 odstotne točke) in zaposlenosti (27,1 odstotne točke) v dejavnostih, ki so povezane z obrambno tehnološko in industrijsko bazo, je podobna, medtem ko je variabilnost ocenjenih deležev proizvodnih zmogljivosti podjetij za potrebe Slovenske vojske nižja (20,2 odstotne točke).

5.2 Obrambne proizvodno-dobavne in protidobavne verige

Področja dejavnosti, na katerih podjetja sodelujejo z obrambno industrijo, so različna. Največ anketiranih podjetij (24,0 %) sodeluje s Slovensko vojsko pri preskrbi z opremo. Tu je mišljena proizvodnja, pa tudi nekatere druge storitve, povezane z zagotavljanjem delovanja proizvedene opreme za potrebe te vojske. Na drugem mestu (19,2 %) so podjetja, ki sodelujejo s Slovensko vojsko izključno zaradi vzdrževanja njene opreme v najširšem smislu. Na tretjem mestu (17,1 %) so podjetja, povezana s Slovensko vojsko s trgovsko dejavnostjo ter posredovanjem blaga in storitev. Sledijo podjetja (14,4 %), ki so z njo povezana zaradi raziskav in razvoja, primarne proizvodnje (10,3 %) in zagotavljanja infrastrukture (4,1 %). Kar 11,0 % anketiranih podjetij pa se ukvarja z drugimi dejavnostmi za Slovensko vojsko, kakršne so izobraževanje, informiranje, logistika, nadzor, informacijske tehnologije in programiranje. Frekvenčna porazdelitev anketiranih podjetij kaže, da jih je večina vpeta v storitvena področja sodelovanja.

Anketiranci učinkovitost vključevanja v obrambne proizvodno-dobavne in protidobavne verige podjetja v največjem številu ocenjujejo kot zadovoljivo (39,7 %), najmanj (1,6 %) pa se jih izreka za zelo zadovoljivo. 36,5 % anketiranih podjetij ocenjuje to vključevanje kot nevtravno, preostalih 22,2 % pa kot neuspešno ali popolnoma neuspešno. Podjetja so ocenjevala učinkovitost vključevanja v obrambne proizvodno-dobavne in protidobavne verige na podlagi petstopenjske Likertove lestvice (od 1 do 5), pri čemer ocenjena povprečna učinkovitost oziroma zadovoljstvo nad tem znaša 3,1. To pomeni, da je ocena učinkovitosti vključevanja v obrambne proizvodno-dobavne in protidobavne verige med nevtravno in zadovoljivo, čeprav bliže oceni nevtravno.

Večina anketiranih podjetij (56,1 %) ne razvija tako imenovanih izdelkov dvojne rabe, ki bi bili uporabni za vojaške in za civilne namene. Drugi, ki pa jih razvijajo, to počnejo, ker naročila obrambne industrije ne pokrijejo zadosti njihovih proizvodnih zmogljivosti (10,6 %), ker podjetje tako zmanjšuje odvisnost od naročil obrambne industrije (22,7 %) ali ker je narava proizvoda taka, da je uporaben za vojaške in civilne namene (akumulatorji, čelade in podobno) oziroma civilne službe, npr. policijo, varnostno službo in podobno. Ti rezultati kažejo, da ima skoraj 44 % vseh anketiranih podjetij možnost povečati sodelovanje v vojaške namene.

Velika večina anketiranih podjetij (71,4 %) ni bila nikoli v vlogi poddobavitelja v postopkih javnega naročanja, 28,6 % pa jih je pri tem že sodelovalo, in sicer kot poddobaviteljev v postopkih javnega naročanja (69,6 %) v vlogi dobavitelja delov, surovin in storitev ter drugih podjetij (30,4 %), ki so sodelovala pri razvoju Slovenske vojske.

Največje koristi, ki so jih imela podjetja od sodelovanja v dobaviteljski verigi (ugotovljeno z relativno frekvenčno porazdelitvijo vseh odgovorov), so zlasti: nove poslovne priložnosti (24,4 %), rast dobička (14,4 %), povečano vlaganje v raziskave in razvoj (13,8 %), rast izvoza (5,6 %), prodor na nove trge (5,0 %), povečanje zaposlitve (10,0 %), prenos visoke tehnologije in znanja (11,3 %) ter izboljšana kakovost proizvodnje (5,6 %). Najmanjkrat omenjene so koristi zaradi dolgoročnega kapitalskega vlaganja (2,5 %), povečanja tehnoloških zmogljivosti (3,8 %) in nekaterih drugih razlogov (3,8 %), kakršni so povečanje splošne uspešnosti in prepoznavnosti podjetij, spodbujanje tujih naložb in podobno.

Velik del podjetij (40,5 %) še sodeluje z glavnim dobaviteljem za Slovensko vojsko na osnovi protinabav. Takih, ki so sodelovala z glavnim dobaviteljem na osnovi protinabav in iz tega razvila dolgoročno sodelovanje, je 16,7 % anketiranih podjetij. Nekaj manj (14,3 %) je takih, ki niso nikoli sodelovala naprej. Kar 28,6 % anketiranih podjetij pa nikoli ni sodelovalo z dobaviteljem za Slovensko vojsko na osnovi protinabav.

Velika večina (83,9 %) ne predlaga nobenih alternativnih rešitev za proizvodno-dobavne in protidobavne verige, kar je razumljivo, saj skoraj tretjina anketiranih podjetij sploh nikoli ni sodelovala z dobaviteljem na osnovi protinabav. Drugih 16,1 % podjetij, ki ima predloge alternativnih rešitev za proizvodno-dobavne in protidobavne verige, najpogosteje navaja protidobave izdelkov, protitokove za financiranje ter izvajanje raziskav in razvoja, izboljšanje kakovosti programov za kupce, vključevanje znanja kot predmeta protidobav, vzpodbujanje vključevanja, sodelovanje pri NATO-vih razpisih in razpisih Evropske obrambne agencije (European Defence Agency – EDA, 2008, www.eda.europa.eu) ter večjo prilagodljivost Ministrstva za obrambo in podobno.

5.3 Povezanost obrambne tehnološke in industrijske baze z raziskovalno-razvojno dejavnostjo v podjetju

Velikost deleža prihodkov podjetja za raziskave in razvoj (R&R) kaže raziskovalno intenzivnost v analiziranih podjetjih. Manj kakor 1 % celotnih prihodkov nameni za R&R 35,5 % teh podjetij. Najmanj od vseh (19,4 %) pa nameni za R&R med 1 in 3 % vseh svojih prihodkov. Pomembna ugotovitev je, da skoraj polovica analiziranih podjetij (45,2 %) daje za R&R več kakor 3 % svojih prihodkov, kar kaže na visoko raziskovalno-razvojno usmeritev podjetij, ki so povezana s Slovensko vojsko. Ta visoka usmeritev izhaja tudi iz primerjave anketnih podatkov s podatki o deležu bruto domačih izdatkov za R&R v bruto domačem proizvodu za posamezne države članice EU in za države pridružene članice EU. Za Slovenijo znaša ta delež 1,53 %, za države razširjene EU-27 1,83 % in za stare države EU-15 1,91 %. Podrobnejši prikaz po posameznih državah v letih 1997–2008 je v tabeli 4.

Za našo raziskavo je pomemben tudi delež prihodkov podjetja, ki se nameni za R&R za potrebe obrambne industrije. Več od polovice vseh anketiranih podjetij (54,8 %) porabi za te R&R manj od 1 % vseh prihodkov. Dobra četrtnina (27,4 %) nameni zanje več od 3 % prihodkov, 17,7 % anketiranih podjetij pa med 1 in 3 %. Čeprav je precej manjši delež podjetij, ki namenijo za R&R na področju obrambne industrije več od 3 % prihodkov, kakor to velja v splošnem, lahko zaključimo, da so izdatki za te R&R razmeroma veliki. To pa kaže na možnosti razvoja obrambne tehnološke in industrijske baze posameznih podjetij v prihodnje.

Velik del anketiranih podjetij (33,9 %), ki sodelujejo s Slovensko vojsko, razvija in izboljšuje kakovost svojih izdelkov in storitev večinoma samih in se ne povezuje z drugimi obrambnimi podjetji doma ali v tujini. S slednjimi pa se povezuje prav tolikšen odstotek anketiranih podjetij občasno in 25,8 % podjetij pogosto.

Tabela 4: Delež bruto domačih izdatkov za raziskave in razvoj v bruto domačem proizvodu (%)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
EU-27	1,78 (s)	1,79 (s)	1,84 (s)	1,85 (s)	1,86 (s)	1,87 (s)	1,86 (s)	1,82 (s)	1,82 (s)	1,84 (s)	1,83 (s)	:
EU-15	1,83 (s)	1,84 (s)	1,89 (s)	1,91 (s)	1,92 (s)	1,93 (s)	1,92 (s)	1,89 (s)	1,89 (s)	1,91 (s)	1,91 (s)	:
Belgija	1,83	1,86	1,94	1,97	2,08	1,94	1,88	1,87	1,84	1,88 (p)	1,87 (p)	:
Bolgarija	0,51	0,57	0,57 (b)	0,52	0,47	0,49	0,5	0,5	0,49	0,48	0,48	:
Češka	1,08	1,15	1,14	1,21	1,2	1,2	1,25	1,25	1,41	1,55	1,54	:
Danska	1,92	2,04	2,18	2,24	2,39	2,51	2,58	2,48	2,45	2,46	2,54 (e)	:
Nemčija	2,24	2,27	2,4	2,45	2,46	2,49	2,52	2,49	2,48	2,54	2,53 (e)	:
Estonija	:	0,57	0,69	0,61	0,71	0,72	0,77	0,86	0,94	1,15	1,14 (p)	1,19 (e)
Irska	1,27 (e)	1,24	1,18 (e)	1,12	1,1	1,1	1,17	1,24	1,25	1,3 (p)	1,31 (p)	1,36 (e)
Grčija	0,45	:	0,6	:	0,58	:	0,57	0,55 (e)	0,58	0,57 (e)	0,57 (e)	:
Španija	0,8	0,87	0,86	0,91	0,91	0,99	1,05	1,06	1,12	1,2	1,22 (p)	:
Francija	2,19 (b)	2,14	2,16	2,15 (b)	2,2	2,23	2,17	2,15 (b)	2,1	2,1 (p)	2,08 (p)	:
Italija	1,03 (b)	1,05	1,02	1,05	1,09	1,13	1,11	1,1	1,09	1,14	:	:
Ciper	:	0,22	0,23	0,24	0,25	0,3	0,35	0,37	0,4	0,43	0,45 (p)	:
Latvija	0,38	0,4	0,36	0,44	0,41	0,42	0,38	0,42	0,56	0,7	0,63	:
Litva	0,54	0,55	0,5	0,59	0,67	0,66	0,67	0,75	0,75	0,79	0,82	:
Luksemburg	:	:	:	1,65	:	:	1,65	1,63	1,56	1,66	1,63 (p)	:
Madžarska	0,72 (i)	0,68	0,69 (i)	0,78 (i)	0,92 (i)	1 (i)	0,93 (i)	0,88 (b)	0,94	1	0,97	:
Nizozemska	1,99	1,9	1,96	1,82	1,8	1,72	1,76	1,78 (p)	1,72 (p)	1,71 (p)	1,7 (p)	:
Avstrija	1,7 (e)	1,78	1,9 (e)	1,94 (e)	2,07 (e)	2,14	2,26 (e)	2,26	2,44 (e)	2,46	2,56 (e)	2,64 (e)
Poljska	0,65	0,67	0,69	0,64	0,62	0,56	0,54	0,56	0,57	0,56	:	:
Portugalska	0,59	0,65	0,71	0,76 (e)	0,8	0,76 (e)	0,74	0,77 (e)	0,81	1 (e)	1,18 (p)	:
Romunija	:	0,49	0,4	0,37	0,39	0,38	0,39	0,39	0,41	0,45	0,54	:
Slovenija	1,29	1,36	1,39	1,39	1,5	1,47	1,27	1,4	1,44	1,56	1,53 (p)	:
Slovaška	1,08 (b)	0,78	0,66	0,65	0,63	0,57	0,57	0,51	0,51	0,49	0,46	:
Finska	2,7	2,86	3,16	3,34	3,3	3,36	3,43	3,45	3,48	3,45	3,47	3,38 (i)
Švedska	3,48 (i)	:	3,61 (i)	:	4,17 (i)	:	3,85 (i)	3,62 (i)	3,8 (b)	3,74	3,63 (p)	:
Velika Britanija	1,77	1,76	1,82	1,81	1,79	1,79	1,75	1,69	1,73	1,76	:	:
Norveška	1,63	:	1,64	:	1,59	1,66	1,71	1,59	1,52	1,52	1,65	:
Združene države	2,56 (i)	2,61 (bi)	2,65 (i)	2,73 (i)	2,74 (i)	2,64 (i)	2,67 (ip)	2,58 (i)	2,61 (ip)	2,61 (ip)	:	:
Japonska	2,87	3	3,02	3,04	3,12	3,17	3,2	3,17	3,32	:	:	:

Vir: Eurostat 2008.(.) podatek ni na voljo; (s) Eurostatova ocena; (p) predhodni podatek; (b) prelom v podatkih; (e) ocenjena vrednost; (i) podrobnejše pojasnilo navedeno pri viru podatkov.

Najmanjši del anketiranih podjetij (6,5 %) pozna stalno povezovanje. Ti podatki kažejo, da imata slabi dve tretjini anketiranih podjetij vzpostavljeni neko obliko sodelovanja z drugimi obrambnimi podjetji doma ali v tujini.

Podjetja se z drugimi znanstvenimi institucijami doma različno intenzivno povezujejo zaradi večje ponudbe kakovostnih izdelkov in storitev. Delež anketiranih podjetij, ki se ne povezujejo z drugimi obrambnimi podjetji

(33,9 %), je nekoliko nižji od deleža tistih, ki se ne povezujejo z drugimi znanstvenimi institucijami (34,9 %). To kaže, da podjetja, ki nimajo povezav z drugimi obrambnimi podjetji, tudi ne sodelujejo z znanstvenimi institucijami. Občasno se z znanstvenimi institucijami doma povezuje 46,0 % anketiranih podjetij, pogosto 14,3 % in stalno 4,8 %. To kaže, da je odstotek podjetij, ki se povezujejo z znanstvenimi institucijami, podoben deležu podjetij, ki se povezujejo z drugimi obrambnimi podjetji.

5.4 Standardi in viri protekcionizma v mednarodni trgovini v obrambnem sektorju

Morebitne ovire v mednarodni trgovini, ki izhajajo iz različnih norm za varnost in standardov za proizvode in storitve v dobavnih in protidobavnih verigah, ter viri protekcionizma v tej trgovini na področju obrambne tehnološke in industrijske baze so analizirani na ravni podjetja tako, da smo anketirane vprašali, ali so podjetju poznani standardi in mehanizmi protekcionizma v mednarodni trgovini na tem področju. Anketirana podjetja so potrdila, da so različne norme za varnost ter standardi za proizvode in storitve pomembni za konkurenčno sposobnost v dobavnih in protidobavnih verigah. Skoraj vsa (93,5 % vseh anketiranih) menijo, da so te norme in standardi (tako imenovani standardi STANG, ki so v uporabi v NATU, in drugi standardi, specifični za obrambno industrijo) pomembni za konkurenčno sposobnost v dobavnih in protidobavnih verigah. Samo 6,5 % pa jih meni nasprotno. Tista podjetja, ki priznavajo pomen norm za konkurenčnost, to utemeljujejo z dejstvom, da so standardi pomembni za zagotavljanje kakovosti – proizvodi jim morajo ustrezati, da se lahko uporabijo za vgradnjo, prodajo ali proizvodnjo. Poslovni partnerji želijo, da podjetje upošteva te standarde, ker jim zagotavljajo večjo gotovost glede pričakovane kakovosti proizvoda. Če jih podjetje ne upošteva, težko prepriča poslovne partnerje k sodelovanju.

Standardi poenostavljajo vzdrževanje in servis ter preprečujejo ilegalno proizvodnjo, zagotavljajo varnost, skladnost in dostopnost. So pomembni, ker jih zahtevajo in pričakujejo kupci, podjetja pa od svojih dobaviteljev. Standardi olajšujejo sodelovanje med podjetji in omogočajo nadzor kakovosti proizvoda, pomembni pa so tudi zgolj iz formalnih razlogov pri razpisih. Obstoj standardov in norm v podjetju pomaga pri uveljavljanju izdelka, dviguje reference podjetja ter zagotavlja skladnost protokolov iz različnih držav in različnih dobaviteljev. Standardi zagotavljajo sledljivost izdelkov, pri razvoju novega proizvoda pa njihovo upoštevanje olajša in skrajša razvoj.

Doseganje standardov po drugi strani lahko razumemo tudi kot dokaz usposobljenosti proizvajalca. Norme za različne proizvode in storitve zagotavljajo raven usposobljenosti podjetja in njegovo konkurenčnost na mednarodnih trgih; brez njih se namreč težko osvajajo novi trgi, saj obstoj standardov pomaga tudi pri trženju. Norme in standardi zagotavljajo tudi varnost proizvodov in storitev, ki postaja vse pomembnejša, države članice NATA pa jih sprejemajo, da omejijo pristop na trg podjetjem iz držav, ki niso v severnoatlantskem zavezništvu. Norme naj bi po mnenju nekaterih podjetij celo preprečevale odliv vojaških proizvodov v ilegalno sfero in omejevale črni trg s slednjimi.

Po izkušnjah nekaterih anketiranih podjetij, ki priznavajo pomen standardov, podjetje dobavitelj končnemu

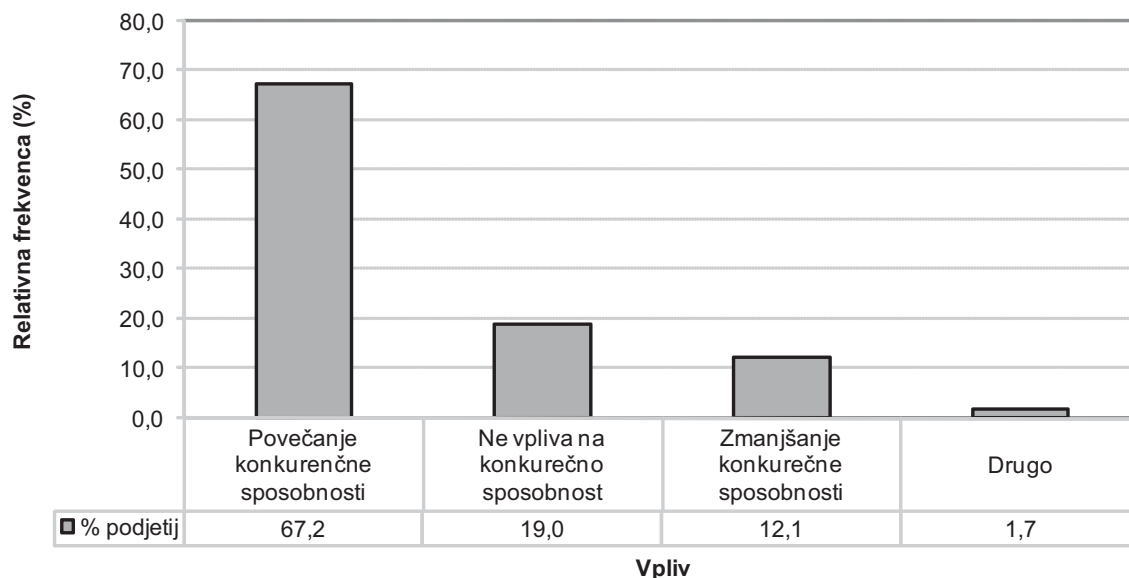
uporabniku dobavi izdelke, ki jih ta zahteva v razpisu. Končni uporabnik presodi, ali je treba zaradi preverjene certificirane kakovosti izdelka plačati več ali mu to zaradi nižjih zahtev ni potrebno. Med dobavitelji, ki ponujajo podobno kakovost glede na zahtevo končnega kupca, se izbere dobavitelj po načelih, ki veljajo v komercialnem svetu. Standardi (STANAG, ANSI in podobno) zahtevajo izrecne lastnosti, ki jim morajo ustrezati izdelki, in predpisujejo načine testiranja le-teh. Z izdelki, ki bi zadostili zahtevam, postavljenim v standardih, in imeli ustrezne certifikate, pa so povezani dokaj visoki stroški in visoka tehnološka usposobljenost, ki si jih manjša in srednje velika podjetja ponavadi ne morejo privoščiti oziroma je ne morejo dosegati. Če dobavitelj ne zagotavlja izdelka, ki zadošča standardom STANAG, končni uporabnik pa to zahteva, to seveda zmanjšuje konkurenčno sposobnost podjetja v dobavnih verigah.

Tista redka podjetja, ki ne verjamejo, da so standardi in norme pomembni za konkurenčno sposobnost v dobavnih in protidobavnih verigah, trdijo, da je še vedno mnogo proizvodov in storitev, pri katerih se standardi ne uporabljajo, in da gre izumiteljstvo prek vseh standardov. Standardi NATA naj tudi ne bi bili nič pomembnejši od drugih proizvodnih standardov, kar naj bi se pokazalo pri helikopterjih iz Združenih držav in letalih iz Švice, saj so proizvodnja delov za zračno plovbo in pooblaščenih servisi za popravilo podrejeni standardom, ki veljajo v zračnem prometu (FAA, JAR in podobno), in ne standardom NATA, in sicer ne glede na to, ali gre za vojaško ali civilno uporabo.

Ugotovili smo tudi, da večina anketiranih podjetij (53,1%) ne pozna nobenih mehanizmov protekcionizma v mednarodni trgovini na področju obrambne tehnološke in industrijske baze. Drugih 46,9 % anketiranih podjetij je za te mehanizme vsaj slišalo.

Zanimalo nas je tudi, ali so podjetja pri poslovanju že naletela na katere od mehanizmov protekcionizma, ki so jih ovirali v mednarodni trgovini na področju obrambne tehnološke in industrijske baze. V skladu z logičnim pričakovanjem je samo del podjetij, ki so za te mehanizme že slišala, naletel na katerega od njih, ki bi podjetje lahko oviral v mednarodni trgovini na tem področju. Na take ovire je tako že naletelo 29,7 % anketiranih podjetij, preostalih 70,3 % pa še ne. Tisti, ki so imeli probleme zaradi mehanizmov protekcionizma, najpogosteje navajajo osebno poznanstvo in neformalne povezave med ključnimi osebami, liste držav, s katerimi je prepovedano trgovanje, splošno zaščito obrambne industrije v domači državi, vpliv lobijev v obrambnih telesih in neenako dostopnost do informacij. Pogosto gre tudi za politične pritiske posameznih držav pri nakupu opreme in orožja, za večji vpliv in moč velikih držav in podjetij ter onemogočanje malih podjetij s strani generalnih zastopnikov – oddala naj bi ponudbo proizvajalca, ki ga zastopa generalni zastopnik. Mehanizmi protekcionizma, ki jih podjetja tudi omenjajo,

Slika 2: Relativna frekvenčna porazdelitev anketiranih podjetij glede na njihovo mnenje o vplivu odločitve, da lahko glavni dobavitelj išče podizvajalce ne glede na njihov sedež, na konkurenčno sposobnost podjetij



Vir: Rezultati lastne izvedene ankete.

so še standardi NATA in postopki NATA pri nabavi proizvodov obrambne tehnološke in industrijske baze.

Zanimivo vprašanje je, kakšen vpliv bi imela odločitev pri javnem naročanju držav članic EU, da lahko glavni dobavitelj išče podizvajalce ne glede na njihov sedež (slika 2). Več kakor dve tretjini anketiranih podjetij (67,2%) menita, da bi taka odločitev povečala konkurenčno sposobnost podjetij. Le 19 % jih meni, da to ne bi imelo vpliva na konkurenčno sposobnost podjetij, 12,1 % pa, da bi jo celo oslabilo. Manj kakor dva odstotka anketiranih navaja druge posledice, na primer da je za konkurenčno sposobnost pomembno visoko razmerje med kakovostjo in ceno, ki pa je malo odvisna od sedeža podizvajalca.

5.5 Videnja pomena velikosti države in velikosti podjetja

Proučiti želimo, ali je velikost države (majhna ali velika država) pomembna v obrambnih proizvodno-dobavnih in protidobavnih verigah. Večina (85,5 %) odgovorov anketiranih podjetij temu pritrjuje, medtem ko drugih 14,5 % anketiranih podjetij meni, da velikost države ni pomembna. Podjetja, ki potrjujejo pomen velikosti države, menijo, da je to pomembno zato, ker imajo večje države večje obrambne potrebe, večji proračun in večje zmogljivosti, medtem ko majhne države zaradi manjše ekonomije obsega in manjših sredstev ne podpirajo dovolj svojih podjetij na obrambnem področju. Večje države naj bi imele tudi večje in

močnejše lobije, večji trg, večjo vojsko, večje domače kupce in boljše mednarodne reference. Zagotavljale naj bi boljše možnosti za sodelovanje z raznovrstnimi, bolj kakovostnimi poslovnimi partnerji pri izdelavi zahtevnih tehnoloških izdelkov za obrambno industrijo ter boljše možnosti za sodelovanje s številnimi podjetji glede protidobav, bodisi pri vključenosti domače industrije bodisi pri neposrednih protidobavah. Večje države imajo več stikov z velikimi proizvajalkami in večinoma globalno pokrivajo potrebe, majhne države pa imajo pri tem le obrobno vlogo.

Zahteve tujih kupcev se nanašajo na izrabo ekonomije obsega in so navadno večje od zmogljivosti majhnih držav. Prepoznavnost in moč sta pogosto premosorazmerni z velikostjo države, kar je lahko povezano tudi s političnimi razlogi. Po drugi strani podjetja menijo, da imajo majhne države manjšo izbiro proizvodov in tudi naročajo manj. Velike države v primerjavi z manjšimi lažje sodelujejo v velikih konzorcijih in večjih projektih. Pomemben argument pomena velikosti države so zlasti ekonomije obsega velikih držav, boljši prodajni pogoji zaradi večje pogajalske moči in navadno daljša tradicija večjih igralcev.

Utemeljitev podjetij, ki pomena velikosti države ne priznavajo, je, da imajo lahko tudi manjše države veliko zmogljivost, po drugi strani pa odprava trgovinskih omejitev nasploh in zlasti v EU odpira trg tudi manjšim državam, ki lahko z globalizacijo dejavnosti nadoknadijo svojo majhnost. Važnejša od velikosti države naj bi bila velikost posla. Večja država bi bila lahko celo ovira, saj

prinaša s sabo več podjetij in tako večjo konkurenco v državi. Bolj kakor velikost naj bi bili pomembni politika in usmerjenost države na obrambnem in gospodarskem področju.

Velikost podjetja (malo ali srednje veliko) je pomembna za obrambne proizvodno-dobavne in protidobavne verige. Večina anketiranih podjetij je odgovorila (65,1%), da je pomembno, ali gre za malo, za srednje veliko ali veliko podjetje, medtem ko jih je negativno odgovorilo malo več (34,9 %) kakor pri prejšnjem vprašanju glede velikosti države. Pozitivne odgovore so utemeljevali s tem, da imajo večja podjetja večjo možnost razvoja, večje trge, mala podjetja pa so lahko boljša v visoki tehnologiji in ekskluzivnih izdelkih. Mala podjetja so prilagodljivejša, velika pa lahko dosegajo ekonomijo obsega in izkoriščajo prednosti večje ponudbe. Večjim podjetjem koristi večji obseg kapitala, lažje pridobivajo večje projekte, imajo več sredstev in večjo kritično maso strokovnjakov. Večja podjetja tudi lažje dobijo bančno garancijo, medtem ko mala nimajo vedno dovolj razvojnih zmogljivosti, teže pridobijo projekte in teže obvladujejo velike posle. Večja podjetja imajo večjo monopolno moč in navadno obvladujejo več kakovostnega znanja, boljša so v proizvodnji in lažje konkurirajo tujim koncernom, tudi njihova finančna zmogljivost je večja, čeprav so inovacije pogostejše v manjših podjetjih. Večja podjetja imajo več usposobljenih ljudi in finančnih zalog, ki so pomembne pri večjih projektih. Slaba stran malih podjetij je tudi, da so zahteve tujih kupcev pogosto večje od zmogljivosti teh podjetij. Večja podjetja imajo navadno več referenc ter dajejo večjo varnost in gotovost kupcu. Pri malih podjetjih je tveganje dobav večje, težje financirajo razvoj in proizvodnjo, velika podjetja pa z malimi pogosto nočejo sodelovati, ker zaradi premajhne zmogljivosti ne morejo zadovoljiti njihovih potreb. Velika in srednje velika podjetja imajo več možnosti pri pridobivanju in zagotavljanju sredstev, lažje se pozicionirajo pri velikih projektih, ponujajo celovitejša rešitve ter se lažje uveljavijo, ker so bolj poznana in prepoznavna. Večja velikost podjetja pomeni večjo formalno in neformalno moč, ki igra pomembno vlogo tudi pri sodelovanju na razpisih, velikost namreč navadno vzbuja večje zaupanje in verodostojnost.

Podjetja, ki menijo, da velikost ni pomembna v obrambnih proizvodno-dobavnih in protidobavnih verigah, navajajo predvsem naslednje argumente. Bolj kakor velikost je pomembna kakovost in konkurenčnost, raznovrstnost in relativni obseg ponudbe. Nekatera podjetja navajajo, da je tudi malim podjetjem uspelo v velikih obrambnih verigah, poudarjajo pa njihovo veliko prilagodljivost, ki nadomešča druge prednosti velikih podjetij in jih tako postavlja v podoben položaj. Majhnost omogoča včasih celo večjo specializiranost in osredotočenost ter večjo tehnološko odličnost. Ali je velikost podjetja pomembna ali ne, je po navajanju nekaterih podjetij odvisno tudi od vrste izdelkov in tehnologij ter dejavnosti. Odločilnejša je strokovnost in zmožnost zagotavljanja konkurenčne prednosti, ki ni vedno odvisna od velikosti podjetja.

Posebno v storitveni in še konkretnije v posredniški dejavnosti, po mnenju nekaterih, velikost še sploh ni pomembna, tržni mehanizmi naj bi namreč dajali enake možnosti malim in velikim podjetjem.

Anketirana podjetja ocenjujejo, da se s sodelovanjem in povezovanjem s tujimi podjetji obrambne industrije ponuja priložnost za obstoj in nadaljnji razvoj (87,3%). Le 12,7 % jih je drugačnega mnenja. V Sloveniji pogrešajo in si želijo institucijo (79,4 %), ki bi spremljala obrambno industrijo ter usklajevala in usmerjala nadaljnji razvoj tega področja. Na drugi strani je 20,6 % anketiranih podjetij trdilo, da v Sloveniji obstaja institucija, ki spremlja obrambno industrijo ter usklajuje in usmerja nadaljnji razvoj tega področja. Pri tem imajo najpogosteje v mislih institucije, kakršne so Ministrstvo za obrambo, Gospodarska zbornica Slovenije, različna združenja pri zbornici in Sekcija za protidobave pri Gospodarski zbornici Slovenije.

Informacije, ki jih podjetja dobijo od obrambnih institucij (Slovenska vojska, Ministrstvo za obrambo in podobno) za nadaljnje odločitve glede razvoja novih izdelkov in storitev (gre za razmeroma frekvenčno porazdelitev odgovorov), so po mnenju anketiranih podjetij po kakovosti nezadostne (36,5 %) in nepravčasne (24 %). Na drugi strani se zdijo zadostne (22,1 %) in pravočasne (17,3 %). Glede pridobljenih informacij ima večina negativno mnenje (60,5 %) v primerjavi s pozitivnimi (39,5 %).

5.6 Informacije o dobavnih in protidobavnih verigah

Osrednjo vlogo pri krepitevi skupne evropske obrambne tehnološke in industrijske baze ima Evropska obrambna agencija (angl. EDA), za katero je že slišala večina slovenskih anketiranih podjetij (78,1 %). Delež nepoznavanja (21,9 %) je razmeroma visok, saj gre za podjetja, ki so povezana z obrambno industrijo. Še slabše je poznavanje vsebine delovanja Evropske obrambne agencije, saj ga pozna le 39,1 % anketiranih podjetij. Spletni portal, na katerem lahko pridejo do informacij o naročilih blaga in storitev z obrambnega področja v državah EU, pozna 53,1 % anketiranih podjetij. Ugotovimo lahko, da je poznavanje Evropske obrambne agencije in njenega spletnega portala z informacijami o naročilih blaga in storitev z obrambnega področja med slovenskimi podjetji obrambne industrijske in tehnološke baze srednje dobro. Od tistih, ki spletni portal poznajo, največ anketiranih podjetij (42,6 %) občasno spremlja njegovo vsebino. Drugo največje število teh podjetij (34,0 %) vsebine tega portala ne spremlja nikoli, 12,8 % pa vsak dan in 10,6 % pogosto.

Javne razpise in natečaje s področja obrambne industrije spremlja načrtno prek za to določene odgovorne osebe v podjetju kar 58,7 % anketiranih podjetij. Del drugih podjetij, ki tega ne počne načrtno (41,3 %), lahko izve za

te razpise in natečaje po naključju ali v sredstvih javnega obveščanja. Kar pomeni, da izve zanje tudi nekaj podjetij, ki jih ne spremljajo načrtno.

6. Sklep in implikacije

Obrambni sektor pri nas in drugod po svetu, zlasti v državah EU, gre skozi prestrukturiranje, kar v večini analiziranih držav pomeni relativno zmanjševanje njegovega gospodarskega pomena. To potrjujejo podatki in primerjave med državami in v času o deležu izdatkov za obrambo v proračunskih odhodkih, o deležu izdatkov za obrambo v bruto domačem proizvodu in o deležu zaposlenih v obrambnem sektorju. Slovenija je po relativnem gospodarskem pomenu obrambnega sektorja primerljiva z drugimi državami EU.

Uvoz orožja in streliva, njunih delov in pribora v Slovenijo iz držav EU-27 se je povečal in zato se je povečal tudi trgovinski primanjkljaj pri teh proizvodih, saj izvoz sorodnih proizvodov stagnira, razen v letu 2007, ko se je rahlo okreplil. V splošnem je tudi cenovno/kakovostna konkurenčnost slovenskega izvoza pri teh proizvodih nižja v primerjavi s slovenskim uvozom. Posebej izvedena anketa v slovenskih podjetjih je potrdila, da različne norme za varnost ter standardi za proizvode in storitve pomembno vplivajo na konkurenčno sposobnost v dobavnih in protidobavnih verigah. Večina naših podjetij z obrambnega področja zaradi razmeroma nizke vpetosti v mednarodne trgovinske tokove ne pozna mehanizmov protekcionizma v mednarodni trgovini glede obrambne tehnološke in industrijske baze. Slovenska podjetja na področju obrambnega sektorja, na katerem v EU igra pomembno vlogo specifično javno naročanje držav članic EU, poudarjajo pomembnost, da lahko glavni dobavitelj išče podizvajalce ne glede na njihov sedež, kot dejavnik povečanja mednarodne konkurenčne sposobnosti podjetij.

Iz pisnih anket in intervjujev v podjetjih obrambne tehnološke in industrijske baze izhajajo nekateri sklepi in implikacije v zvezi s to bazo in javnim naročanjem. Prvič, izboljšati bi veljalo informacije o javnih naročilih, kar bi sicer moralo biti zlasti v poslovnem interesu samih podjetij, ki poslujejo na področju obrambne industrijske in tehnološke baze. Med pravočasnimi informacijami so bile navedene potrebe po novih izdelkih, da se lahko pravi čas pripravijo glede na pričakovanja in standarde. Kljub temu se opaža, da zlasti manjša anketirana podjetja še vedno pričakujejo več informacij o javnih naročilih iz Ministrstva za obrambo, saj naj velika podjetja ne bi bila pripravljena na sodelovanje z njimi. Nekatera podjetja so tudi navajala, da so dejanske koristi od pridobitve dovoljenja za trgovanje z vojaškimi proizvodi precej nižje od pričakovanih. Obveščanje podjetij o obrambnih industrijskih in tehnoloških bazah naj bi bilo bolj usklajeno. Podjetja bi si želela tudi več pravočasnih usmeritev iz Slovenske vojske glede strategije za

nekatera področja. Drugič, pri javnih razpisih naj bi bil pomen referenc, ki jih imajo lahko le velika podjetja, prevelik, mala in novoustanovljena podjetja namreč tako le težko dobijo priložnost, da se izkažejo. Odzivni čas od zasnove do uspešne izvedbe projekta je zelo kratek, kar predstavlja za podjetja nove izzive zaradi povečane konkurence. Tretjič, podjetja pogrešajo neodvisno institucijo, ki bi bila zunaj Ministrstva za obrambo, ki bi skrbela za obrambno področje in sektor vojaške industrije, ki bi pomagala slovenskim podjetjem pridobivati protidobavne posle in ki bi vnaprej obveščala o razpisih, da bi se podjetja lahko pravočasno pripravila in rezervirala zmogljivosti pri dobaviteljih.

Podjetja pogrešajo tudi več tehnične pomoči pri razpisih in izvedbi projektov. Natančni tehnični opisi kakovosti materialov in standardi za orožje pri naročanju so pomembni za kakovost, s katero se konkurira. Protidobave so povezane z likvidnostjo podjetij in s potrebo po zaščiti izumov in varstva patentov. V protidobave bi veljalo vključiti več znanja in razvojno-raziskovalnih dejavnosti iz naravoslovnih znanosti in biomedicine, tehničnih znanosti in interdisciplinarnih ved. Podjetja prav tako pogrešajo prioritete in priporočila raziskav, ki jih financira NATO in večje svetovne velesile na področjih, kakršna so podnebje, bolezni in ekologija.

Članstvo Slovenije v NATU in EU ima vpliv na kupovanje orožja v tujini in na specializiranost obrambnega sektorja pri nas. Sklenemo lahko, da je bilo doslej vprašanje slovenskih obveznosti preveč v ospredju, premalo pa so bile izkoriščene priložnosti, ki bi jih Slovenija pri tem lahko izkoristila. Možnosti obrambnega sektorja za gospodarski razvoj pri nas bi bile zato lahko večje, zlasti z večjo vključenostjo naših podjetij v različne oblike izvoznih tokov.

Literatura in viri

Bojnec, Š. & Čepar, Ž. (2008). *Krepitev Skupne evropske obrambne tehnološke in industrijske baze. Raziskovalni projekt v okviru ciljnega raziskovalnega programa »Znanje za varnost in mir 2006–2010«.* Koper: Univerza na Primorskem, Fakulteta za management Koper.

Bojnec, Š. & Fošner, A. (2008). *Input-output relations of the defence technological and industrial base. V: Intercultural dialogue and management, Management International Conference in Barcelona.* Koper: Faculty of Management, 1527–1534.

Bojnec, Š. & Novak, M. (2004). *Kakšna je slovenska blagovna menjava po tehnološki intenzivnosti?* IB revija 38(3): 37–56.

Bojnec, Š. & Novak, M. (2005a). *Ali znotrajpanožna trgovina prevladuje v slovenski blagovni menjavi?* IB revija 39(3): 22–40.

Bojnec, Š. & Novak, M. (2005b). Metodologija za ugotavljanje konkurenčnih prednosti in pozicioniranje sektorjev slovenskega gospodarstva po konkurenčnosti blagovne menjave. *IB revija* 39(1–2): 4–25.

Bojnec, Š. & Novak, M. (2006). Cenovna konkurenčnost slovenske zunanje trgovine. *IB revija* 40(3): 47–62.

European Defence Agency (2008). www.eda.europe.eu.

Eurostat (2008). Comext Trade Dataset. Luxembourg: Eurostat Statistical Office of the European Communities.

Eurostat (2008). Science and Technology / Research and Development / Research and development expenditure, by sectors of performance - % of GDP. Luxembourg: Eurostat Statistical Office of the European Communities. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=EU_TB_science_technology_innovation&root=EU_TB_science_technology_innovation/t_science/t_research/tsc00001.

Guay, T. & Callum, R. (2001). Globalization, integration, and Europe's defense industry. In European Union Studies Association (EUSA), 7th Biennial Conference, 31. maj–2. junij, 2001, str. 30, Madison, Wisconsin. <http://aei.pitt.edu/2094/>.

Hartley, K. (2007). Defence markets. *Economic Affairs* 17(4): 22–27.

Hooper, N. & Stephens, B. (2007). The economics of defence g labour markets. *Economic Affairs* 17(4): 39–43.

Kolar, T. (2007). Military transformations and marketing strategy craftsmanship. *International Journal of Management and Enterprise Development* 4(5): 552–561

Kirkpatrick, D. (2007). Rising costs, falling budgets and their implications for defence policy. *Economic Affairs* 17(4): 33–38.

Pickard, C. R. (2007). Competing for quality in defence. *Economic Affairs* 17(4): 33–38.

Sandler, T. & Hartley, K. (1995). *The Economics of Defense*. Pittsburgh: University of Pittsburgh.

Sandler, T. & Hartley, K. (2007). *Handbook of Defense Economics, 2: Defense in a Globalized World*. Amsterdam: North-Holland.

Sandler, T. (2007). The future of Nato. *Economic Affairs* 17(4): 15–21.

World Bank (2007). *World Development Indicators*. Washington, DC: The World Bank.