

Transnacionalne korporacije *i međunarodni* *transfer oružja*

Raimo Väyrynen

1. Uvod

U međunarodnom transferu oružja postoji očita tendencija drastičnog smanjenja privatne trgovine oružjem i, kao posljedica toga, povećanje transfera oružja što ga izvršavaju državne vlasti. Povećanje državnog transfera oružja dovelo je, naravno, do povećanja uloge države i ojačalo interesni savez između državne mašinerije i proizvođača oružja kao dio cjelokupnog jačanja takvih odnosa u kapitalističkim zemljama. U većini slučajeva istraživanja mogu, a i moraju, odražavati promjene do kojih dolazi u stvarnom svijetu. U sadašnjem slučaju to znači da su priče o trgovcima smrću, koje su bile toliko rasprostranjene uoči i odmah poslije prvog svjetskog rata, zamijenjene studijama koje temeljito opisuju politiku transfera trgovine i pomoći u oružju najvećih snabdjevača kao i konkurenciju između njih. Drugim riječima, fokus analize premjestio se od korporacija i posrednika na vlade.

S obzirom na to, posve je prirodno da ono nekoliko statističkih pregleda o trgovini oružjem koje danas postoje usredsređuje svoju pažnju na informacije po zemljama.¹ Međutim, u takvom prilazu postoji ugrađena greška: korporacije koje proizvode i prodaju vojnu opremu često su izuzete iz analize. Taj propust je veoma ozbiljan zbog toga što zakoni koji vladaju procesom proizvodnje oružja, posebno kod velikih isporuka oružja i u transnacionalnom kontekstu, mogu objasniti znatan dio najnovijeg povećanja međunarodnih transfera oružja. Stoga bi valjalo obratiti više pažnje krupnijim proizvođačima oružja i njihovim transnacionalnim kontaktima.

Ovo je korisno već i stoga što je komercijalizacija transfera oružja pojačala ulogu korporacija. Prelaz s pomoći na trgovinu doveo je do situacije da najveći proizvođači oružja danas vrše svoje operacije po cijelom svijetu kako bi našli tržište za svoje proizvode. Drugim riječima, oni ne konku-

¹

Ovo je, na primjer, slučaj sa inače korisnim i informativnim publikacijama SIPRI o trgovini oružjem; vidi **Arms Trade with the Third World**, Stockholm 1971, i **Arms Trade Registers, The Arms Trade with the Third World**, Stockholm 1971. Ova posljednja publikacija ne obraća pažnju na

transfer vojne tehnologije i koprodukcione projekte. Ovi su pak u središtu pažnje u knjizi Petera Locka i Herberta Wulfa **Register of Arms Production in Developing Countries**, Arbeitsgruppe Rüstung und Unterentwicklung, Hamburg, ožujak 1977.

riraju jedni drugima samo na domaćem planu već je njihovo rivalstvo prošireno u globalnim razmjerima.

Drugi problem u analizi transfera oružja na osnovu podataka o trgovini jest što on ispušta transfer vojne tehnologije koji se odvija kroz licencne aranžmane kao i kroz razne zajedničke projekte u okviru kojih firme iz nekoliko zemalja objedinjuju svoja sredstva kako bi proizvele neki sistem oružja. Još jedan, danas čest aranžman, je subkontrahiranje u proizvodnji vojne opreme, u kome neki krupni proizvođač sklopi sporazum s nekom firmom, obično iz neke zemlje s jeftinom radnom snagom, da će ta firma proizvoditi neke dijelove za finalni proizvod. Svi ti oblici organizacije transnacionalne vojne proizvodnje mogu se praktičirati bilo između dvije nezavisne firme iz različitih zemalja ili u okviru neke transnacionalne korporacije (TNC); ovaj drugi slučaj odnosi se bar na licenciranje i subkontrahiranje, ali osim toga transnacionalne korporacije koriste mnoge druge načine organiziranja svoje proizvodnje u međunarodnim razmjerima. U svakom slučaju, relativna važnost tih tipova aranžmana, između kao i u okviru firmi, s vremenom je značajno narasla.

Nije svrha ovog rada da pruži detaljan opis najnovijih trendova u količini i strukturi transakcije oružjem. Bit će dovoljno istaći da se vrijednost međunarodnih transfera oružja otprilike udvostručila od protekle decenije do danas, i sada ukupno iznosi nekih 20 milijardi dolara godišnje. Najznačajnije povećanje transfera oružja registrirano je u slučaju SAD, od kojih su druge zemlje u 1970. godini naručile oružja u vrijednosti ispod jedne milijarde dolara; već 1972. godine ta se cifra popela na 3,3 milijarde dolara, a u 1974. postigla maksimum od 10,6 milijardi dolara. Otada su se narudžbe donekle smanjile, ali još uvijek iznose preko 7 milijardi dolara godišnje; udio SAD u ukupnoj međunarodnoj trgovini oružjem je otprilike jedna polovica. Procjenjuje se da strane narudžbe za vojnu opremu u SAD, koja treba da bude isporučena do 1983. godine, već sada iznose 32 milijarde dolara.

Taj golemi porast vrijednosti transfera oružja najvećim je dijelom posljedica dva paralelna procesa militarizacije na Srednjem Istoku: trka za oružjem između Izraela i Egipta još se nastavlja, a zemlje proizvođači nafte oko Perzijskog zaljeva, posebno Iran i Saudijska Arabija, neprestano kupuju za svoju vojsku nove, razvijene sisteme oružja. U stvari, transferi se pružaju u sve druge zemlje; s izuzetkom nekih afričkih zemalja kao što su Kenija, Etiopija i Zair, ta se trgovina nije znatnije povećavala do šezdesetih godina. Od tada se promijenila i struktura međunarodnih transfera oružja. Iako se zastarjelo oružje, koje je postalo beskorisno u trci naoružavanja između Istoka i Zapada, još uvijek prenosi u zemlje u razvoju, isporuke tehnološki visoko razvijenog oružja postaju sve značajnije.

2

Za opis najnovijih tendencija, kako u kvantitativnom tako i u kvalitativnom smislu, vidi npr. Emma Rotschild, *The Arms Boom and How to Stop It*, *The New York Review of Books*, 20. siječnja 1977, str. 24—30; Leslie H. Gelb, *Arms Sales, Fo-*

reign Policy br. 25, 1976—77, str. 3—23; Franka Barnaby, *Arms and the Third World*, *New Scientist*, 7. travnja 1977, str. 30—31; i *World Armaments and Disarmament*, *Godišnjak SIPRI za 1977*, Stockholm 1971, str. 310—343

Determinante transfera oružja na međunarodnom planu po tradiciji se dijele na varijable ponude i tražnje. Njihovi politički aspekti su u analizama obično zauzimali središnje mjesto, dok su ekonomski faktori često zanemarevani. Ublažavanje problema sa platnom bilansom i smanjenje troškova po jedinici proizvoda zahvaljujući ekonomiji razmjera bili su, osim motiva profita, jedini faktori koji su obično temeljitije razmatrani među faktorima ponude.³ Varijable ponude i tražnje, naravno, utječu jedna na drugu, pa je u većini slučajeva teško razdvojiti njihove efekte. Čini mi se, međutim, da su varijable tražnje s jedne strane, i politički i vojni motivi s druge, dobile suviše mnogo naglasaka u studijama o transferu oružja.

2. Trgovina oružjem i transnacionalne korporacije

Empirijska analiza SAD pokazuje da je između jedne stotine najkrupnijih Pentagonovih kontraheata u 1971. godini njih 39 bilo među 187 vodećih transnacionalnih korporacija, a od 25 najvećih kontraheata 13 je spadalo u tu kategoriju. Ovaj zaključak treba dopuniti i primjedbom da naročito elektronska industrija, koja je tako bitna u tehnološkoj trci naoružanja, u značajnoj mjeri ovisi o prodaji u inozemstvo i vojnim organizacijama, a i zrakoplovna industrija kreće se istim pravcem, kao posljedica sve veće internacionalizacije te industrije. I automobilska industrija mogla bi se svrstati u tu kategoriju, iako sa stanovitim ogradama. Druge industrije su ili samo umjereno ovisne o prodaji u inozemstvu uopće, ili ne spadaju među glavne kontrahente.⁴

Prvo pitanje koje valja postaviti jest: u kojoj se mjeri transnacionalne korporacije u oblasti industrije oružja bave transakcijama s drugim kompanijama iz inozemstva. Gotovo je nemoguće dati pouzdan odgovor zbog siromaštva podataka. Vjerojatno je, međutim, da je taj postotak niži nego u većini drugih područja međunarodne trgovine, jer je internacionalizacija proizvodnje oružja u većim razmjerima otpočela tek nedavno, te stoga nije imala vremena da se suviše razvije.⁵

Proizvođači oružja, posebno u SAD, počeli su, međutim, vršiti *direktne investicije* u korporacije drugih zemalja orijentirane na vojnu proizvodnju. Tako, na primjer, Boeing kontrolira otprilike 9% MBB u Zapadnoj Njemačkoj, dok United Aircraft u zajednici s Northropom, posjeduje gotovo

3

Za tradicionalni prilaz, s naglaskom na faktore ponude i tražnje, vidi npr. Geoffrey Kemp, *The International Arms Trade: Supplier, Recipient and Arms Control Perspectives*, *The Political Quarterly* 4, 1971. Vidi također Raimo Väyrynen, *Arms Trade, Military Aid and Arms Production: Perspectives of the History, the Present Situation and Possibilities of Control*, u R. Weiler i V. Zsifkovits, *Unterwegs zum Frieden, Beiträge zur Idee und Wirklichkeit des Friedens*, Beč 1973, str. 95—129

4

Jonathan F. Galloway, *Multinational Corporations and Military-Industrial Linkages*, Steven Rosen (urednik), *Testing of Theory of the Military-Industrial Complex*, Lexington, Mass. 1973, str. 267—90

5

Za generalnu analizu tih pitanja vidi Raimo Väyrynen, *The Role of Transnational Corporations in International Trade*, *Tampere Peace Research Institute, Occasional Papers* 3, 1976, str. 34

jednu četvrtinu dionica zapadnonjemačko-holandskog zajedničkog poduzeća VFW-Fokker. Lockheed opet, kontrolira 20% Aernautica Macchi, a Raytheon 24% Selenie u Italiji. Pratt i Whitney posjeduje udio od 10% u francuskoj kompaniji SNECMA, a Northrop kontrolira 24% Construcciones Aeronauticas u Španjolskoj.⁶ EMBRAER, najveći proizvođač aviona u Brazilu, sa 49% je u privatnim rukama, a najveći privatni dioničar je Volkswagen iz Brazila. Imperial Chemical Industries kontrolira, u zajednici s kompanijom Anglo-American Corp, krupnog južnoafričkog proizvođača municije i eksploziva tvrtku ARMSCOR.⁷ Ti primjeri — a naravno da bi ih se moglo navesti još mnogo — dovoljni su da istaknu tendenciju povećanja internacionalizacije u industriji naoružanja.

Drugi oblik internacionalizacije je osnivanje *zajedničkih poduzeća* od strane kompanija kako bi izvodili određene vojne projekte, koji se uglavnom temelje na sporazumima između država. Primjer za takav aranžman jest Panavia Aircraft GmbH, koju su 1969. godine osnovali British Aircraft Corporation, MBB i Aeritalia, ova posljednja u zajedničkom vlasništvu tvrtki Fiat i Alfa Romeo, da bi realizirale projekt MRCA ugovoren između njihovih vlada. Drugi poznati primjeri zajedničke proizvodnje u industriji vojnog zrakoplovstva su Jaguar kroz SEPEAT, u kojima sudjeluje Dassault i British Aircraft Industry, kao i Alpha Jet, što ga proizvode Dassault i Dornier. Zajednička poduzeća za proizvodnju helikoptera uglavnom se organiziraju između Britanije i Francuske, i u njima su Aerospatiale i Westland gotovo jedini kooperanti. U raketnoj proizvodnji također postoji niz zajedničkih poduzeća, između kojih je Euromissile, na kome surađuju Aerospatiale i MBB, izgleda jedini značajan projekt.⁸ Upada u oči da su se na planu Zapadne Evrope razvile određene *klike* u zajedničkoj proizvodnji oružja: svaka korporacija ima »svog« partnera u drugoj zemlji s kojim ne surađuje ni jedna druga inozemna tvrtka. Između tih klika gotovo i ne dolazi do poklapanja u sferi djelatnosti.⁹

To je možda posljedica snažne konkurencije koja postoji u toj grani, što nameće potrebu traženja partnera u drugim zemljama kako bi se osigurala ekspanzija proizvodnje i prodaje. Vrijedi primijetiti da se gotovo svi vodeći britanski proizvođači vojnih zrakoplova oslanjaju na izvoz s napomira da proizvodnju održe na prihvatljivom ekonomskom nivou, dok su američke firme više orijentirane na domaće tržište. Sada se stanje mijenja i u SAD, koje počinju osjećati donekle isti pritisak.¹⁰

6 Vidi Galloway, *op. cit.* 1973, str. 272, i Raymond Vernon, *Multinational Enterprises and National Security*, *Adelphi Papers* br. 74, London 1971.

7 Lock i Wulf *op. cit.* 1977, str. 42 i 63

8 Opće analize i statistički podaci o vojnoj koprodukciji u Zapadnoj Evropi mogu se npr. naći u Björn Hagelin, *Militär-industriellt samarbete i Västeuropa*, Stockholm 1977; Mary Kaldor, *European Defence Industries — National and International Implications*, *ISIO Monographs*

No. 8, Sussex 1972, str. 37—46 i 70—77; Mary Kaldor, *Der allmähliche Aufbau eines europäischen militärisch-industriellen Komplexes*, u Lothar Brock i dr. (urednici), *Jahrbuch für Friedens- und Konfliktforschung V sveska*, Opladen 1977, str. 47—67; i Ulrich Albrecht, *Transnational Rüstungskonzerne in Westeuropa*, *Leviathan* 1, 1974

9 Vidi Hagelin, *op. cit.* str. 79—81

10 Vidi Rotschild *op. cit.* 1977, str. 24; i Kaldor *op. cit.* 1972, str. 31—32

Još uvijek, međutim, prevladava tendencija isporuka oružja iz domaćih tvornica kroz zajedničke napore vlada i proizvođača oružja u obliku koncesija. Postoji mnogo informacija o najvećim proizvođačima oružja u raznim zemljama, ali su te informacije mnogo oskudnije u slučaju vodećih izvoznika. Postoje, naravno, brojne priče o »trgovcima smrću«, ali sistematične statističke informacije gotovo da i ne postoje. Međutim, može se steći bar dojam o postojećem stanju u američkom izvozu oružja na temelju slijedeće tabele s podacima o vodećim izvoznicima oružja u razdoblju 1974—1975: ¹¹

| Proizvođač | Glavni izvozni artikli | Vrijednost u dolarima | % ukupnog FMS |
|-----------------------------|--|-----------------------|---------------|
| Mc Donnell-Douglas | Avion F—4 | 538,7 | 9,2 |
| Northrop | Avion F—5 | 514,1 | 8,7 |
| General Electric | Avionski motori | 377,4 | 6,4 |
| Food Machinery Corp. (FMC) | Blindirano vozilo za ljude M—113 | 340,8 | 5,8 |
| Grumman United Technologies | Avioni F—14 24 | 340,4 | 5,8 |
| Textron | Vojni kamioni Helikopter Bell UH—1 | 317,8 | 5,4 |
| Hughes Aircraft | Rakete TOW, Phoenix 24 | 308,9 | 5,3 |
| American Motors | Rakete TOW, Phoenix 24 | 278,8 | 4,7 |
| Lockheed | Vojni kamioni Avioni P—3, F—104 C—130 | 262,1 | 4,5 |
| Chrysler | Tenk M—60 | 231,7 | 3,9 |
| Raytheon | Rakete Hawk, Sparrow | 220,4 | 3,8 |
| LVT Corp. | Rakete Hawk, Sparrow | 205,7 | 3,5 |
| Boeing | Avion A—7; raketa Lance | 180,7 | 3,1 |
| General Motors | Helikopter CH—47; avion 707 | 159,6 | 2,7 |
| | Motori za kamione i avione | 131,9 | 2,2 |
| | Ukupno | 4.409,0 | 75,0 |

3. Vojna koprodukcija i proizvodnja po licenci

Domaća proizvodnja velikih oružja općenito je veoma rijetka u zemljama Trećeg svijeta. Najvažnije iznimke toga pravila su Indija, Brazil i Argentina, kao i Izrael i Južna Afrika, ako se uključe u tu kategoriju. Valja zapaziti da su te zemlje, iako imaju i domaću proizvodnju naoružanja, is-

¹¹ Michael Klare, America's Top Arms Merchants, *Bulletin of the Atomic Scientists* 6, 1977, str. 20—21

tovremeno krupni uvoznici oružja.¹² I stoga postoji koegzistencija, a ne konkurencija između te dvije alternative nabavke oružja i druge vojne opreme. Većina sistema oružja što se proizvode u Trećem svijetu temelji se na licencama dobivenim od vodećih proizvođača oružja na Zapadu. Procjenjuje se da samo 5 zemalja u razvoju može proizvoditi vojne avione, koji bi se uglavnom temeljili na radu domaćih konstruktora i razvojnih službi, dok se 19 zemalja bavi proizvodnjom po licenci. U slučaju drugih modernih sistema oružja taj broj zemalja iznosi 9, odnosno 41.¹³

Oni koji proizvode oružje po licencnim aranžmanima sačinjavaju posebnu kategoriju, jer ovise o transferu tehnologije preko transnacionalnih korporacija kao i o financijskim uvjetima takvih transakcija. Oni zapravo i nemaju druge alternative, jer su ključevi tehnologije gotovo bez izuzetka u džepovima velikih, transnacionalnih korporacija, a ove upravo stoga mogu diktirati uvjete — honorare, sheme subkontrahiranja, pravo na izvoz gotovih proizvoda, itd. — kod korištenja njihovog patentiranog stručnog znanja i tehnologije.¹⁴ Ta se situacija dobro ogleda u domaćoj proizvodnji oružja u zemljama kao što su Brazil, Indija i Iran, kao i u novoosnovanoj Organizaciji arapskih vojnih industrija (AMIO), koja izgleda da je uvelike ovisna o francuskoj vojnoj tehnologiji.¹⁵ Te tendencije praktično znače da je tehnološki i ekonomski neovisna domaća proizvodnja oružja u Trećem svijetu više-manje iluzorna. Slaba industrijska infrastruktura, čak i u vodećim zemljama Trećeg svijeta, nameće potrebu da se uvoze inputi: strani stručnjaci, vojna tehnologija, a i kapital. Transfer inputa za vojnu proizvodnju u Trećem svijetu obično se odvija kroz transnacionalne korporacije, u sporazumu s političkim vlastima, koje tako predstavljaju činioca uključivanja domaće proizvodnje oružja u postojeću međunarodnu podjelu rada.

Za krupne proizvođače oružja cilj proizvodnje po licencama uglavnom je smanjenje proizvodnih troškova. Licencna proizvodnja Northropovih borbenih aviona F—5 u Španjolskoj ilustrira tu tvrdnju. Prema grubim procjenama, proizvodnja je u SAD iznosila otprilike 600 tisuća dolara po jedinici, a čak 770 tisuća dolara, kad je taj avion proizvodio Fokker u Nizozemskoj. U Španjolskoj su proizvodni troškovi iznosili otprilike 500 tisuća dolara, pa su se mogle postići uštede. Detaljnija analiza licencne proizvodnje aviona F—5 u Španjolskoj pokazuje da su se svi dijelovi koji su

12

Vidi npr. Jan Oeberg, *Third World Armament, Instant Research on Peace and Violence* 4, 1975, str. 222-37

13

Ovi su brojevi podaci izračunati na temelju informacija iz Lock i Wulf *op. cit.* 1977, str. XII; i Peter Lock i Herbert Wulf, *Consequences of the Transfer of Military-Oriented Technology on the Development Process*, *Bulletin of Peace Proposals* 2, 1977, str. 130-32

14

Za opći pregled tih pitanja vidi Raimo Väyrynen, *International Patent Systems, Technological Dominance and Transnatio-*

nal Corporations, *Tampere Peace Research Institute Reports* 11, 1976.

15

Za dalje pojedinosti vidi npr. Signe Landgren-Bäckström, *The Transfer of Military Technology to Third World Countries*, *Bulletin of Peace Proposals* 2, 1977, str. 110-20

16

Za dalje pojedinosti vidi Ulrich Albrecht, Dieter Ernst, Peter Lock i Herbert Wulf, *Rüstung und Unterenwicklung*, Reinbek bei Hamburg 1976, str. 54-58

se uz niske troškove mogli proizvoditi u SAD uvozili, pa su se u Španjolskoj proizvodili samo tehnološki manje složeni dijelovi koji traže više radne snage. Drugim riječima, Northrop, transnacionalna korporacija, organizirala je takvu međunarodnu podjelu rada da je F-5 proizvođen na troškovno optimalan način, gledano sa stanovišta korporacija.

Takvi zaključci mogu se protegnuti i na zajedničke projekte između korporacija iz razvijenih i nerazvijenih zemalja. Kao primjere takvih projekata mogli bismo navesti djelatnost kompanija Cessna i Hughes u Argentini, Northrop u Brazilu, Bell, Emerson Electric i Hughes Tool u Iranu, Cessna i Cincinnati Electric u Pakistanu i Bell na Tajvanu.¹⁷ Zajednički projekti s partnerima iz Trećeg svijeta ponekad se koriste za subkontrahiranje kad se dijelovi reeksportiraju u centar; i u tom slučaju motiv je u eksploataciju jeftine radne snage na periferiji međunarodnog sistema. Međunarodno subkontrahiranje najproširenije je u elektronskoj industriji, pa to može objašnjavati zašto se neke korporacije i iz područja vojne elektronike sklopile sporazume o suradnji sa zemljama Trećeg svijeta.¹⁸

Zajednički aranžmani, međutim, rjeđi su među razvijenim i nerazvijenim zemljama nego što je to slučaj u okviru Zapadne Evrope ili između proizvođača oružja iz Zapadne Evrope i SAD. General Dynamics, vodeći američki vojni kontraktor s Pentagonom, ima sporazume o koprodukciji s belgijskim i holandskim tvrtkama; General Electric, s francuskim i talijanskim poduzećima; Pratt i Whitney s belgijskim, norveškim i švedskim firmama; Hughes s talijanskim i švedskim kompanijama; a Sikorsky s britanskim, talijanskim i zapadnonjemačkim korporacijama. Lockheed, Bell, Boeing i FMC Corp. imaju ugovore o koprodukciji s raznim talijanskim tvrtkama, dok Northrop operira u Nizozemskoj, a Raytheon u Engleskoj.¹⁹ Lako je vidjeti da je američka zrakoplovna industrija posebno sklona tome da se uključi u internacionalizaciju proizvodnje, a to, kao što je već rečeno, može biti posljedica konkurentne situacije u toj industriji u samim SAD. Sve spomenute američke firme nalaze se među vrhunskim izvoznicima oružja i druge vojne opreme (Sikorsky je ogranak za proizvodnju aviona korporacije United Technologies, koja također kontrolira i kompaniju Pratt i Whitney).

17 Michel Klare, La multinationalisation des industries de guerre *Le Monde Diplomatique*, veljača 1977

18 Za opću analizu subkontrahiranja u elektronskoj industriji vidi *International Subcontracting Arrangements in Electronics Between Developed Market-Economy Countries and Developing Countries*, UNCTAD, TD/B/C.2/144. Sup. 1, New York 1975.

19 Klare *op. cit.* 1972, str. 2—6 i 53—57; i Robin Luckham, Militarism: Arms and the Internationalisation of Capital, *IDS Bulletin* (Sussex) 3, 1977, str. 46—47

4. Tendencije u ekonomiji naoružanja u zemljama snabdjevačima

Postoje, naravno, mnoge paralelne tendencije na strani snabdjevača koje su poticale vlast međunarodnih transfera oružja. Među političkim činiocima mogao bi se, u slučaju SAD, spomenuti prestanak rata u Vijetnamu, što je zahtijevalo pronalaženje mnogih kanala za prodaju vojnih proizvoda. Viškovi kapaciteta do kojih je na taj način došlo mogli su se djelomično usmjeriti na domaće američko tržište, ali trebalo je dobiti i inozemne narudžbe. Ranije je Nixonova administracija usvojila novu strategiju vojne samostalnosti, čiji je cilj bio da se smanji direktna vojna prisutnost SAD u zemljama Trećeg svijeta, i to ubrzavanjem transfera oružja kako bi se njihova vojna sposobnost održala bar na ranijoj razini. Planovi da se jedan dio američkih trupa u Južnoj Koreji nadomjesti oružjem uvezenim iz SAD mogu se smatrati nastavkom te iste strategije.

Karakteristika sadašnje dinamike naoružanja je povećanje tehničke složenosti oružja; u stvari, tehnička usavršenost je možda glavno mjerilo kod odluka o proizvodnji novih sistema naoružanja. Vrlo brza stopa inovacija povezana je s krupnim investicijama u vojno istraživanje i razvoj, a to opet povisuje i direktno i indirektno, npr. kao posljedica sve već složenosti, cijene sistema naoružanja. Utjecaj sve viših cijena oružja postaje sve izrazitiji kao rezultat kratkog vijeka života sistema oružja. Eskalacija troškova po jedinici snažno utječe na evropske proizvođače oružja, jer njihove nacionalne vojne snage apsorbiraju manji dio ukupne proizvodnje oružja nego SAD i SSSR.²⁰

Grubo govoreći, za tu dilemu postoje samo dva rješenja: ili će država plaćati sve veće subvencije proizvođačima oružja, a posebno proizvođačima bojnih aviona, kako bi se osigurao opstanak domaćih vojnih proizvodnih kapaciteta, ili proizvođači oružja moraju otpočeti organizirane kampanje da bi prodavali svoju robu u inozemstvu i da bi na taj način mogli proizvoditi više jedinica nego prije i tako smanjiti troškove po jedinici proizvoda. Strategija subvencioniranja, ili »spasavanja broda koji tone«, bila je izvediva neko vrijeme, ali su se troškovi sada toliko povećali, naročito u avionskoj industriji, da više gotovo nema vlade koja sebi može dopustiti taj trošak. Neke zemlje, poput Švedske, bile su prisiljene razmotriti mogućnost prekida proizvodnje nekih artikala, a čak je i američka avionska industrija sve osjetljivija na pritisak troškova. Stoga je jedini način da se osigura proizvodnja najvećih vrsta oružja u prihvatljivim granicama bila intenzifikacija prodaje u inozemstvo kao i stvaranje nove međunarodne podjele rada kako bi se »racionalizirala« proizvodnja u međunarodnim razmjerima.

20

Velik broj ilustrativnih primjera sadašnjeg karaktera međunarodne trgovine oružjem može se naći u knjizi Anthonyja Samp-

sona, *The Arms Bazaar, The Companies, the Dealers, the Bribes: From Vickers to Lockheed*, London 1977.

Sve oštrija konkurencija, naročito u avionskoj industriji, izazvala je neke nove pojave u strategiji marketinga. Sve veća upotreba *posrednika* između firmi i vlada, kao i plaćanje mita ključnim ličnostima, i to ne samo u zemljama u razvoju već i u zemljama kao što su Japan, Italija i Nizozemska, postali su češći nego ranije. Dobro je poznato da su Lockheed, Northrop i Grunman izvršili takva »plaćanja korporacijama« u inozemstvu.²¹ Druga zanimljiva tendencija je praksa *suradnje u proizvodnji i kompenzacioni sporazumi* između prodavača i kupaca vojnih aviona. Dobar primjer takve suradnje u proizvodnji je ugovor sklopljen između kompanije General Dynamics i jednog konzorcija od četiri zapadnoevropske nacije, Danske, Norveške, Belgije i Nizozemske, u vezi s odlukom da za svoju vojnu avijaciju kupe borbene avione F—16. U skladu s tim sporazumom konzorcij će izradivati 40% dijelova za onih 348 aviona F—16 što će ih kupiti, 10% dijelova za 1388 aviona tipa F—16 potrebnih američkoj vojnoj avijaciji i 15% dijelova za avione F—16 što će se prodavati drugim zemljama. S druge strane, kompenzacioni sporazumi znače da se vlasti i poduzeća zemlje proizvođača obavežu da će kupiti određenu količinu robe od poduzeća u zemlji koja kupuje.

Već je spomenuto da intenzivne *izvozne kampanje*, kao i novi oblici međunarodne podjele rada u industriji naoružanja, predstavljaju potencijalna sredstva za savladavanje strukturalne krize u ekonomiji naoružanja velikih zemalja. Sklapanje aranžmana o koprodukciji kao i stimuliranje subkontrahiranja i proizvodnje po licencama primjeri su ove druge strategije transnacionalizacije trgovine oružjem, dok je povećanje u direktnom izvozu oružja pojava tipična za onaj prvi način prilaženja. S tog stajališta, sve veća militarizacija Trećeg svijeta odraz je dinamike naoružanja i proizvodnih problema razvijenih zemalja. Ovaj zaključak izveden je na temelju istih onih argumenata koje navodi Luckham.²²

No ipak, konkurencija je oštra, a obuhvaća i strana tržišta. »Trgovina stoljeća oružjem«, do koje je došlo pobjedom korporacije General Dynamics s njenim F—16 nad konkurentskim francuskim, švedskim i američkim proizvođačima, dobra je ilustracija te tendencije. Taj trgovački sporazum nije, međutim, jedinstven u povijesti prodaje oružja. Donekle slično stanje vladalo je već sredinom šezdesetih godina, kada su se Northropovi avioni, avioni F—111 A General Dynamicsa i McDonnellov F—4 Phantom natjecali za uporište na evropskom tržištu.²³

Drugi dobar primjer konkurencije je prodaja američkih borbenih aviona Iranu, Kuvajtu i Saudijskoj Arabiji. Te prodaje, kao i »trgovina stoljeća oružjem«, zapravo su primjeri američke politike provođenja neke vrste podjele troškova, kojom jedan dio troškova za istraživanje i razvoj, kao i za proizvodnju svaljuju na leđa svojih industrijaliziranih saveznika ili bogatih vlada Trećeg svijeta (u krajnjoj liniji, naroda tih zemalja). Podjela

21
Veliki broj ilustrativnih prikaza sadašnjeg karaktera međunarodne trgovine oružjem donosi Anthony Sampson, **The Arms Bazaar. The Companies, the Dealers, the Bribes: From Vickers to Hockheed.** London 1977.

22
Luckham **op. cit.** 1977, str. 40.
23
Vidi npr. Aiming at the Arms Markets Overseas, **Business Week**, 3. prosinac 1966, str. 66—67.

troškova još je jedna strategija sa svrhom da se ublaži strukturalna kriza industrije vojnih aviona, a nju je snažno podržavala i Nixonova i Fordova administracija, dok se Carterova administracija trudi da smanji tu tendenciju.

James Kurth otkrio je prije nekoliko godina da u proizvodnji vojnih aviona postoji neka vrsta »follow-on« *imperativa*. Proizvodnja raznih artikala u američkim korporacijama, koja je razvijena tokom godina, stvorila je situaciju u kojoj su se tvrtke počele zalagati za nove zrakoplovne sisteme, kada im je postalo jasno da će se proizvodnja tih artikala obustaviti. Taj »follow-on« imperativ doveo je do razvoja neke vrste automatskog sistema koji garantira nastavljanje trke u naoružanju.²⁴ Sadašnje stanje pokazuje da taj imperativ još uvijek djeluje, iako u ponešto modificiranom obliku: automatizam u korištenju tih proizvoda opao je zbog sve oštrije domaće konkurencije. Zato je i proizvodnja raznih artikala postala transnacionalnija nego ranije. Podjela troškova je strategija s ciljem da se održi ona međunarodna podjela rada koja garantira tržište i racionalizaciju proizvodnog procesa.

5. Transnacionalne korporacije kontroliraju isporuku oružja

Poslije relativno duge šutnje — kontrola međunarodnih transfera oružja postala je u posljednje vrijeme aktualna tema. Japan je to pitanje pokrenuo u Prvom odboru Generalne skupštine UN, na njenom 31. zasjedanju 1976. godine i, iako nije prihvaćena nikakva službena rezolucija, to je pitanje praktično ostalo otvoreno u krugovima UN. U SAD su i Kongres i predsjednik Carter pokazali zanimanje za smanjenje transfera oružja u inozemstvo. Neki članovi Kongresa zalažu se za ograničavanje američke prodaje oružja i za multilateralizaciju pregovora o ograničenju transfera oružja. To bi, naravno, dovelo do razgovora između Sovjetskog Saveza i SAD, a moglo bi obuhvatiti i neke zapadnoevropske proizvođače oružja. U vezi s tim vrijedno je zapaziti da je za pitanje transfera oružja osnovana studijska grupa, jedna od onih što su dogovorene za vrijeme posjeta američkog državnog sekretara Cyrusa Vancea Moskvi u ožujku 1977. godine.

Za vrijeme svoje izborne kampanje predsjednik Carter je dosta naglašavao potrebu ograničenja transfera oružja. Njegov program od 6 točaka obuhvaćao je i smanjenje dolarske vrijednosti prodaje oružja, s početkom u fiskalnoj godini 1977—1978, zabranu razvijanja suvremenih sistema naoružanja isključivo za izvoz, zabranu suradnje u proizvodnji krupnih sistema naoružanja i opreme, ukidanje prodaje trećim zemljama i naglasio je potrebu da State Department da svoje odobrenje za sve akcije vladinih agencija ili privatnih proizvođača, koje bi mogle služiti unapređenju prodaje

24

James Kurth, *The political Economy of Weapons Procurement: The Follow-On Imperative*, **American Economic Review** 2, 1972, str. 304—11.

oružja drugim zemljama. Neke od tih ideja su zdrave; kad bi se sprovele, mogle bi naročito ograničiti transfer oružja visokog tehnološkog nivoa, što je vjerojatno najvažnija točka u debati o prodaji oružja. Neki drugi prijedlozi formulirani su, međutim, tako neodređeno da je njihova praktična vrijednost dosta beznačajna. Primjer te tendencije je šesti princip, koji nije gore spomenut, a prema kome SAD neće biti prvi isporučivač novih, modernih oružja u bilo koji dio svijeta gdje bi takvo oružje moglo »stvoriti novu ili značajno veću borbenu spremnost.«²⁵

Problem prijedloga za smanjenje transfera oružja leži u činjenici da su oni u velikoj mjeri usredsređeni na komercijalne aspekte, a da naglašavaju političku stranu mjera kontrole.²⁶ Primjer takve tendencije je niz prijedloga koje je iznijela Komisija za proučavanje organizacije mira, u kojima su naglašeni pregovori i kontrola trgovine oružjem, iako Komisija kaže da »izdavanje licenci za izvoz ratne tehnologije treba da bude podvrgnuto isto tako strogoj kontroli kakva važi i za izvoz oružja.«²⁷ Zaista je bitno da kontrola transfera oružja obuhvati i transfer vojne tehnologije, bez obzira na to da li se taj transfer odvija putem licenci, subkontrahiranja, koprodukcije ili na neki drugi način, jer će inače naponi za sprovođenje kontrole ostati uzaludni.

Drugi logičan zaključak koji se nameće iz gornje analize je da kontrola ne može biti djelotvorna ako se odvija isključivo na političkom planu, već se mora također primijeniti na transnacionalne korporacije proizvođača oružja. Već po samoj prirodi transnacionalnih kompanija to se pitanje ne odnosi samo na pojedine zemlje, već su potrebne aktivnosti na međunarodnom planu. Mjere na nacionalnom planu mogu se odnositi na zakonske obaveze koje nalažu smanjenje proizvodnje ili na ekonomske reforme kojima će se umanjiti potreba krupnih proizvođača oružja za izvoze — što se vjerojatno može izvesti samo uz pomoć programa razoružanja i preorijentacije — dok međunarodne mjere na razini vlada treba da se usredotoče na povećanje uvida u djelatnost transnacionalnih korporacija proizvođača oružja.

Taj se cilj može djelomično postići dubinskim studijama prodaje oružja i transfera vojne tehnologije, što ih vrše transnacionalne korporacije. Pogodan forum za takvu djelatnost bio bi Centar UN za transnacionalne korporacije, kojem bi se povjerio zadatak da proučava ulogu transnacionalnih korporacija u transferu oružja. Do sada taj centar nije praktično obraćao nimalo pažnje na vojni aspekt transnacionalnih korporacija; na primjer, u izvještaju o studiji transnacionalnih kompanija jedva da se i spominje taj problem.²⁸ Jedna od rijetkih iznimaka je prijedlog grupe 77

25
Vidi, *The Arms Boom Is Over*, *The Economist*, 13. kolovoz 1977, str. 12.

26
Za tipologiju raznih mjera kontrole trgovine oružjem, vidi Väyrynen *op. cit.* 1973, str. 122—28.

27
Komisija za proučavanje organizacije mira, Prilazi kontroli naoružanja i razoru-

žanja, Twenty-Fourth Report of the SCOP, studeni 1976, str. 13—18, citirano u *Bulletin of Peace Proposals* 2, 1977, str. 169—70.

28
Vidi, *Research on Transnational Corporations*, Preliminary Report of the Secretary, United Nations, Economic and Social Council, *E/C.10/12*, 28. siječanj 1976.

prema kom bi trebalo istražiti »ulogu transnacionalnih korporacija u ilegalnom prometu oružjem«. S druge strane, UN su se pozabavili nezakonitom praksom transnacionalnih kompanija (Rezolucija 3514 (XXX) Generalne skupštine iz 1975), ali te se preporuke, naravno, odnose na sve transnacionalne korporacije, a ne na one koje se konkretno bave poslovima transfera oružja. Osim proučavanja uloge transnacionalnih korporacija u transferu oružja, drugi, dalekosežniji zadatak UN bio bi osnivanje jednog računovodstvenog sistema u okviru svjetske organizacije kojim bi se registrirali transferi oružja među raznim zemljama. Sprovodeći tu ideju, Organizacija Ujedinjenih naroda vratila bi se tako na praksu koju je već usvojila Liga naroda.