

MANAGEMENTUL INDUSTRIEI DE APĂRARE IN EPOCA GLOBALIZĂRII TRANSFERULUI DE TEHNOLOGIE MILITARĂ.

Av. ec. dr. ION GHEORGHE*

ABSTRACT

The globalization of military technology transfer has direct influences upon defense industry and its management. Defense industry is a small part of national industry, but it has a very important role, especially for the country members of the Alliance, which asks them to be efficient and competitive. In this context, Romanian defense industry must offer high quality, interoperability and attractive products to fulfill our intention that our industry to be modernly managed.

Una dintre cele mai importante resurse de aparare o constituie industria de aparare care este chemata sa asigure o parte mai mare sau mai mica din necesarul armatei, in functie de performantele cerute de dezideratul asigurarii interoperabilitatii cu armatele aliate si de eventualele solicitari de achizitii din partea acestora.

Industria de apărare reprezintă, procentual, doar o mică parte din întregul industriei unei națiuni, dar are o importanță mult mai mare, în primul rând datorită nivelului tehnologic foarte ridicat, orientat cu precădere spre viitor.

În această privință, industria de apărare este, de obicei, un promotor important pentru crearea locurilor de muncă de înalt nivel tehnologic, în cercetare, dezvoltare și producție, cu influență corespunzătoare asupra structurii economice a țării.

Accesul la tehnologii de vârf prin intermediul tehnicii militare are o mare influență și asupra nivelului producției civile. Ea pune în evidență, în această privință, și importanța structurală a industriei de apărare, pentru domenii mai largi, în parte chiar pentru obținerea eficienței tehnologiilor, în vederea menținerii unei industrii moderne la nivel național.

* Baroul București

Restrângerea pieței, limitată doar la cererea națională în domeniul apărării, fără o compensare corespunzătoare și în afara granițelor, prin alianțe și parteneriate, provoacă influențe grave, negative, asupra situației financiare, asupra situației financiare și de planificare a bugetului de apărare, în raport cu cerințele specifice ale industriei naționale de apărare.

În condițiile existenței concurenței pe piață în desfacerea produselor militare, în particular în cadrul unei alianțe, industria națională este subordonată unor condiții-cadru mai dezavantajoase, deoarece partenerii care dispun de industrii de apărare puternice, folosesc cu precădere multiple mecanisme naționale de protecție, industria lor fiind, încă în multe cazuri, semietatizată.

O industrie de apărare puternică răspunde de pe poziții specifice economiei de piață, cu mijloacele care îi stau la îndemână, și anume, orientându-se spre cooperare industrială, ajungându-se până la fuziuni ce au la bază cerințele standardelor de înalt nivel tehnologic. Acest fenomen are loc în paralel și cu completarea cooperărilor planificate, cu alți parteneri, la care se apelează în funcție de interese și necesități. Realitatea arată că fenomenul este dirijat însă permanent de problematica restricțiilor în politicile de export de armament, restricții menținute în continuare și în domeniul cooperărilor industriale.

În prezent, domeniile tehnologice mai mult sau mai puțin importante din profilul multor industrii de apărare sunt amenințate în existența lor, datorită scăderii drastice a cererii pe plan național. Producția de apărare depinde de particularități ce pot fi de o importanță hotărâtoare pentru realizarea de colaborări în diferite domenii. În același timp, cererea fiind monopolizată de stat, este satisfăcută de puțin ofertanți, specializați. Cooperarea creează, totodată, legături între cererile beneficiarilor și poate duce la o stare concurențială între ofertanți, care depinde de nivelul fiecărei industrii de apărare.

Efectele fenomenului de globalizare asupra industriilor de apărare nu au întârziat să apară și în Europa, datorită faptului că încheierea Războiului Rece a pus în fața aliaților noi probleme majore, în condițiile în care unii dintre ei dispuneau de o capacitate relativ limitată în ceea ce privește desfășurarea rapidă și masivă a forțelor în afara teritoriului național, precum și în sprijinirea unor astfel de operațiuni.

Ca urmare a acestei situații, la summit-ul NATO, de la Washington, din aprilie 1999, a fost lansată Inițiativa Capacităților de Apărare. În fapt, această inițiativă a fost o reacție de răspuns la diferența tehnologică dintre Statele Unite și aliații lor europeni, diferență care a fost evidențiată în timpul Războiului din Golf, interoperabilitatea forțelor Alianței fiind pusă în primejdie, datorită capacităților tehnologice aflate într-un dezechilibru crescând, mai ales în sfera sistemelor de comandă și control.

Avansul tehnologic al Statelor Unite a fost pus pe seama revoluției din domeniul militar, care poate fi interpretată ca o mutație semnificativă produsă în cadrul acestui sector prin schimbări de natură tehnică, doctrinară, operațională și organizațională. Acestea au la bază următorii factori:

- modificări la nivel strategic, care solicită existența unor forțe capabile să răspundă rapid și eficient unei întregi game de conflicte;
- avans tehnologic bazat pe sectorul civil al tehnologiei informației;
- reducerea numărului de militari și a bugetului alocat pentru apărare și punerea accentului pe calitate, nu pe cantitate;
- educarea populației în vederea creșterii toleranței acesteia față de pierderile suferite.

În acest context, Inițiativa Capacității de Apărare se va concentra pe îmbunătățirea activității în următoarele domenii:

- interoperabilitate (inclusiv doctrine și proceduri operaționale și de antrenament comune);
- mobilitate și capacitate sporite de desfășurare a forțelor;
- suport logistic;
- creșterea gradului de protecție a trupelor;
- capacități efective de angajare a forțelor;
- sisteme de comandă, control și informații.

Cu toate acestea, cheltuielile pentru apărare ale statelor europene membre NATO se situează la aproximativ 60% din suma alocată de SUA în aceleași scopuri. Oficial, statele europene membre NATO se pot baza pe două milioane militari, adică aproximativ jumătate din efectivele avute la dispoziție de către SUA. În realitate, numărul militarilor profesioniști, complet echipați și antrenați corespunzător este mult mai redus.

Ca urmare, Uniunea Europeană a propus o serie de măsuri, care să vină în completarea Inițiativei Capacităților de Apărare, referitoare la:

- dezvoltarea capacităților de cercetare strategică;
- sporirea capacității de a desfășura cartiere generale multinaționale;
- realizarea capacităților de transport aerian și maritim de nivel strategic;
- constituirea resursei de elicoptere tactice;
- creșterea capacității ofensive în orice condiții meteo și dezvoltarea armamentului de înaltă precizie;
- realizarea comunicațiilor tactice și strategice;
- constituirea unităților de sprijin (în special, unități medicale și NBC).

În același timp, a fost aprobat un catalog al resurselor necesare pentru a face față la patru tipuri de scenarii operaționale, de la acordarea de asistență umanitară, până la intervenția în situații de ostilitate. Progresul în această direcție este diminuat, în principal, datorită bugetelor reduse alocate pentru apărare, dar și ineficienței structurale din cadrul sectorului industrial militar european și a lipsei de armonizare a legislației și procedurilor din domeniul achizițiilor militare.

Odată cu accelerarea procesului de schimbare în domeniul tehnologic și globalizarea piețelor, organizațiile se confruntă cu nevoia unor schimbări mai radicale și rapide. Domeniul teoriei schimbării organizaționale s-a dezvoltat, din

necesitatea de a corespunde cu nevoia crescută a organizațiilor de a implementa schimbarea.

Globalizarea reunește piețele din întreaga lume, marile corporații transnaționale și intensifică competiția.

Firmele și economia globalizate fac economii pe scara largă și cu scopul de a livra pe piețele mondiale mai degrabă decât pe piețele locale mici și își concentrează diversele activități de producție și cercetare în țările în care costurile acestor activități sunt cele mai scăzute.

În industriile globalizate firmele sunt obligate să concureze la nivel internațional pentru a obține sau susține avantaje competitive (anexa 6).

“În ultimii ani, situația concurențială pe piețele de armament s-a modificat esențial, în sensul creșterii competiției, ca urmare a transformării radicale atât a mediului politic, economic și de securitate, cât și a nivelului tehnologic. Pe ansamblu, aceste transformări au fost determinate de:

- *reducerea bugetelor naționale pentru apărare, ca urmare a încetării războiului rece;*
- *presiunea politică, la nivel național și internațional, pentru reducerea costurilor armamentelor; creșterea considerabilă a costurilor de cercetare și de dezvoltare, pentru menținerea celui mai înalt nivel tehnologic în domeniul armamentelor.”²*

Care sunt implicațiile globalizării în industria de apărare?

Aceste industrii au caracteristicile economice ale industriei globalizate, dar, prin tradiție, ele sunt orientate către piețele interne și vând forțelor armate din propriile țări.

Problemele economice ale apărării:

- costul echipamentelor în creștere;
- scăderea bugetului alocat apărării, ceea ce înseamnă că națiunile nu pot evita necesitatea adoptării unor alegeri dificile în ceea ce privește politica lor de apărare (problema economică a apărării);
- în termeni reali, creșterea costurilor echipamentelor a fost de aproximativ 10% pe an, ceea ce corespunde unor costuri duble la fiecare șapte ani;
- forțele armate ale națiunilor cumpără un număr din ce în ce mai mic de echipamente noi;
- sfârșitul Războiului Rece a condus la o dezarmare importantă în cadrul NATO și Europei;
- bugetele mai mici ale apărării au fost reflectate în anularea proiectelor, reducerea producției și la "întinderea" programelor de dezvoltare și producție pe perioade mai lungi;

² Gheorghe Matache, *Stabilitatea procesului de înzestrare în contextul transformărilor actuale la nivel regional și global*, în *Surse de instabilitate la nivel regional și global. Implicații pentru România*, referat susținut la a IV-a Sesiune anuală de comunicări științifice a U.N.Ap., București, 25.11.2004, p.28

- industriile de apărare s-au confruntat cu reduceri majore în ce privește piețele tradiționale, conducând la excesul capacității, pierderea locurilor de muncă, închiderea fabricilor, externalizări, fuzionări și căutarea unor piețe noi; Industriile, obișnuite cu un flux regulat de proiecte noi și comenzi de producție, în timpul Războiului Rece, s-au confruntat brusc cu sincope în derularea cercetărilor și producției, producție în cantitate mică și provocarea de a menține capacitatea pe parcursul sincopei din afaceri;
- tehnologiile;
- industriile de apărare nu pot exporta produse vechi pentru a-și menține abilitățile cheie și facilitățile;
- națiunile care doresc să mențină o bază a industriei de apărare națională independentă, nu pot ignora costurile unei asemenea independențe și eficiența economică sub limită a acestor industrii.

Economia industriilor de apărare

Există patru mari caracteristici ale economiei industriilor de apărare:

a. Importanța R &D (cercetării și dezvoltării): este costisitoare iar costurile R&D sunt în creștere. Este important ca asemenea “costuri fixe” mari să fie împărțite pe ieșiri mari.

b. Importanța calității. Ieșiri mari pun firmele în posibilitatea de a reduce costurile unitare de producție prin economii la scară și învățare.

c. Amenințările competitive ale SUA fuzionând au condus la crearea a trei mari companii Americane în domeniul apărării, capabile să obțină economii atât prin amploarea ieșirilor lor cât și prin obiectul activităților lor (Boeing; Lockheed Martin; Raytheon).

d. Importanța antreprenoratelor sau dorința companiilor din apărare de a trece de la o “cultură a dependenței” la o “cultură a întreprinderilor”. În cadrul Europei, piețele de apărare caracterizate prin industrii privatizate și politici de achiziție competitive, incluzând dorința guvernelor de a cumpăra din străinătate, au condus mai degrabă la ajustarea amenințării competitive din partea SUA (aceasta este o condiție pentru supraviețuire). Bugetele de apărare în scădere înseamnă piețe naționale pentru statele europene și accentuarea “valorii banilor” în procurarea echipamentelor pentru apărare. De asemenea, schimbarea condițiilor pieței a creat noi companii care au trecut de la producție și metalurgie la integrarea sistemelor și primă contractare. Aceste noi companii de apărare au o perspectivă globală a pieței în comparație cu perspectivele lor naționale.

Piețele globalizate: amenințări, provocări și oportunități

Realitatea în ceea ce privește piețele de apărare moderne este că se confruntă cu bugete în scădere. Guvernele vor fi mai dornice să “cumpere din împrejurimi” pentru a pune la dispoziția forțelor lor armate echipamente moderne la prețurile pe care și le permit: ei nu mai sunt dispuși să ofere prețuri pentru a sprijini o industrie națională de apărare la scară mică (tipic pentru statele Europene).

Competiția înseamnă de asemenea că forma “tradițională” a organizațiilor industriei de apărare s-a modificat. Au apărut noi forme ale organizațiilor industriale, cu prim contractori și integratori de sistem care subcontractează cu specialiști în vânzări, facilitând astfel ca noile companii de apărare să intre pe piețe noi și să vândă către o varietate de contracte din domeniul aerian, terestru și maritim. Pentru a fi competitivi, companiile de apărare vor urma în mod progresiv exemplul companiilor civile transnaționale. Globalizarea companiilor de apărare înseamnă că acestea vor căuta piețe în întreaga lume și furnizori din țările de peste ocean, capabile să pună la dispoziție abilități, părți și componente la costuri scăzute.

Amenințarea industrială este clară. Companiile Europene de apărare trebuie să ajusteze și să-și îmbunătățească competențele pentru a supraviețui față de amenințarea marilor companii Americane. Această amenințare a competitivității se va vedea atât prin piețele naționale ale statelor Europene cât și în cele de peste ocean, din întreaga lume. Companiile americane vor oferi echipamente tehnologice îmbunătățite care vor fi competitive atât ca preț cât și ca termeni de livrare: de aici în acolo atractive pentru forțele armate care vor solicita echipamente moderne din bugete limitate. Companiile de apărare Europene, care se bazează pe firme de stat, de preferință importatori guvernamentali (suport pentru campionii naționali), surplusul de cost și piețele naționale mici vor fi puse în fața problemei unei ajustări majore dacă doresc să supraviețuiască. În același timp amenințarea competitivă a SUA aduce o provocare pentru firmele europene.

Din 1999, majoritatea companiilor de apărare Europene au fost restructurate pentru a crea grupări mai mari, capabile să intre în competiție cu companiile de apărare ale SUA (modelul SUA). Exemplele include British Aerospace – Marconi Electronics Systems; creație a European Aeronautics, Companii de apărare și aeriene (EADS care cuprinde Aerospațiale Matra și DASA); și viitoarele consolidări în electronica Europeană (Alenia Marconi Systems și BAE` Divizia Terestră și Maritimă) și în domeniul rachetelor (un nou grup, cuprinzând inițial divizia de rachete a BAE, Aerospațiale și Finmeccanica).

Restructurarea companiilor de apărare Europene, în vederea creării unui număr mic de grupări mari, nu este fără probleme. Mărimea nu garantează succes. Toate fuzionările implică costuri de ajustare și ia timp pentru crearea unor întreprinderi noi competitive și viabile din punct de vedere comercial; și aceste costuri de ajustare sunt mai mari în cazul unor firme din state diferite, cu diferite limbi, tradiții culturale și de afaceri. Companiile mari pot de asemenea să întâlnească probleme de management și de coordonare.

“Noile condiții de piață au impus o restructurare radicală a industriilor de apărare, naționale și transnaționale. Aceasta s-a realizat, în mare măsură, prin acceptarea argumentelor comerciale, dar cu sprijinul guvernelor, ca organisme de reglementare a acțiunilor de restructurare.

În acest proces, guvernele sprijină îmbunătățirea climatului pentru restructurarea industrială și eliminarea unor disfuncționalități ale piețelor pentru industria de apărare, prin înlesnirea unor facilități sau încheierea de acorduri internaționale în favoarea industriei.

De altfel, guvernele exercită influență asupra industriilor de apărare și în faza de postrestructurare, prin calitatea de principal beneficiar al produselor și serviciilor acestora. De aceea, în funcție de zona geografică, restructurarea industriilor de apărare a fost și este percepută în mod diferit.

Astfel, în SUA, schimbarea condițiilor de piață a dus la o serie de fuzionări și achiziții de capacități, reducându-se astfel numărul furnizorilor, și la crearea unor giganți industriali, în timp ce în Europa, restructurarea industrială a constat în realizarea de firme comune. Aceasta permite păstrarea tradiției europene de a realiza programe în colaborare care permit, din rațiuni politice, păstrarea unui anumit control național al pieței de armamente.³

Este de asemenea o provocare pentru guvernele Europene. Modelul SUA al companiilor gigant de apărare se bazează pe o piață proprie mare pentru echipamente de apărare. Restructurarea companiilor Europene de apărare cere ca guvernele Europene să combine cererile variate naționale de echipamente pentru a crea o Singură Piață Europeană de Apărare. O astfel de piață unică pune la dispoziție bazele economice pentru companiile de apărare globale. Totuși este un pericol ca o Singură Piață Europeană de Apărare să fie caracterizată de protecționism și divizarea politică a activităților (Europa ca Fortăreață și retur just).

Europa oferă o oportunitate majoră de piață, dar nu singura. Companiile de apărare private vor căuta oportunități profitabile pe diferitele piețe din lume. De exemplu, Marea Britanie și companiile Europene de apărare vor încerca să intre pe piețele din SUA, în timp ce firmele de apărare din America vor căuta comenzi de pe piețele europene. În acest caz, alianțe mutuale benefice vor fi între companiile Engleze, Europene și Americane (de exemplu implicarea Marii Britanii în Joint Strike Fighter USA).

Referitor la cele prezentate se poate concluziona că piețele destinate produselor de apărare și industriile de apărare sunt în schimbare. Noile companii de apărare vor fi globale, cu o gamă de furnizori de peste ocean din diferite țări și piețe de export în întreaga lume. Acestea vor oferi primă contractare și abilități în integrarea sistemelor, pentru o gamă de echipamente aeriene, terestre și maritime, împreună cu servicii de suport după ciclul de viață al echipamentelor (incluzând servicii de inovare). Dimensiunea globală va fi de asemenea reflectată în achiziționarea facilităților de peste ocean pentru producția locală de componente, reparații și suport. Dar acest model nou de companie de apărare globală nu este imună la incertitudini. viitorul este necunoscut și imposibil de prevăzut și industriile de succes de astăzi pot fi industriile “cenușă”

³ Gheorghe Matache, *Op.cit*, p.29.

de mâine. Competiția promovează inovația ca rezultat al unei forme de organizație industrială și noi tipuri de companii de apărare din viitor.

În noile condiții, eforturile industriei românești de apărare trebuie orientate către performanță și interoperabilitate, care să o facă aptă de a rezista competiției din Alianță, dar toate acestea, sunt direct conexe la practicarea unui management modern, atribut esențial al factorului politic și militar.

BIBLIOGRAFIE

1. * * * *Surse de instabilitate la nivel global și regional. Implicații pentru România*, Editura Universității Naționale de Apărare, București, 2004
2. BĂDĂLAN, Eugen FRUNZETTI, Teodor *Forțe și tendințe în mediul de securitate european*, Editura Academiei Forțelor Terestre, Sibiu, 2003
3. BĂLĂCEANU, Ion *Revoluția tehnologică contemporană și impactul ei asupra potențialului militar*, Ed. A.I.S.M., București, 2001
4. BRZEZINSKI, Zbigniew *Marea tablă de șah*, Editura Univers Enciclopedic, 2000
5. COUTAU-BÉGARIE, Hervé *Traite de strategie*, Ed. Economica, Paris, 1999
6. COUTAU-BÉGARIE, Hervé *Breviar de strategie*, Ed. Sitech, Craiova, 2002
7. CLAVAL, Paul *Geopolitica și geostrategia: gândirea politică, spațiul și teritoriul în secolul XX*, Editura Corint, București, 2000.
8. DĂIANU, Daniel *De ce stârnește globalizarea atâtea pasiuni? În "Secolul 21 – globalizare și identitate" nr.7-9/2001*
9. ILIE, Marin *Contextul geopolitic și geostrategic în care evoluează statul-națiune în secolul XX. Statul națiune în procesul integrării în mediul geopolitic și geostrategic contemporan*, Buletinul Academiei de Înalte Studii Militare, Editura A.I.S.M., București, 2002
10. ION, Gheorghe *Probleme globale ale securității internaționale*, Editura AISM, 2003.
11. ION, Gheorghe *Unele considerații privind impactul globalizării asupra securității naționale a României*, publicat în Revista Fundația Colegiului Național de Apărare, nr.2/2003
12. ION, Gheorghe *Globalizarea și transferul de tehnologie* – Editura UNAp, 2004
13. MATAȘCHE Gheorghe *Stabilitatea procesului de înzestrare în contextul transformărilor actuale la nivel regional și global, în Surse de instabilitate la nivel regional și global. Implicații pentru România*, referat susținut la a IV-a Sesiune anuală de comunicări științifice a U.N.Ap., București, 2004.
14. MUREȘAN, Mircea, VĂDUVA, Gheorghe *Războiul viitorului, viitorul războiului*, Editura Universității Naționale de Apărare, București, 2004