



УНИВЕРЗИТЕТ МБ У БЕОГРАДУ

ПОСЛОВНИ И ПРАВНИ ФАКУЛТЕТ



**ПОСЛОВАЊЕ ОРГАНИЗАЦИЈА У
САВРЕМЕНИМ УСЛОВИМА: СТУДИЈА
СЛУЧАЈА СПОЉНОТРГОВИНСКИ ПРОМЕТ
НАОРУЖАЊА И ВОЈНЕ ОПРЕМЕ**

– ДОКТОРСКА ДИСЕРТАЦИЈА –

**Ментор:
Проф. др Неђо Даниловић**

**Кандидат:
Мр Емир Смајиловић**

Београд, 2024. године



УНИВЕРЗИТЕТ МБ У
БЕОГРАДУ
ПОСЛОВНИ И ПРАВНИ ФАКУЛТЕТ



**BUSINESS OF ORGANIZATIONS IN MODERN
CONDITIONS: CASE STUDY OF FOREIGN
TRADE TRADE IN ARMAMENTS AND
MILITARY EQUIPMENT
– DOCTORAL DISSERTATION –**

Mentor:
Prof. Neđo Danilović, PhD

Candidate:
Mr Emir Smajilović

Belgrade, 2024.

ПОДАЦИ О МЕНТОРУ И ЧЛАНОВИМА КОМИСИЈЕ ЗА ОДБРАНУ

Ментор:

Др Неђо Даниловић, редовни професор, Универзитет МБ – Пословни и правни факултет

Чланови комисије:

Др Душан Регодић, редовни професор, Универзитет МБ – Пословни и правни факултет (председник)

Др Владо Радић, редовни професор, Висока школа за пословну економију и предузетништво, Београд (члан)

Датум одбране: _____

УДК:

САДРЖАЈ

Резиме		7
Summary		9
	УВОДНА РАЗМАТРАЊА	15
I.	МЕТОДОЛОШКИ ОКВИР ИСТРАЖИВАЊА	17
1.	ФОРМУЛАЦИЈА ПРОБЛЕМА ИСТРАЖИВАЊА	17
1.1.	Хипотетички ставови о проблему истраживања	19
1.1.1.	Хипотетички став о структурним проблемима	19
1.1.2.	Хипотетички став о функционалним проблемима	19
1.1.3.	Хипотетички став о везама и односима	20
1.2.	Значај истраживања	21
1.3.	Резултати претходних истраживања	22
2.	ПРЕДМЕТ ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ	23
2.1.	Теоријско одређење предмета докторске дисертације	24
2.2.	Операционално одређење предмета истраживања	25
2.2.1.	Структурални чиниоци предмета истраживања	25
2.2.2.	Временско, просторно и дисциплинарно одређење предмета истраживања	26
3.	ЦИЉЕВИ ИСТРАЖИВАЊА	26
4.	ХИПОТЕТИЧКИ ОКВИР ИСТРАЖИВАЊА	27
4.1.	Генерална хипотеза истраживања	27
4.2.	Посебне хипотезе истраживања	27
5.	НАЧИН ИСТРАЖИВАЊА	31
5.1.	Методе примењене у изради докторске дисертације	31
5.2.	Извори података	33
6.	НАУЧНА И ДРУШТВЕНА ОПРАВДАНОСТ ИСТРАЖИВАЊА	33
II.	ТЕОРИЈСКИ ОКВИР ИСТРАЖИВАЊА	34
1.	САВРЕМЕНИ УСЛОВИ ПОСЛОВАЊА ОРГАНИЗАЦИЈА	34
1.1.	Конкурентност и тржишно учешће организација	35
1.2.	Значај иновација за тржишни успех	40
1.3.	Утицај технолошког напретка на пословање организација	43
1.4.	Управљање променама у пословном окружењу	46
2.	МЕЂУНАРОДНО ПОСЛОВНО ОКРУЖЕЊЕ	54
2.1.	Глобализација и њен утицај на организације	55
2.1.1.	Утицај глобализације на ефекте сукоба и промет наоружања	58
2.2.	Међународно пословање и менаџмент	67

2.3.	Димензије међународног пословног окружења	73
3.	УТИЦАЈ СТРАТЕГИЈА И ПОЛИТИКА НА ПРОИЗВОДЊУ НАОРУЖАЊА И ВОЈНЕ ОПРЕМЕ	74
3.1.	Дефиниције и значења појединих појмова	75
3.2.	Фактори међународних односа	76
3.2.1.	Технолошки фактор у међународним односима	77
3.2.2.	Војни фактор и војни инструменти у међународним односима	78
3.3.	Појмовно одређење војноиндустријског комплекса	81
3.4.	Истраживање, развој и производња наоружања и војне опреме	87
3.5.	Стратегија и војна политика земље	91
3.6.	Материјализација политике наоружавања	94
3.7.	Ослањање на сопствене снаге – национална самодовољност	95
III.	ПРОМЕТ НАОРУЖАЊА И ВОЈНЕ ОПРЕМЕ	99
1.	ПОСЛОВИ У ВЕЗИ С НАОРУЖАЊЕМ И ВОЈНОМ ОПРЕМОМ	100
1.1.	Специфичност тржишта наоружања и војне опреме	100
1.2.	Однос снага учесника у промету наоружања и војне опреме	108
1.3.	Корупција у промету наоружања и војне опреме	111
1.4.	Преговарање и склапање уговора о извозу наоружања и војне опреме	118
2.	УТИЦАЈ МЕЂУНАРОДНЕ ПОЛИТИКЕ НА ПРОМЕТ НАОРУЖАЊА И ВОЈНЕ ОПРЕМЕ	122
2.1.	Промет наоружања и војне опреме у Хладном рату (1950–1991)	125
2.2.	Пад промета наоружања и војне опреме у постхладноратовским годинама (1992–2002)	136
2.3.	Успон промета наоружања и војне опреме (2003–2019)	143
2.4.	Анализа глобалног промета наоружања и војне опреме (2019–2023)	159
2.4.1.	Извоз наоружања и војне опреме (2019–2023)	160
2.4.2.	Увоз наоружања и војне опреме (2019–2023)	163
IV.	ПРАВНИ ОКВИРИ СПОЉНОТРГОВИНСКОГ ПРОМЕТА НАОРУЖАЊА И ВОЈНЕ ОПРЕМЕ	168
1.	МЕЂУНАРОДНИ ПРОПИСИ У ОБЛАСТИ ПРОМЕТА НАОРУЖАЊА И ВОЈНЕ ОПРЕМЕ	169
1.1.	Регулатива о спољнотрговинском пословању у Чешкој	169
1.1.1.	Национално законодавство, процес лиценцирања и контрола	177
1.1.2.	Међународни документи који регулишу промет наоружања	178
1.1.3.	Улога и значај државних и других органа у систему контроле	178
1.1.4.	Сарадња контролних органа и јавности у контроли извоза	182
1.2.	Регулатива о спољнотрговинском пословању у Бугарској	183
1.2.1.	Национално законодавство о контроли извоза	187
1.2.2.	Контролни органи	188
1.2.3.	Међуресорни савет	188
1.2.4.	Међуресорна комисија	188

1.2.5.	Министар привреде (економије)	189
1.3.	Регулатива о спољнотрговинском пословању у Пољској	189
1.3.1.	Порекло система контроле извоза у Пољској	190
1.3.2.	Основни елементи међународне извозне контроле	191
1.3.3.	Владина политика у контроли извоза	191
1.3.4.	Организација извозне контроле у Пољској	193
1.4.5.	Извештавање о контроли наоружања	193
1.4.	Регулатива о спољнотрговинском пословању у Босни и Херцеговини	194
1.5.	Регулатива о спољнотрговинском пословању у Србији	197
1.5.1.	Закон о извозу и увозу наоружања и војне опреме	197
1.5.2.	Закон о извозу и увозу робе двоструке намене	197
1.5.3.	Подзаконски акти	198
1.5.4.	Националне контролне листе	198
1.5.5.	Остали прописи од утицаја на ову област	198
1.5.6.	Основа система извозно-увозне контроле	199
1.5.7.	Надлежне институције у процесу издавања дозволе	200
V.	ДИЗАЈН И РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА	205
1.	РАЗЛОЗИ ИСТРАЖИВАЊА	205
1.1.	Дескриптивна статистика узорка истраживања	206
1.2.	Резултати истраживања	209
1.2.1.	Босна и Херцеговина	209
1.2.2.	Бугарска	213
1.2.3.	Чешка	216
1.2.4.	Пољска	220
1.2.5.	Република Србија	223
VI.	ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА	231
VII.	ЛИТЕРАТУРА	240

РЕЗИМЕ

Савремено пословање је одраз времена које се стално мења и на њега значајно утиче све интегрисанија глобална економија. Разумевање динамике савременог пословног окружења кључно је за формирање одрживих и конкурентних стратегија. Савремено пословно окружење укључује екстерне (конкуренија, технологија, владе) и интерне аспекте (организациона култура и људски ресурси). Пословање почиње сазнавањем потреба друштва, задовољавањем тих потреба тако да се оствари профит од трансакција. Дакле, организације (предузећа, компаније, фирме) главни су привредни субјекти који обављају производњу и дистрибуцију добара и услуга. Што су времена софистициранија, развој пословања постаје напреднији, па пословни људи морају да иду укорак с развојем технологије како би могли да се такмиче с конкурентима.

Постојање одбрамбене индустрије у некој земљи подразумева да се она одржава, проширује и модернизује у складу са стратегијом (доктрином) одбране и политичким опредељењем државе да се самостално опрема производима наоружања и војне опреме. Та самодовољност ограничена је уграђеним капацитетима и техничким могућностима производње одређених средстава. Оно што недостаје набавља се на страним тржиштима, већ према намени средстава или земљи из које се увозе.

Производи компанија одбрамбене индустрије у Србији познати су по високом квалитету и ценовној конкурентности, традицији и могућностима реализације уговора по тзв. западним и источним стандардима. У том смислу, спољнотрговински промет наоружања и војне опреме спада у специфичну област пословања која захтева свестрану анализу тржишта, процену ризика, усклађеност с правним оквирима, захтеве купаца, понашање конкурената, ефикасност и испуњење услова за реализацију уговора. Такође, познавање сопствених могућности за реакцију на тржишту и снага и предности у односу на конкуренте обезбеђују да тај наступ буде продуктиван и да донесе профит.

Пословање домаћих лица регистрованих за спољнотрговински промет наоружања и војне опреме није оптерећено вредностима склопљених уговора јер послови са страним купцима у Србији оквирно износе до неколико десетина милиона долара (евра). Посредници који наступају самостално, без подршке државе, са својим капиталом, људским ресурсима, знањима и вештинама, пословним контактима, обављају трансакције у промету наоружања и војне опреме од неколико милиона долара.

Спољнотрговински промет наоружања и војне опреме из Србије донекле је компатибилан по асортиману компанија одбрамбене индустрије из Босне и Херцеговине и Бугарске. Промет наоружања и војне опреме из свих наведених земаља бележи тренд раста, што говори да је одбрамбена индустрија стекла компетенције и позиције на динамичном и захтевном тржишту наоружања и војне опреме.

На основу истраживања пет земаља, од којих су три чланице Европске уније и НАТО-а (Чешка, Бугарска и Пољска), а две у процесу придруживања ЕУ (Србија и Босна и

Херцеговина), показано је да поштовање законских оквира за реализацију спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме представља кључни елемент успешности јер обезбеђује рационално понашање учесника у промету и остварење очекиваних профита.

У савременим условима пословања, оптерећеним политичким, економским и војним факторима, одбрамбена индустрија треба да покаже способност да опстане, развија се и расте сходно државним приоритетима. У том смислу, спољнотрговински промет наоружања и војне опреме доприноси не само приливу девиза него обезбеђује нова радна места, омогућује модернизацију и повећање продуктивности.

Руководиоци компанија одбрамбене индустрије, бар у Србији, имају задатак да одржавају и повећавају производне капацитете, да остварују висок квалитет производа и услуга, да брину о безбедности и заштити, те да применом савремених метода менаџмента и маркетинга побољшавају тржишни наступ. Тај задатак није једноставан и бремент је проблемима који отежавају пословање, а у њих се убрајају веома сложени политички и економски односи у свету, односи између малих и великих земаља, између богатих и сиромашних, војно слабијих и војно надмоћнијих. Дакле, разумевање стања и односа у свету, успостављање коректних пословних односа с клијентима (купцима), поштовање рокова испоруке и изграђивање поверења између посредника, потенцијалних купаца и компанија одбрамбене индустрије само су неке од претпоставки пословне успешности. То није једнократна активност, већ процес који треба ускладити, као по времену, тако и по фазама и активностима.

SUMMARY

Modern business is a reflection of the ever-changing times and is significantly influenced by the increasingly integrated global economy. Understanding the dynamics of the modern business environment is key to forming sustainable and competitive strategies. The modern business environment includes external (competition, technology, governments) and internal aspects (organizational culture and human resources). Business begins with finding out the needs of society, and meeting those needs in a way to make a profit from transactions. Therefore, organizations (enterprises, companies, firms) are the main economic entities that produce and distribute goods and services. As times become more sophisticated, business development becomes more advanced, so business people must keep up with the advancements in technology if they want to remain competitive.

The existence of a defense industry in a country implies that it is maintained, expanded, and modernized by the defense strategy (doctrine) and the political commitment of the state to independently equip itself with weapons and military equipment. That self-sufficiency is limited by the built-in capacities and technical possibilities of producing certain assets. What is missing is acquired on foreign markets, but according to the purpose of the funds or the country from which they are imported.

The products of defense industry companies in Serbia are known for their high quality and price competitiveness, tradition, and the possibility of realizing contracts under the so-called Western and Eastern standards. In this sense, the foreign trade of weapons and military equipment belongs to a specific area of business, which requires comprehensive market analysis, risk assessment, compliance with legal frameworks, customer requirements, competitors' behavior, efficiency, and fulfillment of conditions for contract implementation. Also, knowing one's opportunities to react to the market and strengths and advantages in relation to competitors, ensures that that performance is productive and brings profit.

The business of domestic persons registered for the foreign trade of weapons and military equipment is not burdened by the value of the concluded contracts, because the business with foreign buyers in Serbia roughly ranges in figures up to several tens of millions of dollars (euros). Intermediaries who act independently, without the support of the state, with their capital, human resources, knowledge and skills, and business contacts, carry out transactions in arms and military equipment worth several million dollars.

The foreign trade turnover of arms and military equipment from Serbia is somewhat compatible with the range of defense industry companies from Bosnia and Herzegovina and Bulgaria. The turnover of weapons and military equipment from all the mentioned countries shows a growth trend, which indicates that the defense industry has acquired competencies and positions in the dynamic and demanding market of weapons and military equipment.

Based on the results of research in five countries, it has been shown that compliance with the legal framework for conducting foreign trade in weapons and military equipment is a key

element of success, as it ensures the rational behavior of traffic participants and the achievement of expected profits.

In modern business conditions, which are burdened by political, economic and military factors, the defense industry should demonstrate the ability to survive, develop and grow according to state priorities. In this sense, foreign trade in arms and military equipment contributes not only to the inflow of foreign currency, but also provides new jobs, enables modernization and increases productivity.

Managers of defense industry companies, at least in Serbia, have the task of maintaining and increasing production capacities, achieving high quality products and services, taking care of safety and security, and improving market performance by applying modern management and marketing methods. This task is not simple and is fraught with problems that make doing business difficult, including very complex political and economic relations in the world, relations between small and large countries, between rich and poor, militarily weaker and militarily superior. Therefore, understanding the situation and relations in the world, establishing correct business relations with clients (customers), respecting delivery deadlines and building trust between intermediaries, potential customers and companies of the defense industry, are just some of the assumptions of business success. It is not a single, one-time activity, but a process that needs to be coordinated, both in terms of time and phases and activities.

СПИСАК СЛИКА

- Слика 1. Портерових пет сила
- Слика 2. Развој информационах и комуникационих технологија у дигиталној ери
- Слика 3. Левином модел промена
- Слика 4. Модел 7С
- Слика 5. PDCA циклус
- Слика 6. Функције менаџмента
- Слика 7. Herfindahl–Hirschman индекс концентрације топ 10 компанија за производњу наоружања
- Слика 8. Тренд међународног промета наоружања, 1950–1959
- Слика 9. Процентуална дистрибуција међународног промета наоружања, 1950–1959
- Слика 10. Топ 10 највећих извозника наоружања, 1950–1959
- Слика 11. Топ 10 највећих увозника наоружања, 1950–1959
- Слика 12. Процентуална дистрибуција промета наоружања, 1960–1969
- Слика 13. Процентуална дистрибуција промета наоружања, 1970–1979
- Слика 14. Топ 10 највећих увозника наоружања, 1970–1979
- Слика 15. Процентуална дистрибуција промета наоружања, 1980–1991
- Слика 16. Топ 10 највећих увозника наоружања, 1980–1991
- Слика 17. Промет наоружања, 1992–2001
- Слика 18. Светски војни расходи, 1992–201.
- Слика 19. Процентуална дистрибуција међународног промета наоружања, 1992–2002
- Слика 20. Топ 10 највећих увозника наоружања, 1992–2002
- Слика 21. Међународни промет наоружања и војне опреме, 2002–2019
- Слика 22. Дистрибуција главних снабдевача наоружања, 2003–2010
- Слика 23. Топ 10 највећих увозника наоружања и војне опреме, 2003–2010
- Слика 24. Процентуална дистрибуција међународног промета наоружања, 2011–2019
- Слика 25. Топ 10 највећих увозника наоружања и војне опреме, 2011–2019
- Слика 26. Глобални удео извоза 10 највећих извозника, 2019–2023

- Слика 27. Промене у обиму извоза наоружања 10 највећих извозника, 2019–2023
- Слика 28. Глобални удео увоза 10 највећих увозника наоружања, 2019–2023
- Слика 29. Извоз наоружања и војне опреме из одабраних земаља
- Слика 30. Извоз наоружања и војне опреме из одабраних земаља, 2010–2021
- Слика 31. Оригинални и моделом предвиђени извоз наоружања и војне опреме из БиХ
- Слика 32. Тест нормалности распореда резидуала, БиХ
- Слика 33. Моделом прогнозиране вредности извоза наоружања и војне опреме (прва диференца) из БиХ, 2022–2026
- Слика 34. Кретање извоза наоружања и војне опреме из БиХ, 2010–2026 (у милионима евра)
- Слика 35. Оригинални и моделом предвиђени извоз наоружања и војне опреме из Бугарске
- Слика 36. Тест нормалности распореда резидуала, Бугарска
- Слика 37. Моделом прогнозиране вредности извоза наоружања и војне опреме (прва диференца) из Бугарске, 2022–2026
- Слика 38. Кретање извоза наоружања и војне опреме из Бугарске, 2010–2026 (у милионима евра)
- Слика 39. Оригинални и моделом прогнозирани извоз наоружања и војне опреме из Чешке
- Слика 40. Тест нормалности распореда резидуала, Чешка
- Слика 41. Моделом прогнозиране вредности извоза наоружања и војне опреме (прва диференца) из Чешке, 2022–2026
- Слика 42. Кретање извоза наоружања и војне опреме из Чешке, 2010–2026 (у милионима евра)
- Слика 43. Тест нормалности распореда резидуала, Пољска
- Слика 44. Оригинални и моделом предвиђени извоз наоружања и војне опреме из Пољске
- Слика 45. Моделом прогнозиране вредности извоза наоружања и војне опреме (прва диференца) из Пољске, 2022–2026
- Слика 46. Кретање извоза наоружања и војне опреме из Пољске, 2010–2026 (у милионима евра)
- Слика 47. Оригинални и моделом предвиђени извоз наоружања и војне опреме из Србије

- Слика 48. Тест нормалности распореда резидуала, Србија
- Слика 49. Моделом прогнозиране вредности извоза наоружања и војне опреме (прва диференца) из Србије, 2022–2026
- Слика 50. Кретање извоза наоружања и војне опреме из Србије, 2010–2026 (у милионима евра)

СПИСАК ТАБЕЛА

- Табела 1. Дескриптивна статистика узорка истраживања
- Табела 2. Тестови јединичног корена
- Табела 3. Критеријум за избор модела
- Табела 4. Вредности параметара модела ARIMA (3,1,1) оцењени методом најмањих квадрата

СПИСАК СКРАЋЕНИЦА

- ARIMA AutoRegressive Integrated Moving Average (Ауторегресивни модел покретних пресека)
- ATT Arms Trade Treaty (Споразум о трговини оружјем)
- CIA Central Intelligence Agency (Централна обавештајна агенција)
- DGA Direction générale de l'armement (Главна француска дирекција за набавку наоружања)
- IEPG Independent European Program Group (Европска независна програмска група)
- ISIS (ISIL) Islamic State of Iraq and the Levant (Исламска држава)
- MENA Middle East and North Africa (Средњи исток и северна Африка)
- OEBS Organization for Security and Co-operation in Europe (Организација за европску безбедност и сарадњу)
- OECD Organisation for Economic Co-operation and Development (Организација за економску сарадњу и развој)
- PDCA Plan-Do-Check-Act (Планирај-уради-провери-делуј)
- RMA Revolution in Military Affairs (Револуција у војним пословима)
- SALW Small Arms and Light Weapons (Мало оружје и лако наоружање)

SIPRI	Stockholm International Peace Research Institute (Стокхолмски међународни институт за мировна истраживања)
TIV	Trend Indicator Value (Вредност индикатора тренда)
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization (Организација УН за индустријски развој)
UNCAC	United Nations Convention against Corruption (Конвенција УН против корупције)
UNODA	United Nations Office for Disarmament Affairs (Канцеларија УН за питања разоружања)

УВОДНА РАЗМАТРАЊА

Најважније обележје савремених међународних односа је развој науке и технологије, што се одразило и на развој војне технике и опреме. Ближа и даља прошлост потврдила је нагли напредак технологије и иновација чији раст и развој нису могле да прате политика, стратегија и доктрина. Данашња технологија достигла је ниво који омогућује производњу оружаних система за које се каже да су „паметни“. Такође, може се констатовати да је технологија у многим областима још више искорачила. Нова открића остварују се експоненцијалним растом у релативно кратком периоду, а иновације у области одбране и безбедности напредују брже него у другим областима.

Технолози, иноватори и војници су партнери у развоју нових технолошких решења усмерених на повећање капацитета одбране. Респектабилне оружане снаге располажу најбољим технологијама, које им пружају одлучујућу предност у односу на противника. Оружане снаге у свим земљама брижно одржавају и унапређују истраживачке и иновационе развојне капацитете да не би технолошки заостајале. Имплементација савремених технологија повећава оперативне перформансе и поузданост система и средстава, реализам и ефикасност обуке, смањује трошкове набавке и оперативне трошкове, креира једноставније захтеве одржавања. Наравно, савремена војна техника високог квалитета повећава борбени потенцијал и мења начин употребе оружаних снага, које захтевају прилагођавање стратегије њихове употребе новим условима.

Почетком 21. века политика употребе силе у међународним односима надјачала је политику мирољубиве коегзистенције и мирно решавања спорова, што је у савремене стратегије ратовања унело офанзивни дух. Неспоразуми и сукоби између земаља и народа унутар појединих земаља не решавају се преговорима и мирним путем, већ употребом силе и насиља. У таквим условима испољена је тенденција јачања, опремања и наоружавања полиције, војске и оружаних снага. У вези с тим, опремање армија савременим наоружањем и војном опремом постаје приоритетан задатак влада и спада у кључна питања унутрашње и спољне политике безбедности, која неретко није у складу са економским растом и развојем економије. То упућује на закључак да се трошкови за одбрану компензују кроз улагања у истраживање и развој, у оквиру финансирања пројеката и њихове реализације који имају узлазни тренд. Многе развојне истраживачке области захтевају огромна улагања у инвестиције током дужег временског периода. Кључни проблем који се ту јавља јесте како ограниченим финансијским ресурсима да савремена технологија задовољи нереална очекивања за повећањем националне безбедности. Отуда, истраживање развоја нових врста оружја, војне технике и опреме има стратешки значај за сваку земљу.

Производња наоружања и војне опреме заступљена је у великом броју земаља. Степен развоја, расположивост истраживачких и развојних капацитета, посебно материјална основа ове гране индустрије, у строгом су фокусу не само земље у којој та индустрија постоји него и читаве међународне заједнице. Премда је одбрамбена индустрија витална и профитабилна

грана привреде, њена специфичност нису само средства наоружања и војне опреме него и технолошки процеси, операције, ризици, опасности, несреће и сл.

Наоружање и војна опрема представљају средства посебне намене и као такви не могу се сврстати ни у једну категорију осталих производа (нпр., прехранбени производи, текстил, кожа, производи од дрвета, хемијски производи, метали, неметали, машине, електрични и оптички уређаји, саобраћајна средства итд.). Због своје посебне намене она подлежу другачијим економским законима и прописима. Њихова производња, промет (извоз и увоз) и одржавање су у надлежности државних органа и институција, често са елементима државне тајне.

Од почетка 21. века у свету је било неколико десетина сукоба мањег или већег интензитета, у којима су масовно коришћени наоружање и војна опрема. Многбројне иницијативе у правцу смиривања напетости нису уродиле плодом, па је наоружање постало основно средство за решавање сукоба. То наоружање може бити различитог порекла – купљено од других земаља легалним каналима и процедурама, набављено илегалним путем од разних лифераната (државних или недржавних) или произведено у сопственој одбрамбеној индустрији.

Из тог разлога у овој дисертацији се анализира војноиндустријски комплекс, који обухвата истраживачко-развојне и производне институције, опитне центре и лабораторије, ремонтне заводе, те спољнотрговински промет наоружања и војне опреме, као веома значајан економски, политички и војни аспект сваке земље која располаже одбрамбеном индустријом. Та индустрија, према степену техничко-технолошког развоја, кадровском потенцијалу, инфраструктури и финансирању обезбеђује средства наоружања и војне опреме у мери која задовољава одбрамбене потребе земље. Развијене земље имају висок степен научног и техничко-технолошког развоја, па испоручују најсавременија средства и системе наоружања, друге су на нижем степену развоја и производних могућности, а постоје и оне трећег нивоа, које производе само неке артикле (малокалибарско наоружање и муниција) и колико-толико задовољавају потребе државе и њене војске.

Промет наоружања између земаља је вишедимензионална, вишеагенцијска, географска и историјска пракса. Он је вишедимензионалан јер су увек у првом плану економски, политички и војни аспекти. Економска димензија обухвата микроекономске и макроекономске елементе. Политичку димензију углавном чине домени унутрашње и спољне политике. С друге стране, вероватно најистакнутији аспект промета наоружања је његова употреба као дипломатског оруђа у међународним пословима. Војна димензија је подједнако важна као и друге две димензије. Испоруком или примањем високотехнолошких оружаних платформи земље могу побољшати капацитете одвраћања или пројекције моћи, те променити стратешке услове у различитим регионима света. Коначно, активности промета наоружања имају различите карактеристике у различитим временским периодима.

I. МЕТОДОЛОШКИ ОКВИР ИСТРАЖИВАЊА

1. ФОРМУЛАЦИЈА ПРОБЛЕМА ИСТРАЖИВАЊА

Светска економија се суочава с низом тешких и међусобно појачавајућих шокова. Док је пандемија ковида-19 трајала у многим регионима света, специјална војна операције Русије у Украјини покренула је нову кризу, нарушавајући тржишта хране и енергије у многим земљама у развоју. Слична или готово иста ситуација је у појасу Газе, где се сукобљавају снаге палестинског Хамаса и израелске војске. Томе треба придодати и неуралгично подручје у Аденском заливу, у којем се деценијама сукобљавају Јемен и Саудијска Арабија, напетост између Израела и Ирана итд. Растућа инфлација широм света смањује реалне приходе, покрећући глобалну кризу трошкова живота. У исто време, климатска криза наноси огромне економске штете и ствара хуманитарне кризе у многим земљама.

Технологија и глобализација настављају да отварају нова тржишта и стварају потенцијал за нове пословне моделе, истовремено подстичући нову конкуренцију и стварајући неочекиване компликације. Савремене организације се суочавају с радикално промењеним окружењем јер технологије имају велики утицај на пословање. Протеклих тридесет година, на пример, интернет је омогућио глобалну везу између скоро свих и између скоро свега! Исто важи и за дигитализацију, за коју се наводи да још ни изблиза није кренула очекиваним током, чак ни у напредним економијама. Вештачка интелигенција, биолошка револуција и многе друге иновације које обликују свет још увек су у повоју.

Заједно с реметилачким (деструктивним) технологијама дошло је и до раста глобалног просперитета, који је последњих тридесет година извукао милијарду људи из екстремног сиромаштва, од којих 730 милиона само у Кини. То је допринело не само побољшању људског развоја у смислу основних услуга већ је омогућило и појаву великих средњих и имућних класа. До 2025. године, први пут у историји, више од половине светске популације припадаће потрошачкој класи. Подједнако упадљиво, највећи део овог раста биће концентрисан у економијама у развоју.

Ове две промене помогле су да се учешће у глобалној економији прошири изван неколико великих земаља и највећих мултинационалних корпорација. Чак и мали предузетници у забаченим деловима света сада могу да послују глобално преко дигиталних платформи, трансформишући своје пословање у „микро-мултинационално“. Подстакнути изградњом корпоративних ланаца снабдевања и јефтином радном снагом, токови робе, услуга и финансијског капитала расли су од почетка 21. века. Финансијска криза из 2008. године успорила је тај раст. Међутим, данас глобализацију покреће нови фактор – експоненцијално повећање токова података.

Како се дигитална технологија шири кроз сваки сегмент економије, забринутост због њене употребе (и могуће злоупотребе) расте у складу с тим. Нарушавање сајбер безбедности више

није питање да ли ће се десити, већ када ће се десити. Можда чак и изазовније од претњи злонамерних актера, свет такође почиње да се бори с ненамерним последицама технологије, као и са злоупотребом од легитимних актера – купаца, влада или самих компанија. Нови пословни модели који се ослањају на велике податке генеришу питања о приватности података, контроли, власништву и асиметрији створене економске вредности. Вештачка интелигенција доказује своју вредност у бројним областима, али забринутост због правичности, транспарентности и злоупотребе, као и упорни страхови од потенцијалних утицаја аутоматизације на радну снагу могу умањити њен потенцијал.

Компаније послују у свету у којем успон нових економских сила храни каскаду геополитичких, геоекономских и геотехнолошких ривалстава, која ремете трговину и ланце снабдевања. Како препреке и разлике између економија постају израженије, повећавају се глобално–локалне тензије – од захтева за резидентност података до антимонополске заштите, од заштите интелектуалне својине до прописа о безбедности и здрављу.

У односу на специфичност спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме, у докторској дисертацији се анализирају економски, политички и војни аспекти, који имају преовлађујући утицај на пословање организација у овом сегменту. Производња наоружања и војне опреме се након Другог светског рата одвијала у надметању између два војна блока – НАТО-а и Варшавског пакта, док са окончањем Хладног рата крајем 1990-их долази до смањења производних капацитета. Почетком 21. века поново настаје велики узлет извоза и увоза. Познатим земљама произвођачима (САД, Русија, Немачка, Француска, Велика Британија, Шведска) придружиле су се Турска, Украјина, Јужна Кореја, Сингапур, Израел, Бразил, Јужноафричка Република, а посебно Кина и Индија. Такође, велики увозници постале су земље Блиског истока, као што су Саудијска Арабија, Катар, Оман и Уједињени Арапски Емирати.

Упркос чињеници да се на размеђу два миленијума геополитичка ситуација знатно променила, на светској сцени преовлађује политика силе која је крајем 20. и почетком 21. века добила нове облике и постала одлучујући фактор у реализацији глобалних политичких циљева. Све су учесталији покушаји да се неспоразуми између суверених држава решавају силом, због чега су многе земље биле принуђене да опремају своје оружане снаге модерним наоружањем и војном опремом и тиме јачају унутрашњу и спољну безбедност својих држава у складу са економским могућностима.

Савремене армије располажу најсложенијим борбеним системима велике прецизности и разорне ватрене моћи. Борбени системи су аутоматизовани по начину дејства, с поузданом технологијом израде и веома су скупи. Отуда се може закључити да технолошка супериорност сложених борбених система и наоружања за сваку земљу у миру представља фактор одвраћања, а у рату смањује губитке и значајније унапређује борбену ефикасности и ефективност.

Полазећи од наведене премисе, истраживачки проблем у докторској дисертацији односи се на анализу и преиспитивање досадашњих пракси пословања савремених

организација у спољнотрговинском промету наоружања и војне опреме и проналажење нових модела који ће узети у обзир политичке, економске, посебно војне факторе.

Сама формулација проблема истраживања има ослонац на општем теоријском моделу пословања савремених организација у спољнотрговинском промету наоружања и војне опреме, као и у одредбама пројекта истраживања у докторској дисертацији.

1.1. Хипотетички ставови о проблему истраживања

У заснивању хипотетичких ставова подједнак значај је дат структурним и функционалним проблемима, као и проблемима односа и веза између структурних и функционалних проблема.

1.1.1. Хипотетички став о структурним проблемима

Различити структурни проблеми војноиндустријског комплекса, који се манифестују кроз достигнути степен развоја производних капацитета, историјски контекст, ценовну доступност и могућност куповине, доводе до различитих ситуација и стања у вези с прометом наоружања и војне опреме, што представља значајан проблем истраживања у докторској дисертацији.

Најразвијеније земље света поседују веома сложене истраживачко-развојне и производне капацитете за сва средства наоружања и војне опреме, што их сврстава у први ред потенцијалних извозника. С друге стране, заоштрени односи између земаља, потреба за ојачавањем сопствених оружаних снага, те нове стратегије и доктрине одбране намећу потребу набавке система наоружања и војне опреме бољих карактеристика, наравно и веће цене.

Структура извоза средстава наоружања и војне опреме зависи од захтева земље увозника, али је основна специфичност тог извоза набавка савремених и софистицираних система најновијих генерација. У вези с тим, није исто ако се у структури извоза већином декларише мало оружје и лако наоружање или сложени системи и средства, као што су авиони, борбена возила или артиљеријска оруђа. Дакле, на том плану постоји велика хетерогеност захтева и испорука. Опет, највише се наводе познате земље извозници, као што су САД, Русија, Немачка, Француска, Велика Британија, а у последње време Кина и Индија.

1.1.2. Хипотетички став о функционалним проблемима

Хијерархијски односи у производњи и извозу средстава наоружања и војне опреме детерминишу функционалне проблеме у спољнотрговинском промету овим производима. Деценијама уназад, САД и Русија биле су и највећи извозници у том сегменту. Међутим, после окончања Хладног рата, поред смањења капацитета и

производње система наоружања и војне опреме, посебно тенкова, оклопних транспортера и савремене опреме за пешадијске (копнене) снаге, дошло је до поларизације која се односи на појаву нових земаља учесница на тржишту. Од тих земаља највећи скок учинила је Турска, која је од земље под санкцијама на увоз савремене ратне технике прошла пут од развоја до потпуне самосталности у производњи најсавременијих средстава и система наоружања и војне опреме и значајног извозника. Турској се у том погледу приближавају Израел, Јужна Кореја, Сингапур, Јужноафричка Република и др.

Битан проблем је у томе што најразвијеније земље не гледају са одобравањем на такав развој јер им то смањује извозни потенцијал и очекивани профит. Отуда је то значајан проблем за истраживање у овој докторској дисертацији. Све земље које имају декларисане капацитете за производњу наоружања и војне опреме виде у одбрамбеној индустрији извор прихода који се не може остварити ни у једној другој индустрији. Илустративан пример је Француска, чији је министар одбране у неком од ранијих сазива владе рекао: Производња парфема јесте уносан посао, запошљава велики број људи, има потенцијал за развој и обезбеђено тржиште, али је производња тенкова Леклерк (Leclerc) или авиона Мираж (Mirage) много профитабилнија!“

Дакле, није се још десило да је нека земља која има капацитете за производњу наоружања и војне опреме одустала од те производње, макар смањила обим, ступила у кооперантске односе с познатијим или, једноставно, производила само за сопствене оружане снаге. Сведоци смо да и најразвијеније земље сагледавају могућности набавке савремених система и средстава наоружања и војне опреме од других расписивањем међународних тендера, као што то чине САД, Немачка, Француска, Велика Британија или Аустралија. Осим домаћих компанија, на тендерима, готово по правилу, учествују оне компаније које су заинтересоване и имају могућност да конкуришу сопственим производима. Примери су развој нових тенкова у САД, Француској, Немачкој, нових авиона, противоклопних средстава, морнаричких и других система.

1.1.3. Хипотетички став о везама и односима

Будући да је тржиште наоружања и војне опреме специфично по производима којима се тргује (извози – увози), постоје одређени односи који се огледају у постојању тзв. првог, другог или трећег ранга испоручилаца. У први ранг спадају САД, Русија, Немачка, Француска, у последње време и Кина. У други ранг земаља испоручилаца спадају Велика Британија, Шведска, Норвешка, Турска, Израел, Индија и Јужна Кореја. У трећи ранг испоручилаца спадају остале земље с декларисаним капацитетима, чији положај у производњи и промету наоружања и војне опреме има карактеристике „развијене периферије“, која указује на потенцијалне могућности развоја и производње одређених средстава наоружања и војне опреме, али и ограничења у набавци сложенијих и скупљих средстава. Управо је то значајан проблем истраживања у докторској дисертацији.

У ту групу земаља спада и Србија, која има заокружен процес производње пешадијског наоружања, појединих артиљеријских оруђа, муниције, експлозива и барута, те одређених борбених возила пешадије, оклопних возила, појединих средстава ПВО итд. Исти случај је с производним капацитетима Босне и Херцеговине, Бугарске, Хрватске, Чешке или Пољске. Оне имају развијен одређени дијапазон средстава наоружања и војне опреме, али за велике набавке авиона, хеликоптера, евентуално тенкова и других оклопних возила морају да се ослоне на увоз од изабраних испоручилаца.

И овде, наравно, постоји проблем испоруке одређених средстава и система наоружања и војне опреме. На пример, иако су уплатили одређене трансхе за набавку, САД неће да испоруче Турској најновији авион F-35 зато што је Турска набавила од Русије противавионски систем С-300. Такође, Израел неће да испоручи Турској свој најнапреднији систем за противавионску одбрану Iron Dome јер се солидаришу са САД у погледу спорне набавке система из Русије.

С друге стране, нагли искорак и напредак у сегменту средстава ратне технике Кина покушава да материјализује извозом веома сложених и софистицираних система у било коју земљу. Поред тога што сарађује с Русијом у многим областима производње наоружања и војне опреме, и остварује респектабилне резултате, Кина је највише оријентисана на Африку и пријатељске земље на другим континентима.

Дакле, постоје одређене добропознате везе и односи између земаља на тржишту наоружања и војне опреме. Западне земље, које предводе САД, којима се придружују Аустралија, Јужна Кореја, Јапан, па и Сингапур, формирају круг оријентисан на читав свет (изузев Русије и Кине). Условно речено, источне земље (Русија, Кина, Индија) оријентисане су на потенцијалне купце из земаља Блиског истока, Африке, а у последње време остварују се интензивни контакти са земљама Латинске Америке (Бразил, Аргентина, Чиле).

Због такве констелације односа и снага на међународном тржишту наоружања и војне опреме није реално очекивати да, на пример, Јужна Кореја набави било које средство или систем наоружања и војне опреме од Кине или Русије. Исто важи за Аустралију, Нови Зеланд, Јапан или Тајван. Међутим, набавка софистицираних система наоружања и војне опреме од стране Катара, Уједињених Арапских Емирата, у последње време и Саудијске Арабије, а посебно Ирана, оријентисана је искључиво на аранжмане с Русијом и Кином.

1.2. Значај истраживања

Будући да је истраживање у докторској дисертацији превасходно теоријско-емпиријско, оно има наглашен научни и друштвени значај.

Научни значај истраживања произлази из значаја самог предмета истраживања и сложености спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме.

Спољнотрговински промет наоружања и војне опреме је узрочно-последично повезан с развојем технологије и одбрамбене индустрије која представља мотор развоја

привреде у свакој земљи. Отуда проблем истраживања у докторској дисертацији има изузетан значај за теорију друштвених и техничко-технолошких наука. Кључни проблем у истраживању јесте како са ограниченим технолошким и материјалним ресурсима произвести, извести и увести савремено наоружање и војну опрему и на тај начин повећати и ојачати националну безбедност.

Производња наоружања и војне опреме заступљена је у великом броју земаља. Степен развоја, расположивост истраживачких и развојних капацитета, посебно материјална основа ове гране индустрије, у строгом су фокусу не само земље у којој постоји него и читаве међународне заједнице. Према је одбрамбена индустрија витална и профитабилна грана привреде, њена специфичност нису само средства наоружања и војне опреме – него и технолошки процеси, операције, ризици, опасности, несреће и сл. Отуда за науку то јесте значајан проблем истраживања.

Истраживање спољнотрговинског промета производа одбрамбене индустрије је за свако друштво значајан проблем истраживања. Како улагања у истраживање и развој, промет и трговина средствима одбрамбене индустрије у значајној мери утичу на спољнотрговинско пословање и девизне резерве земље, задовољени су главни критеријуми значаја истраживачког проблема: његова распрострањеност, с једне, и његов фактички, тиме и научни значај, с друге стране.

1.3. Резултати претходних истраживања

Због чињенице да се послови спољнотрговинског промета наоружањем и војном опремом карактеришу различитим нивоима тајности и склапањем уговора под посебним условима у односу на другу робу, опсежна истраживања ове теме нису постојала деценијама уназад. Ограниченост истраживања повезана је и с недостатком поузданих и проверљивих показатеља о трансферима наоружања и војне опреме у земље примаоце, те чињеницом да су истраживачи лимитирани временски и просторно. Наиме, неколико светски познатих институција, као и департмана Уједињених нација, бави се проблематиком извоза–увоза наоружања и војне опреме. То се, понајвише, односи на годишњаке међународног института за мировна истраживања из Стокхолма (SIPRI), извештаје Организације Уједињених нација за индустријски развој (UNIDO), повремене извештаје OECD, OEBS или специјализовану годишњу или периодичну литературу. Истраживачки корпус у овом сегменту веома је лимитиран и бројем истраживача спремних да анализирају појаве, стања и процесе у спољнотрговинском промету наоружања и војне опреме, како по земљама и регионима, тако и по произвођачима.

Код нас се овим сегментом спољнотрговинског пословања деценијама бавило тек неколико истраживача, чији истраживачки опус може да се искаже у неколико поглавља у књигама, монографијама, научним и стручним радовима у релевантним домаћим и иностраним часописима и зборницима радова с научних скупова и конференција.

Будући да домаћа истраживања почињу и реализују се готово увек *post festum*, тј. после неког значајног догађања (рекордног извоза или неке проблематичне ситуације у компанијама одбрамбене индустрије у Србији и земљама окружења), те да на факултетима и институтима не постоји систематско истраживање у овој сфери пословања, највећу корист за даље истраживање имају подаци, информације, студије или радови страних аутора, посебно из земаља познатих произвођача.

Отуда је ово истраживање првенствено засновано на:

1. резултатима истраживања која имају својство оријентационог истраживања,
2. сазнањима из доступне литературе,
3. сазнањима из личних искустава и послова аутора докторске дисертације.

У том смислу, ово истраживање је оригинално.

Међународни промет наоружања и војне опреме је изузетно важна војно-економска делатност, с видним утицајем на развој земаља-учесница. У време Хладног рата трансфер наоружања и војне опреме био је веома значајан по обиму и по утицају на међународне односе. После Хладног рата трансфер средстава наоружања и војне опреме је више него преполовљен, али од почетка 21. века поново се повећава.

Истраживањем производње наоружања и војне опреме по обиму и врстама, проблемима спољнотрговинског промета, конкурентности, улагања у одбрамбену индустрију, санкција и закона који регулишу ову материју, бавили су се многи аутори. Истраживања се односе на различите периоде, а најзначајнији су период Хладног рата, период после њега и, најновији, од почетка 21. века до данас.

Да би се дошло до поузданих и тачних података и информација, истраживање у докторској дисертацији је реализовано:

1. истраживањем производње и производних капацитета једне земље,
2. анализом статуса одбрамбене индустрије у одређеним земљама,
3. упоредном анализом производње и промета наоружања и војне опреме,
4. анализом законских одредаба и понашања учесника у спољнотрговинском промету наоружања и војне опреме.

2. ПРЕДМЕТ ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ

Предмет докторске дисертацији су политичко-правни и економски аспекти спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме, законска ограничења и препреке које отежавају промет у условима све веће конкуренције.

У научној елаборацији овако одређеног предмета истраживања неопходно је било одговорити на следећа истраживачка питања:

1. Да ли је наступ домаћих организација за промет наоружањем и војном опремом на страним тржиштима лимитиран политичком, економском и војном ситуацијом у одређеном региону и земљи-извознику?
2. Да ли су мале организације (по броју запослених и оствареном профиту) у неповољнијем положају у односу на државна предузећа која се баве спољнотрговинским прометом наоружања и војне опреме?
3. Да ли традиција, квалитет и цена производа или бренд утичу на остваривање профита?
4. Да ли личне везе и контакти менаџера малих организација у Србији утичу на остваривање већег профита?
5. Колики и какав утицај имају законска ограничења и санкције међународне заједнице на извоз наоружања и војне опреме?

Значајан сегмент предмета истраживања у докторској дисертацији јесте и компаративна анализа производње и спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме у Чешкој, Бугарској, Босни и Херцеговини, Пољској и Србији, од последњих 10 година, од 1. јануара 2012. до 31. децембра 2022. године.

2.1. Теоријско одређење предмета докторске дисертације

Специфичност истраживања спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме огледа се у његовој мултидисциплинарности. У оваквим квалитативно-квантитативним истраживањима аутори користе различите научне приступе који се односе на безбедност, право, политику, економију и друге научне области. О спољнотрговинском промету наоружања и војне опреме постоје скромна теоријска знања. Отуда се у истраживању овог мултидисциплинарног предмета користе становишта најопштијих друштвених, природних и техничких наука.

Међународни промет наоружања неодвојиво је повезан са производњом средстава наоружања и војне опреме и надовезује се на њих, а она су, по правилу, намењена за:

- потребе властитих оружаних снага у мирнодопском периоду,
- стварање и попуну ратних материјалних резерви,
- ратну потрошњу,
- испоруке оружаним снагама других земаља на бази комерцијалних аранжмана (извоз) или у виду војне помоћи.

Разматрано с наведеног становишта, земље савременог света могу се класификовати у следеће групе:

- а. земље које производе довољно средстава наоружања и војне опреме за своје оружане снаге и за извоз и само једним, мањим делом (мање од 10%) зависе од увоза средстава наоружања и војне опреме и војних технологија,
- б. земље које своје оружане снаге снабдевају већим делом (више од 50, а мање од 75%) из властите производње, а мањим делом (мање од 50%) из увоза,
- в. земље које претежно или скоро у потпуности (више од 75%) зависе од увоза средстава наоружања и војне опреме.

У савременим условима веома је мало земаља које у целини из властите производње или уз незнатан увоз средстава наоружања и војне опреме обезбеђују материјално-техничке потребе оружаних снага. За време Хладног рата биле су то углавном САД и Совјетски Савез, а у мањој мери Француска и Велика Британија. После Хладног рата – само САД и Русија. Савремени трендови на путу развоја нових војних технологија указују да ће све већи број земаља зависити од увоза готових производа средстава наоружања и војне опреме и војних технологија.

Извоз средстава наоружања и војне опреме и пратећих услова представља најрентабилнију војну и војно-економску делатност. Производња средстава наоружања и војне опреме за извоз, у ствари, једина је војна, односно војно-привредна активност која је по профитабилности једнака или чак профитабилнија од било које друге материјалне производње. Извоз средстава наоружања и војне опреме доноси средства (новац) страног плаћања којима се може набавити роба широке потрошње, увести опрема и репроматеријал за обновљену и проширену репродукцију, као основу привредног развоја, или финансирати услуге и активности којима се стварају услови за бржи привредни развој.

2.2. Операционално одређење предмета истраживања

У научно-стручној елаборацији овако дефинисаног предмета истраживања било је неопходно рашчланити предмет проучавања на његове чиниоце.

2.2.1. Структурални чиниоци предмета истраживања

Први чинилац предмета истраживања третира теоријски оквир истраживања с акцентом на савременим условима пословања организација, међународном пословном окружењу и утицају стратегија и политика на производњу наоружања и војне опреме.

Други чинилац обухвата промет наоружања и војне опреме с тежиштем на специфичности тржишта, односу субјеката у промету, корупцији која прати промет, способности субјеката у преговарању и склапању уговора и утицају доминантних међународних политика на подручју промета наоружања и војне опреме у хладноратовском и постхладноратовском периоду.

Трећи структурални чинилац предмета истраживања обухвата правни оквир спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме с тежиштем на међународним

прописима и регулативама у овој области које се примењују у Чешкој, Бугарској, Пољској, Босни и Херцеговини и у Србији.

Четврти чинилац предмета истраживања односи се на резултате емпиријског истраживања спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме по анализираним земљама.

2.2.2. Временско, просторно и дисциплинарно одређење предмета истраживања

Посматрано временски, истраживање предметне теме докторске дисертације обухвата период од 2010. године до 2022. године, у којем је поређен ниво прихода остварен продајом наоружања и војне опреме.

Просторно, истраживање је обухватало простор Републике Србије, Босне и Херцеговине, Бугарске, Пољске и Чешке. Подаци о промету добијени су од релевантних међународних организација и институција, као и из званичних публикација министарстава за трговину наведених земаља.

У дисциплинарном погледу, истраживања је интердисциплинарно и припада пољу претежно друштвено-хуманистичких, а делом и техничко-технолошких наука, претежно научним областима економских, правних, безбедносних, организационих наука и наука о управљању, и тежишно научним дисциплинама, трговине робом двојне намене, међународне трговине, спољнотрговинског пословања, међународног права, међународног пословног права, транспорта производа посебне намене и др. дисциплинама.

3. ЦИЉЕВИ ИСТРАЖИВАЊА

Научни циљеви истраживања остварени изградом докторске дисертације били су: *deskрипција, класификација с типологизацијом* садржаја, структуре, облика, модела и начина наступа на међународном тржишту наоружања и војне опреме, те *научно објашњење* чинилаца савремених услова пословања организација које се баве прометом наоружања и војне опреме.

Значајан ниво научног циља представљала је компаративна анализа услова и могућности, те оствареног нивоа промета наоружања и војне опреме у Србији, Босни и Херцеговини, Бугарској, Пољској и Чешкој. Специфичност избора ових земаља огледала се у чињеници да Србија и Босна и Херцеговина нису чланице ЕУ, а да су Бугарска, Пољска и Чешка пуноправне чланице Уније. Премда је законска регулатива у овој области у Србији и Босни и Херцеговини донекле прилагођена постојећим законима, прописима и одредбама заједничким за земље Европске уније, још увек постоји дисбаланс око политичких, посебно војних специфичности те две земље у односу на чланице Европске уније.

Друштвени, практични циљ достигнут изградом докторске дисертације састојао се у идентификацији и предлагању конкретних мера које ће омогућити нормалан ток

процеса – од склапања уговора до испоруке наоружања и војне опреме. У Републици Србији, као и Босни и Херцеговини, захваљујући усаглашености законских докумената са европским правним вредностима у овој области омогућен је истоветан положај као и извозника из Бугарске, Пољске или Чешке.

4. ХИПОТЕТИЧКИ ОКВИР ИСТРАЖИВАЊА

Хипотетички оквир истраживања чине генерална хипотеза и четири посебне хипотезе истраживања.

4.1. Генерална хипотеза истраживања

Општа (генерална) хипотеза истраживања (X0) гласила је: „*Међународни положај Србије, искуства из прошлости у погледа санкција, те прокламовани статус неутралности Србије утичу на спољнотрговинско пословање компанија и организација за производњу и промет наоружања и војне опреме*”.

Овако дефинисана општа (генерална) хипотеза истраживања је проверавана с четири посебне хипотезе истраживања.

4.2. Посебне хипотезе истраживања

Посебне хипотезе истраживања су симетрично постављене наспрам идентификованих структуралних чинилаца операционог одређења предмета истраживања.

Прва посебна хипотеза истраживања (X1) гласи: „На промет производа одбрамбене индустрије утицали су савремени услови пословања, међународно пословно окружење и стратегије и политике у производњи наоружања и војне опреме“.

Појединачне хипотезе истраживања

1. На промет производа одбрамбене индустрије утицали су савремени услови пословања наоружањем и војном опремом.
2. На савремено пословање производима одбрамбене индустрије утицало је међународно пословно окружење.
3. На савремено пословање производима војне индустрије утицале су стратегије и политике у производњи наоружања и војне опреме.

Индикатори:

- *резултати анализе трговинских података о извозу и увозу војне опреме као показатељ интегрисаности одбрамбене индустрије у међународне пословне токове;*

- *результати праћења финансијских трансакција између компанија у одбрамбеној индустрији и страних партнера као показатељ степена глобалне сарадње у пословању;*
- *результати анализе присутности одбрамбених компанија на међународном нивоу, као и броја међународних уговора и сарадњи, као показатељ утицаја глобализације;*
- *подаци о испитивању напредака у технологијама у одбрамбеној индустрији и упоређивање с напредном технологијом у другим деловима света као показатељ утицаја глобалних иновација;*
- *результати анализе регулаторних промена и утицаја политичких догађаја на одбрамбену индустрију као показатељ увида у комбиновани утицај глобализације и политичког окружења на војну индустрију;*
- *результати анализе утицаја глобализације на запосленост и образовање у одбрамбеној индустрији као показатељ промена у пословном окружењу.*

Друга посебна хипотеза истраживања (Х2) гласи: „На промет наоружања и војне опреме из Србије утицали су специфичности тржишта наоружања и војне опреме, однос учесника у промету, корупција, вештине преговарања и склапања уговора и доминантне међународне политике у периоду Хладног рата и постхладноратовским годинама“.

Појединачне хипотезе истраживања

1. На промет наоружања и војне опреме из Србије утицале су специфичности тржишта и однос субјеката у промету производима одбрамбене индустрије.

Индикатори:

- *искази из научне и стручне литературе о утицају специфичности тржишта и односа снага у спољнотрговинском промету производима одбрамбене индустрије;*
- *искази експерата о утицају специфичности тржишта и односа снага у спољнотрговинском промету производима одбрамбене индустрије;*
- *званични подаци у извештајима о специфичности тржишта и односу снага у спољнотрговинском промету производима одбрамбене индустрије;*
- *результати истраживања тенденција у увозу и извозу наоружања и војне опреме;*
- *результати истраживања земаља с којима је вршена размена производа одбрамбене индустрије, као показатељ утицаја на спољнотрговински промет наоружања и војне опреме из Србије;*
- *результати анализе међународних уговора и сарадње с другим земљама у области одбрамбене индустрије;*
- *результати истраживања пословних партнера и снабдевача у одбрамбеној индустрији и њихових односа према спољнотрговинском промету наоружања и војне опреме из Србије;*

- *результати истраживања тенденција у војној потрошњи земаља с којима Србија има изражен промет у наоружању и војној опреми као показатељ односа снага у промету производима одбрамбене индустрије из Србије;*
 - *результати праћења глобалних тенденција на тржишту одбрамбене индустрије и усаглашавање с тим тенденцијама.*
2. На промет наоружања и војне опреме из Србије утицала је корупција у промету производима одбрамбене индустрије.

Индикатори:

- *искази из научне и стручне литературе о утицају корупције у промету производима одбрамбене индустрије;*
 - *искази експерата о утицају корупције у промету производима одбрамбене индустрије;*
 - *званични подаци у извештајима о утицају корупције у промету производима одбрамбене индустрије;*
 - *подаци о корупцији у односу на тарифе и царине које се примењују на извоз и увоз наоружања и војне опреме као показатељ постојања корупције;*
 - *подаци анализе о постојању или отказивању међународних уговора, и подаци о ефектима санкција, као показатељ корупције у промету производима одбрамбене индустрије;*
 - *результати праћења корупције у спољнополитичким односима између Србије и других земаља, као показатељ корупције у промету робе одбрамбене индустрије;*
 - *результати корупције у издавању лиценци и извозно-увозних дозвола, као показатељ корупције.*
3. На промет наоружања и војне опреме из Србије утицале су вештине у преговарању и склапању уговора о извозу наоружања и војне опреме.

Индикатори:

- *искази из научне и стручне литературе о утицају вештина у преговарању и склапању уговора;*
- *искази експерата о утицају вештина у преговарању и склапању уговора;*
- *званични подаци у извештајима о утицају вештина у преговарању и склапању уговора;*
- *результати анализе успеха склапања и реализације уговора за извоз наоружања као показатељ ефикасности вештина у преговарању;*
- *результати истраживања о уделу Србије на глобалном тржишту наоружања и војне опреме као показатељ ефикасности у преговарању и умећу у усмеравању домаћих производа на међународно тржиште;*
- *результати истраживања дуготрајности и квалитета пословних односа с клијентима у земљама које купују наоружање;*

- *результати анализе инвестиција у обуку и образовање особља за преговарање и склапање уговора у сектору наоружања;*
 - *результати анализе праћења репутације Србије у међународним круговима у вези с преговарањем и закључивањем уговора;*
 - *подаци о приступању и активном учешћу у међународним форумима и организацијама за сарадњу у области наоружања;*
 - *результати истраживања улоге приватног сектора и компанија у преговарању и закључивању уговора.*
4. На промет наоружања и војне опреме Србије утицале су доминантне међународне политике у периоду Хладног рата и постхладноратовским годинама.

Индикатори:

- *искази из научне и стручне литературе о утицају међународне политике на промет производа одбрамбене индустрије у периоду Хладног рата и постхладноратовским годинама;*
- *искази експерата о утицају међународне политике на промет производа одбрамбене индустрије у периоду Хладног рата и постхладноратовским годинама;*
- *результати истраживања о утицају међународне политике на промет производа одбрамбене индустрије у периоду Хладног рата и постхладноратовским годинама;*
- *статистички показатељи о утицају међународне политике на промет наоружања производа одбрамбене индустрије у периоду Хладног рата и постхладноратовским годинама.*

Трећа посебна хипотеза истраживања (Х3) гласи: „Постојећа међународно правна регулатива о извозу наоружања и војне опреме, као и регулатива анализираних земаља Србије, Босне и Херцеговине, Бугарске, Пољске и Чешке отежавају пословање организација у области промета наоружања и војне опреме“.

Индикатори:

- *искази у важећим документима међународног права о спољнотрговинском промету наоружања и војне опреме;*
- *искази у правним актима Републике Србије, Босне и Херцеговине, Бугарске, Пољске и Чешке о спољнотрговинском промету наоружања и војне опреме;*
- *процентуална усклађеност регулативе с међународним стандардима у вези с трговином наоружањем;*
- *број инцидената или повреда прописа у вези са спољнотрговинским прометом наоружања током одређеног периода;*
- *результати инспекција и оцена које спроводе релевантна регулаторна тела или независне агенције о усклађености регулативе с међународним стандардима у вези с трговином наоружањем;*

- *результати праћења медијских извештаја и друштвених мрежа о усклађености регулативе с међународним стандардима у вези с трговином наоружањем.*

Четврта посебна хипотеза истраживања (Х4) гласи: „На основу анализе параметара стварног стања спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме у Чешкој, Бугарској, Пољској, Босни и Херцеговини и Србији за период 2010–2022. године очекује се да ће у средњорочном периоду развоја ових земаља 2022–2026. доћи до даљег тренда смањења извоза наоружања и војне опреме у овим земљама“.

Појединачне хипотезе

1. На основу стварног стања спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме у Босни и Херцеговини, Бугарској, Чешкој, Пољској и Србији у периоду 2010–2022. дошло је до пада извоза ових производа.
2. Полазећи од конкретних параметара и уочених тенденција предвиђа се да ће у периоду 2022–2026. године доћи до тренда даљег пада у спољнотрговинском промету наоружања и војне опреме у Босни и Херцеговини, Бугарској, Чешкој, Пољској и Србији

Индикатори:

- *степен фрагментираниости домаћих тржишта у анализираним земљама у погледу извоза наоружања и војне опреме на већи број учесника-посредника као индикатор фаворизовања већих и познатијих организација;*
- *обим производње наоружања и војне опреме у анализираним земљама;*
- *континуираност наступа на тржишту као гарант реализације склопљених послова с наоружањем и војном опремом;*
- *обим државне помоћи компанијама одбрамбене индустрије у анализираним земљама, као индикатив бољег пословања наоружањем и војном опремом;*
- *ниво остварених прихода и реализованих уговора као показатељ успешности у спољнотрговинском промету наоружања и војне опреме на међународном тржишту.*

5. НАЧИН ИСТРАЖИВАЊА

Што се тиче начина истраживања, биће наведене научне методе, технике, инструменти и поступци који ће се користити у изради докторске дисертације.

5.1. Методе примењене у изради докторске дисертације

Индикатори повезани с хипотезама определили су избор метода, техника, инструмента и поступка примењених у истраживању предмета докторске дисертације.

У теоријском делу дисертације примењене су готово све аналитичке и синтетичке методе сазнања, а од општенаучних метода и метода за прибављање података примењене су компаративна метода, историјска метода и метода анализе садржаја докумената.

Компаративна метода је примењена ради утврђивања сличности и разлика у погледу организације, статуса и положаја војне индустрије у одабраним земљама. Том приликом посебна пажња посветиће се анализи производних могућности и извозних резултата у тим земљама у назначеном периоду.

Историјска метода је коришћена за свеобухватно сагледавање развоја одбрамбене индустрије у одабраним земљама, с тежиштем на земље бивше заједничке државе – СФРЈ. Такође, применом ове методе истражена је историјска ретроспектива постојања, развоја и раста одбрамбене индустрије у Бугарској, Пољској и Чешкој, бившим чланицама Варшавског уговора, садашњим чланицама Европске уније и НАТО-а.

Метода анализе садржаја докумената је примењена у анализи стране и домаће научне литературе која се бави феноменолошким, социолошким, културолошким, политичким и економским аспектима развоја и постојања војне индустрије. Поред тога, анализирана су страна и домаћа нормативно-правна акта о свим аспектима производње и промета наоружања и војне опреме. Ова метода је примењена ради добијања одговора на питања: Које су перспективе даљег развоја и раста војне индустрије у Србији и одабраним земљама? Резултати **су** послужили да се предмет истраживања опише и класификује, а делимично и објасни ниво повезаности.

У емпиријском делу дисертације примењене су статистичка метода и метода анализе садржаја добијених резултата истраживања.

Статистичка метода је примењена због тога што више извора третира питање војне индустрије у савременим условима пословања. Осим глобализације, политичких и војних сукоба, постојања сталних неуралгичних тачака и извора нестабилности, те интереса субјеката војноиндустријског комплекса у светским оквирима, анализирани извори садрже мноштва података, исказа и норми разноврсних садржаја, које примењује мноштво субјеката. Управо, то мноштво података и чињеница захтевало је одређена пребројавања, односно квантификацију исказа погодних за даља теоријска уопштавања и мерења утицаја одређених фактора на функционисање војноиндустријског комплекса, као и утврђивање узрочно-последичних веза између међународних стандарда и стандарда у законодавству Републике Србије.

Методом анализе садржаја прикупљени **су** подаци о феномену војноиндустријског комплекса у свету и Србији. Том приликом анализирани су сви доступни извори података, с циљем идентификације могућности даљег развоја и раста, те статуса војне индустрије у Србији, Босни и Херцеговини, Бугарској, Чешкој и Пољској у међународном окружењу, као и могућности остварења бољих резултата у смислу извоза производа наоружања и војне опреме.

5.2. Извори података

У изради докторске дисертације коришћени су различити извори података, класификовани у групу постојећих извора података и групу података произашлих из резултата емпиријског истраживања.

Пре свега коришћена је документација различитих националних и међународних институција. Поред ових података, коришћени су и документи који обухватају широк дијапазон извора: извештаји међународних организација, а то су, пре свих, Уједињене нације, OEBS, OECD, UNIDO, извештаји међународних институција које у фокусу истраживања имају одбрамбену индустрију (Међународни институт за мировна истраживања из Стокхолма (SIPRI – Stockholm International Peace Research Institute), Међународни центар за истраживање сукоба из Бона (BICC – Bonn International Center for Conflict Studies), SAS (Small Arms Survey), Military Balance, RAND Corporation.

6. НАУЧНА И ДРУШТВЕНА ОПРАВДАНОСТ ИСТРАЖИВАЊА

Научна оправданост истраживања изражава се у примени научних метода у анализи промета производа војне индустрије у различитим земљама. Научни допринос се огледа у оригиналном разматрању свих аспеката спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме и продубљавању теоријских основа на којима почива ова значајна грана индустрије. Имајући у виду више од сто година постојања војне индустрије у Србији, сва стања и ситуације у којима се налазила ова индустрија у 19, 20. и 21. веку, било је научно оправдано проучити достигнућа, као и позитивне и негативне аспекте спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме, те указати на његове даље перспективе у окружењу које је широко глобализовано, профитно оријентисано, политички и војно веома лимитирано. Отуда, научна верификација резултата до којих се дошло у изради докторске дисертације има за циљ да се поређењем достигнућа у спољнотрговинском промету наоружања у различитим земаљама покаже какав и колики значај има ова врста индустрије.

Друштвена оправданост истраживања огледа се у свестраној анализи појава, стања и ситуација с којима се суочава војна индустрија у Србији петнаест година, с посебним акцентом на проучавање економских, политичких и војних аспеката њеног постојања, развоја и раста. Имајући у виду да у домаћој библиографији постоји тек неколико књига и монографија, те стручних и научних чланака у часописима или зборницима радова с научних и стручних скупова чије исходиште се базира на другачијим условима и положају ове индустрије (СФРЈ, СРЈ, ДЗ СЦГ и Србије), друштвени значај ове дисертације може се исказати у научно заснованој анализи која до сада не постоји у нашој научној и стручној пракси.

II. ТЕОРИЈСКИ ОКВИР ИСТРАЖИВАЊА

Теоријски оквир истраживања има неколико целина, у којима су анализирани конкурентност, значај иновација и технолошког напретка, те управљање променама на понашање организација у савременим условима пословања, бременитим сложености, турбуленцијама, нелојалном конкуренцијом итд. Анализиран је и значај глобализације за пословање организација и њене позитивне и негативне консеквенце по организације. Веома битан аспект пословања организација у сложеним условима јесте понашање менаџмента, па се овом аспекту поклања одговарајућа пажња и указује на обавезе менаџера у проналажењу најбољих путева за пословање и превазилажење препрека. Посебно се анализирају економске и политичке димензије међународног пословног окружења јер оне знатно утичу на организације и њихово одрживо пословање. Истраживање је усмерено и на маркирање фактора који иницирају или утичу на производњу и продају наоружања и војне опреме, у које се убраја технолошки и војни фактор. У даљој и ближој историји познато је да политика има упориште у војној моћи, па се сила анализира као доминантни чинилац у решавању кризних ситуација и стања. Будући да су истраживање, развој и производња наоружања и војне опреме уско повезани не само с војним фактором и силом, у дисертацији су анализирани настанак, развој и раст војноиндустријског комплекса и његово појмовно одређење. Анализиран је и однос стратегије и војне политике, те материјализација и избор пута политике наоружавања.

1. САВРЕМЕНИ УСЛОВИ ПОСЛОВАЊА ОРГАНИЗАЦИЈА

Успешна организација паметно одржава равнотежу између интерног и екстерног окружења и координира све своје активности кроз корпоративну културу. Суштински захтев за савремене организације је имплементација етичких и друштвеноодговорних политика које доприносе одрживом развоју.

Карактеристике успешне компаније 21. века могу се укратко формулисати у парадигми односа између корпоративне културе, стратегије и структуре, руковођења, корпоративних комуникација, менаџмент-релација менаџера, прихватања филозофије и принципа друштвеноодговорног пословања. Данашње компаније послују у условима високе неизвесности, што подразумева усвајање идеје о континуитету промена. Компанија мора да унапреди могућности редефинисања постојећих и генерисања нових стратегија и тактика, креирања и рада по новим пословним моделима, сталног праћења и мерења – учинка, ефикасности донетих одлука итд.

Кључна компонента успеха компаније је способност управљања ризицима и проблемима које треба трансформисати у главни приоритет лидера. У ту сврху,

савремена компанија треба да функционише у контексту непрекидне динамике, неизвесности и сложености окружења, како домаћег, тако и оног међународног.

1.1. Конкурентност и тржишно учешће организација

Упркос брзини увођења технолошких промена, глобализација и динамика пословања и интернационализација тржишта, учење и управљање конкурентношћу добијају на значају. Конкурентност је способност организација, тј. привредних грана и земаља да послују, одржавају, напредују и раде по принципима ефикасности и ефективности како би надмашиле конкуренцију. Дакле, конкуренција је супериорност над ривалима на тржишту. Конкуренција је већ глобална, тако да данашње организације морају да изађу на и на домаћа и на страна тржишта с глобалним стратегијама. Сталне промене су саставни део успеха и конкурентности јер они који не примењују иновације постају не само мање конкурентни већ обично нестају с тржишта (Porter, 2008). Правовремено реаговање на промене је основа успешног управљања организација за успешно функционисање на тржишту.

Менаџери дуже од две деценије уче како да поступају у складу с новим правилима. Организације морају бити флексибилне и брзо реаговати на конкурентске и тржишне промене. Стога треба да редефинишу постулате свог деловања и управљања. Осим тога, да би одржале предност над конкурентима, организације морају узети у обзир неколико основних вештина. Према Адигесу, менаџмент је проактивно модификовао и синхронизовао подсистеме организације. То чини организацију јаком (Adizes, 2009). Да би организација продрла на нова тржишта, односно била конкурентна, мора стално да промовише свој рад, уводи и омогућава нове моделе успеха и имплементира иновације.

Позиционирање је некада представљало срж стратегије, а данас је оно нешто статично за динамична тржишта и технологије које се стално мењају. Такође, тренутно се сматра да је конкурентска предност у најбољем случају привремена. Међутим, применом одговарајућих стратегија конкурентске предности организације укључују се у борбу за бољу позицију и повећање тржишног учешћа. Да би успоставиле и одржале конкурентност, организације су принуђене да континуирано унапређују знање запослених и усвајају савремене методе и концепте менаџмента и маркетинга. Неке организације су способне да боље искористе своје производне факторе од других на рачун елиминисања непотребног рада, коришћења савремене технологије и боље мотивације запослених (Porter, 2008).

У прошлости појам конкурентност се односио искључиво на организације и њихове производе и услуге. Међутим, раст интернационализације организација и пословања уопште довео је до превласти концепта конкурентности појединих организација, односно њихових производа и услуга. Стога су актуелне теме макро, микро и интегрална конкурентност (Unković, 2010).

Макроконкурентност односи се на конкурентност земље, а дефинише се политикама и факторима који одређују ниво продуктивности, а који могу средњорочно или дугорочно генерисати неку економску активност. Макроконкурентност показује колико је национална економија глобално ефикасна, да ли има флексибилну производњу, да ли примењује нове технологије, колико инвестира, колико је исплатива њена производња.

Микроконкурентност је конкурентност на нивоу различитих организација. То је способност организације да учествује и победи у области глобалне понуде одређених производа или услуга. Конкурентност на нивоу организације дефинише се као њена трајна способност да континуирано испоручује квалитетне производе и услуге, да надмаши конкуренцију, придобије купце, повећа своје присуство на тржишту и склапа уговоре за профитабилно пословање који омогућују стратешки раст организације и повећање стандарда запослених.

Интегрална конкурентност обједињује обе наведене врсте конкурентности на путу ка успеху. У спољној трговини овај термин се све више користи јер трку за светско тржиште воде успешне организације. Позиција коју организације заузимају заснива се на знању, менаџменту и технологији, док држава има улогу да створи повољан макроекономски амбијент. Неопходно је омогућити стварање организација које производе најбоље производе засноване на најсавременијој технологији и задовољавају најзахтевније купце.

Фактори битни за стицање, одржавање и унапређење конкурентности су динамични, променљиви и имају различито значење и утицај на функционални, територијални и временски контекст (Unković, 2010).

У сваком сегменту тржишта постоји пет фактора конкурентности. Они су општепознати као Портерових пет сила (слика 1):

- конкуренти у сегментима пословања,
- потенцијални нови учесници и њихови конкурентски притисци на тржишту,
- произвођачи супститути и њихови конкурентски притисци,
- преговарачка снага добављача и
- преговарачка снага купаца и сарадња између продаваца и купаца.

Ривалитет међу учесницима увек је био најјачи фактор конкурентности јер конкуренти користе све алатке и „оружје“ како би побољшали своју тржишну позицију. Задатак менаџмента је да развије конкурентску стратегију која ће омогућити организацији да опстане у борби против конкурената, а у најбољем случају да побољша своју позицију и стекне предност. Када менаџери дефинишу конкуренцију, не узимају у обзир све факторе конкуренције. Међутим, конкуренти одговарају офанзивним и дефанзивним противмерама, прилагођавају своју производњу, квалитет, маркетинг и стратегију. Знање, способност и иновација су елементи који их разликују. Ривалство се појачава када се број конкурената повећава и када су конкуренти једнаки по величини и способностима (Coulter, 2010). Све ове чињенице чине конкурентски напредак сложенијим, изазовнијим и борбенијим.



Слика 1. Портерових пет сила

Извор: Портер, 2008

Ривалство се интензивира када су производи стандардизовани, понуде сличне и лоше диференциране или када се цене смањују. Сличан ефекат јачања конкурентности се дешава када веће организације престигну оне мање како би се агресивније позиционирале.

Претња од уласка нових конкурената на тржиште већа је када су баријере за улазак ниске, када има много кандидата који желе да уђу на тржиште, када је индустријски раст велики, потенцијал за остваривање профита висок и када постојеће организације не могу и не желе да се енергично супротстављају. Треба поменути и регулаторну политику сваке земље.

Производи супститути (замене) могу да појачају притисак конкуренције ако је квалитет производа упоредив или бољи, ако су доступни и имају примамљиву цену, и ако је купац заинтересован за такав производ. То је разлог зашто су учесници у такмичарском мечу приморани да уграђују нове карактеристике у производе и убеђују купце да су бољи од заменских. Преласком на заменске производе купци се суочавају с губљењем времена, могућим непријатностима, трошковима за додатну опрему, испитивањем поузданости и квалитета, психолошким прекидом односа с претходним добављачима итд. Али уколико је цена нижа, а квалитет већи, трошкови преласка на заменске производе су мањи (Thompson, 2007). Позитивни показатељи конкурентске снаге производа супститута су стопа раста продаје и профита, продор на тржиште и планови за повећање производних капацитета.

Веома су важне и сарадња с добављачима и преговарачка моћ самих добављача. Овде се поставља питање да ли исти производ нуде други добављачи и да ли је прелазак с

једног на другом добављача скупљи. Производи које обезбеђују добављачи могу бити дефицитарни, али могу бити и широко доступни. Овде важну улогу игра економија обима, као и чињеница да ли производ стиже до добављача на време и да ли је цена нижа од оне коју би имао када би га организација сама производила. Добављачи имају већу преговарачку моћ ако постоји потреба за производима којих нема у довољним количинама, ако је број добављача мали или ако добављач има диференциран улаз. Стратешко партнерство између добављача и организација је уобичајено јер смањује одређене трошкове, побољшава квалитет, остварује уштеде и јача односе и међусобно поверење.

Купци су добро информисани о квалитету производа, трошковима и расходима јер производи/услуге могу поредити *online*. Притисак купаца је већи ако је производ погоднији и бољи, а куповином одређеног производа купац не губи време и не плаћа додатне трошкове. У таквим ситуацијама организације морају да се прилагоде и траже нове начине за побољшање производа и снижење цена.

Портерових пет сила су незаменљив ресурс организација које траже одрживи раст и конкурентску предност. Предности модела су:

- холистичка анализа – модел пружа свеобухватан преглед конкурентског окружења,
- стратешки увид – модел омогућује организацијама да критички размишљају о позицији у својој индустрији и о конкурентима,
- ублажавање ризика – идентификовањем потенцијалних претњи организације могу унапред да се позабаве изазовима,
- идентификација могућности – препознавање недостатака у индустрији и незадовољених потреба помаже организацијама да се разликују или развију иновативна решења;
- дугорочна одрживост – када стратегије узимају у обзир Портерових пет сила, већа је вероватноћа да ће издржати флукуације на тржишту.

Портерових пет сила представља робустан оквир, али долази са ограничењима. Недостаци модела су:

- претерано поједностављивање – модел превише поједностављује сложену тржишну динамику и не успева да процени *зашто* долази до неких појава,
- нетачна стратешка анализа – оквир треба да узме у обзир динамичну природу индустрија и тржишта како би компаније процениле конкуренцију у широким или уским оквирима, али не узима у обзир померање граница оквира,
- поглед уназад – пружа преглед индустрија заснован на прошлости, што их чини идеалним за краткорочну анализу,
- разумевање сврхе модела – може помоћи у анализи индустрије како би организације креирале пословну стратегију.

Стратегија организације је продуктивнија ако је даље од притисака конкуренције, ако се континуирано и успешно штити од притисака ривала, ако уводи сталне промене и ако ствара нове моделе конкурентске предности. Интерна анализа се користи за испитивање оперативних резултата и способности организације. Анализа стања у погледу људских ресурса, пословања, иновација и коришћења технологије врши се анализом кључних процеса.

У савременом пословању свака организација која жели да оствари конкурентску предност и задржи лојалност потрошача на високом нивоу обавезна је да користи систематски приступ менаџменту. То значи да је неопходно координирати функционисање организације с потребама и жељама потрошача њихових производа/услуга, а све због остварења постављених циљева.

Према овоме, постоје три пута која воде до тржишног лидерства (Todorović, 2003). Дугорочно планирање и примена иновација у развоју нових производа морају бити у корелацији са оперативним и другим функционалним стратегијама и тражњом потрошача. Да би се постигла и одржала конкурентска предност, битно је предвидети у ком правцу ће се развијати жеље потрошача, како би организација била корак испред њих. Менаџери морају да се концентришу на иновације у свим областима пословања како би задовољили потребе купаца и придобили њихову преференцију.

Организација остварује конкурентску предност ако је у стању да произведе супериоран производ/услугу који ће изнети на тржиште по нижој цени од већине или свих конкурентата. Стога, свака компанија треба да има сопствену конкурентску стратегију како би одговорила окружењу и настоји да обликује своју корист (Kotler, 2007). Организације се такмиче у погледу покривености тржишта, које може бити локално или глобално. Конкурентска предност се остварује тако да организације практикују диференцирани приступ факторима производње, за разлику од конкурентских организација које нису добре у овој пракси. Такве организације добијају повољне услове од добављача, превозника или приступ јефтиној радној снази. На исти начин, оне могу бити представљене факторима другачије природе, као што су веће искуство и знање или лојалнија радна снага.

Ако бар један учесник на тржишту располаже с више ресурса као што су знање, искуство, информације, капитал итд., у поређењу са осталим учесницима, онда настаје асиметрија. Она омогућује конкурентску предност у односу на друге, што доводи до бржег пласмана бољих производа по нижим ценама на тржишту.

Важно је истаћи посебан извор конкурентске предности – предност првог потеза, која се остварује када је организација прва која је пласирала на тржиште одређени производ/услугу. Ако се након првог потеза на тржишту појаве следбеници или је нови производ тешко реплицирати, организација може дуже задржати конкурентску предност. Уколико организација која је направила први корак не поседује тзв. комплементарне ресурсе (маркетинг, менаџмент, финансије итд.), неопходне за

одржавање конкурентске предности, директни конкуренти могу с тим ресурсима да остваре већи успех.

Да би била конкурентна на тржишту, свака организација треба да континуирано анализира ефекте свог пословања, без обзира на то да ли су они позитивни или негативни. Анализом се утврђује тренутна ефективност, па организација може прецизније одредити правац постизања својих циљева и обезбедити већи квалитет који омогућује већу конкурентску предност на тржишту.

1.2. Значај иновација за тржишни успех

Промене у животној средини, друштвеним структурама и технологији непрестано су покретале људе да трагају за иновацијама и теже ка бољем животу. Људски мозак пружа невероватан потенцијал да се сагледају алтернативе у свим областима живота, подстичући их да иновирају, опстану и напредују у свету који се стално мења. Организације без иновација једноставно неће издржати тест времена и, како се технологија и трендови мењају, заостаће иза конкурената. Многе организације које су некада сматране светским лидерима у својој области далеко су заостале за конкурентима јер су одбијале или нису биле у могућности да иновирају. Сагледавањем и разумевањем тржишта, технологија и трендова свака организација треба да примени нове процесе, процедуре и методе како би генерисала иновације у свом пословању.

Када је пандемија ковида-19 погодила милионе људи широм света, компаније су морале да се прилагоде, промене и иновирају да би преживеле, и да сагледају да ли је период пандемије и онај после ње прилика за развој и раст пословања. На пример, банкарске и финансијске институције драстично су ограничиле услуге које укључују личну и физичку интеракцију с клијентима, док су унапређивале могућности мобилних апликација како би подржале шире и персонализоване услуге *online*. Ово је резултирало софистицираним мобилним апликацијама, које су супериорније од оних које поседују конкуренти, дајући им јасну предност на претрпаном тржишту.

Један од најважнијих изазова примене иновација у организацији је лидерство компаније. Лидери заиста треба да имају шири, бољи и јаснији поглед на циљеве организације од осталих запослених, што им омогућује да покрену иновације, одреде правац и подстакну промене. Лидери генерално имају способности које им омогућују да обликују културу организације како би подстакли иновације и нове идеје.

У већини случајева иновација није лака јер у многим ситуацијама настају препреке које ометају усвајање и иновације, као што су:

- организације су заузеле производњом и продајом постојећих производа или услуга, остављајући ограничене ресурсе за покретање и развој иновација, што може озбиљно утицати на њихову одрживост у целини,
- страх од промене – аргумент „увек смо то радили на овај начин“ је уобичајена препрека за иновације,

- додатни трошкови – у већини случајева компаније не издвајају довољан буџет за иновације, већ додељују буџет областима које нуде брзи поврат улагања, што иновације могу, али и не морају,
- недостатак техничке стручности – многе организације оклевају да иновирају јер мисле да немају довољно знања и искуства да раде у новим областима или новим технологијама,
- превише ризично – иновација може значити већи ризик за организацију.

Када се узму у обзир те препреке и када се схвати колико је иновација важна, постоји јасан пут за подстицање иновација у организацији. Истовремено се ублажавају препреке радом са способним добављачима који подржавају организацију у кључним областима иновација.

Протеклих двадесет година развој софтвера је постао кључна област за подршку иновацијама у организацији, што омогућује организацији да пружи боље производе и услуге својим клијентима и повећа свој профит. Међутим, технологија се стално мења, све бржим и бржим темпом, што значи да иновације играју још важнију улогу. Ангажовањем правих спољних сарадника у компанију за развој софтвера обезбеђује се позиционирање компаније за будућност у променљивом дигиталном окружењу. С напредним техничким вештинама и ажурираним технологијама спољни сарадници треба да постану важан партнер организацијама како би примењивала иновације, одржала корак с најновијим трендовима и била корак испред конкуренције.

Иновација је бескрајно путовање које охрабрује организације да виде и искористе могућности и еволуирају начин на који послују. Без простора за иновације и побољшања организације стагнирају и потискују се с тржишта. Да би то избегле, организације морају да наставе са иновацијама како би унапредиле све области живота, како би живот учиниле бољим. У том смислу, иновација је заиста неизбежна.

У ери где научна и технолошка достигнућа прожимају све аспекте људског живота, наука, технолошки развој и иновације играју важну улогу у подстицању економског развоја. Иновационе активности се сматрају главним фактором стабилне економије засноване на знању, која је постала основа конкурентности и динамичног развоја. Неопходно је да привреда препозна да су иновације једини начин опстанка у динамичном пословном окружењу и да се системска иновација, која ће наћи своје место на тржишту, може остварити само у сарадњи с научним организацијама.

Иновације су главна покретачка снага развоја организација, националних економија и друштва у целини. Иновативност подразумева ефективну имплементацију нових идеја за унапређење пословања које је усклађено с потребама купаца и променама на тржишту. У данашњем пословању приметна је појава великог броја иновација, па стога конкуренција постаје одлучујући фактор. Предност сваке организације је њена способност да иновира. Само оне организације које успеју да доведу своју технологију до врха, и на њему опстану, имаће прилику да се даље развијају.

Организација је успешна колико и угледни и просперитетни појединци у њој. Савремени и професионални запослени данас нису проста радна снага, они су потенцијал који је продуктиван и ствара додатну вредност за своју компанију (Drucker, 2005). Као креативни и иновативни део сваке организације, људи имају водећу улогу у стварању и одржавају њене конкурентске предности. Траже прилику да покажу свом руководству да имају вештине и знање да преузму одговорност за додељене задатке и да их спроведу у тимском раду. У литератури се о иновацијама доследно истиче значај улоге коју појединци имају у процесу индустријско-технолошке иновације.

Успешност иновације одређује значајан број фактора. Иновативни производи и процеси су кључни за опстанак компаније и њен развој. Организациона структура треба да буде иновативна, али и да омогући остваривање и неговање иновационе културе као доминантне компоненте организационе културе. Организација и иновациона култура директно одређују успех иновације, што заузврат снажно утиче на успех организације. Организација постаје осетљива на захтеве и промене у окружењу, па је стога принуђена да стално иновира производе и процесе. Ако жели да буде иновативна, организација мора континуирано да учи. Иновативно структурисане организације омогућују иновативне активности, у стању су да мобилишу креативност и предузетништво и дозволе својим менаџерима да преузму активну улогу у овом процесу.

Иновативне организације имају вишеструке позитивне утицаје који се могу класификовати у четири групе:

- економски фактори,
- друштвени фактори и фактори понашања,
- информациони и комуникациони фактори и
- организациони и управљачки фактори.

Економски фактори обухватају величину компаније, степен централизације итд. Друштвени фактори и фактори понашања укључују систем вредности организације, образовање запослених, организационо понашање, као и друге елементе. Информациони и комуникациони фактори се односе на информациони систем, као и на везе или комуникације с научним институцијама и уопште на сазнања из окружења. Организациони и фактори управљања укључују делегирање одговорности, систем мотивације, менторство, изградњу каријере.

Организација која учи може да буде доследна у иновацијама како би побољшала квалитет, односе с купцима и остварила профитне резултате. Да би организација била иновативна, морају бити испуњени одређени услови. Наиме, она треба да има визионарско руководство отворено за промене. Треба да користи и потенцијал запослених и на тај начин ствара адекватну климу с фокусом на потрошаче. Осим тога, ова организација улаже у људе кроз обуку и добру комуникацију. Дакле, да би се створила компетенција која ће подстаћи иновације, организација треба да инвестира у знање свог особља како би била испред конкуренције.

1.3. Утицај технолошког напретка на пословање организација

Живимо у глобалном свету у којем технологије, посебно информационе и комуникационе, мењају начин на који организације остварују вредност, како и где се ради и како комуницира. Технологије које трансформишу темеље глобалног пословања су рачунарство у облаку и мобилним уређајима, велики подаци и машинско учење, сензори и интелигентна производња, напредна роботика, дрoнови и технологије чисте енергије. Ове технологије не само да помажу људима да раде ствари боље и брже, већ омогућују дубоке промене начина рада у организацијама. Murray (2015) тврди: „Заједно, ове иновације воде ка новој индустријској револуцији. Корпоративни лидери знају да морају да схвате како ће ове технологије трансформисати њихово пословање или да се суоче с конкуренцијом других који то први схвате.“

Последњи велики талас технолошких иновација односио се на друштвену интеракцију. Следећи би могао да садржи нову општу технолошку парадигму познату као свеprisутно рачунарство. Овај концепт се не односи на једну технологију, он одражава информациона и комуникациона окружења у којима су сензори и друга опрема обједињени с различитим објектима, људима, информацијама и рачунарима, као и физичким окружењем. Комбинација ових развоја даје нову врсту света, „оног који је хиперповезан и засићен подацима, света у којем је интернет свих повезан са интернетом свега“ (Wooldridge, 2015). Нове технологије нису се тек тако појавиле, претходио им је развој других технологија, а њихови ефекти на рад и организацију последњих неколико деценија били су далекосежни.

Ефекти технологије током људске историје су добро документовани (Bradley et al., 2015). Напредак и раст цивилизације могу се поделити у три ере у складу с њиховом основном технолошким инфраструктуром:

- пољопривредна ера,
- индустријска ера и
- дигитална ера.

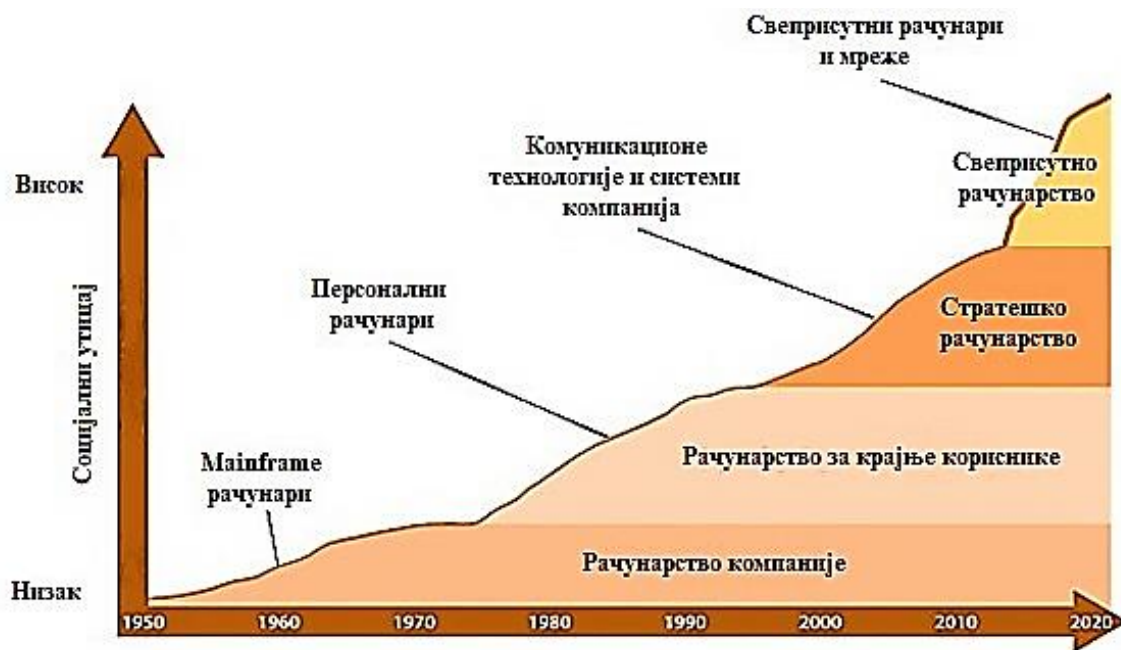
На сваку од ових ера дубоко је утицала способност стицања нових информација и знања. Међутим, све су захтевале и омогућиле нове економске структуре, друштвене револуције, културне трансформације и моделе рада. У пољопривредној ери људи су се првенствено фокусирали на коришћење снаге природних елемената као што су ветар и вода. Најважнији ресурси били су земља, стока и оруђа за пољопривреду. Иницијатива за стицање основне економске моћи била је у рукама власника ресурса (фармера који су поседовали огромна плодна пољопривредна земљишта). Током ове ере власник ресурса је такође контролисао приступ информацијама.

У индустријској ери људи су се концентрисали на примену индустријске снаге, набавку традиционалних физичких ресурса и масовну производњу, која је функционисала у складу са законом повећања трошкова. Када су сви фактори производње (земља, рад,

капитал) на максималном нивоу ефикасности, производња додатне јединице коштаће више од просека. Пара и парне машине, као и гориво, чинили су језгро инфраструктуре. Током ове ере богатство материјалне цивилизације је увећано повећањем продуктивности физичког простора – изградњом фабрика и оснивањем индустријских комплекса. Односи између произвођача, дистрибутера и потрошача, побољшана продуктивност, ефикасност процеса и брига о трошковима били су критично важни за успех индустријских друштава.

У дигиталној ери људи се фокусирају на производњу и трговину производима и услугама путем дигитализованих података, информација и знања. Ова ера је заснована на инфраструктури која се састоји од информационих и комуникационих технологија. Та инфраструктура не само да помаже људима да раде боље и брже него раније већ омогућује нове начине контроле, координације и сарадње на активностима, по нижим трошковима, регулисане законом смањења трошкова. Како дигитални ресурси постају доступнији, обрађени, пренесени и ускладиштени без обзира на локацију или време, границе и географске удаљености више нису критичне као некада јер су сада доступни потпуно нови, невидљиви електронски простори.

Пошто је дигитална ера почела развојем рачунара и комуникационих технологија, мора се констатовати да се и ове технологије развијају. Континуирани напредак информационих и комуникационих технологија омогућио је да се обим људске активности стално шири у електронском простору и да генерише промене у начинима на које се спроводи економска активност. Дакле, морају детаљније да се испитају четири карактеристичне фазе (слика 2) информационих и комуникационих технологија у овој ери (Applegate et al., 2002).



Слика 2. Развој информационих и комуникационих технологија и дигиталној ери

Извор: Cascio, Montealegre, 2016

Прва фаза, рачунарство компаније, била је заснована на *mainframe* рачунарима (великог капацитета и брзине). Фокус у овој фази је побољшање ефикасности физичког света анализом његових карактеристика у електронском простору, а затим модификовање физичког простора.

Друга фаза, рачунарство за крајње кориснике, била је заснована на персоналним рачунарима. Фокус у овој фази је побољшање продуктивности појединаца, посебно пословних професионалаца.

Трећа фаза, стратешко рачунарство, заснована је на комуникационој технологији. Интернет је постао глобална „мрежа мрежа“ пошто су рачунари и комуникациони интерфејси били повезани једни с другима, обликујући локалне мреже у једну, велику комуникациону мрежу.

Данас информационе и комуникационе технологија иду ка новој фази која се заснива на свеприсутном рачунарству. Концепт свеприсутног рачунарства односи се на окружење у којем рачунарска технологија прожима готово све, омогућавајући људима да приступе и контролишу своје окружење у било које време и с било којег места. Током почетних фаза дигиталне ере природа окружења била је таква да није ујединила физички свет и електронски простор. Ова нова фаза се, међутим, фокусира на директно повезивање физичког света са сајбер простором, стварајући тако свеприсутни простор који омогућује ниво сложености, брзине и квалитета који раније није био могућ. Циљ је да се створи оптимизовани простор који повезује људе, рачунаре, мреже и објекте.

Иако компаније имају проблем да капитализују потенцијалну ефикасност, уштеду трошкова и нове могућности које ствара свеприсутно рачунарство, његове различите употребе и портфолио основних технологија се шире. Свеприсутно рачунарство инкорпорира концепте из претходних фаза развоја информационо-комуникационих технологија, па су његови основни елементи софтвер, хардвер, мреже и подаци.

Свеприсутна рачунарска инфраструктура омогућује прикупљање огромних количина структурираних и неструктурираних података – стварајући потребу да се користи придев *велики* (Big Data). Како подаци постају све више дигитализовани, све, од новина и књига до музике и филмова, може се лакше производити и репродуковати путем дигиталне технологије и преносити по нижој цени. Штавише, свеприсутно рачунарство замагљује границе између индустрија, нација, компанија, провајдера, партнера, конкурената, запослених, инфлуенсера, спољних сарадника и купаца. За широко усвајање свеприсутног рачунарства биће потребно време, али временска линија се смањује захваљујући побољшањима основних технологија. Општа предвиђања најављују значајне промене у стицању, дељењу и дистрибуцији знања.

У пракси, најмање четири фактора утичу на усвајање и примену технологија на радном месту (Coover, Thompson, 2014б). Прво, да ли су природне и лаке за употребу? Употребљивост се тиче интерфејса између људи и технологије (Hancock, 2014), а може се мерити у смислу ефикасности (време за извршење задатка), ефективности (стопа грешака) и задовољства корисника. Други фактор је самоефикасност. Људи

компетентни да користе или уче да користе нову технологију биће мање анксиозни када се та технологија уведе. Трећи фактор је онај економски. Да ли нова технологија обећава конкурентску предност организацији или појединцу у личном животу? Коначно, важно је анализирати улогу друштвених фактора у прихватању технологије. Ако пријатељи, колеге или чланови породице користе одређену технологију (нпр., плаћање путем паметног телефона), притисак вршњака повећава вероватноћу да је други усвоје. Ако технологија треба да омогући људима да раде, она треба да негује мотивацију, повећава продуктивност и промовише задовољство послом, организациону посвећеност и цивилизовано понашање међу запосленима.

У претходним фазама развоја информacionих и комуникационих технологија гомилање информација је било извор моћи, а информације су се кретале само у једном правцу – навише у корпоративној хијерархији. Импликације технолошког развоја на промену природе конкуренције, рада и запошљавања су дубоке и не могу се занемарити. Иако промене које је омогућила данашња технологија могу бити импресивне, дигиталне иновације ће се наставити у догледној будућности, технологија сама по себи није довољна. Испуњавајући свој потенцијал захтеваће од лидера да поново креирају начин на који њихове организације раде у свету дигиталне свеprisутности (Dewhurst, Willmot, 2014).

1.4. Управљање променама у пословном окружењу

Успешне организације се не развијају и не расту случајно већ кроз стратегије које им помажу да опстану и напредују коришћењем програма, пројеката и ефективних промена. Промена је конверзија окружења, структуре, технологије или појединача организације. Да нема промена, рад менаџера био би веома лак, планирање би било лакше јер би сутра било исто као данас. Проблем организационог дизајна такође би био решен јер би окружења била сигурна и не би било потребе за прилагођавањем. Доношење одлука би такође било лакше јер би се резултат било које алтернативе предвидео с великом тачношћу.

Управљање променама је саставни део посла сваког менаџера када мора да се суочи с променама структура, технологија и појединача (Robbins, DeCenzo, 2008). Друга важна ствар током процеса промена је избегавање отпора променама. Управљање променама није ограничено на менаџерски ниво, него је присутно на ниском, средњем и високом нивоу, зависно од околности и ауторитета на сваком нивоу. Управљање променама се може дефинисати као процес који утиче на планирање, организацију, координацију и контролу интерног и екстерног окружења.

Да би се управљало променама, потребно је разумети како функционише процес промена. Концептуално, процес промена почиње потребом за променом (Armstrong, 2010). Управљање променама подразумева спровођење стратешких бизнис-планова и израду пројеката промена, кроз комуникацију заинтересованих страна и партнера, интеграцију

мултидисциплинарних тимова и управљање појединцима. Дакле, када се размишља о променама, морају се идентификовати пословни циљеви, пословне трансформације и стратегије за постизање жељених циљева и резултата (Crawford, 2013). Главна промена укључује покретање и управљање променама у култури (процес промена у организационој култури у облику њених вредности, норми и веровања) и увођење нових структура, система и радних пракси. Сврха је повећање организационе способности и ефикасности (Armstrong, 2012).

Управљање променама има велики значај за лидере јер су они динамична снага за креирање нових стратегија и њихово спровођење у дело, промовишући креативност и разноликост. Потреба за променама је огромна, али се приликом њиховог планирања и спровођења морају имати у виду отпори и непредвидиве последице. Ефикасан лидер треба да максимизира могућности промена и минимизира ризике. Нажалост, многи напори за промене пропадају или су мање успешни, што у непредвидивим околностима не изненађује. Дакле, промене захтевају сталну анализу ситуација планирањем садашњости и будућности.

Управљање променама олакшава превазилажење садашњости и кретање ка будућности, што је процес који захтева лидерство за реализацију промена без негативних ефеката (McCharty, Eastman, 2010). Промене имају велики утицај на људе. Да би се успешно спровела иницијатива за промене, упркос њеном обиму, људи то морају разумети и бити укључени у процес. Ефикасна промена захтева програм управљања који обезбеђује алат и стратегије, тако да резултира позитивним ефектима. Управљање променама представља брзорастућу инспиративну дисциплину која се одвија на глобалном нивоу у свим врстама организација. Процес промена заснива се на психологији, бихевиоралним наукама за инжењеринг и системе мишљења.

Организационе промене се дешавају као резултат екстерних и интерних промена, а у многим случајевима организациона промена се посматра као директан резултат екстерних промена. Међу екстерним силама које изазивају ове промене наводе се политичке, технолошке, културне, демографске, економске итд. Промене почињу да се имплементирају када појединци или групе уоче да компанија има лошу позицију на тржишту, неадекватне технолошке тенденције, финансијске перформансе и када јој прети конкурентски крах. Трансформација обично почиње када организација има новог менаџера–лидера који уочава потребу за променом. Појава нове технологије, нових производа и све већа глобална конкурентност учинили су промене у организацији неопходним како би могле да буду конкурентне на тржишту (Ledez, 2008).

Управљање променама дефинише се према многим аспектима. Према задатку, менаџмент промена је појам који има најмање два значења. У првом значењу управљање променама се односи на систематску и планирану реализацију промена чији је циљ континуирана и успешна имплементација нових метода и система у организацији. Према другом значењу, управљање променама је одговор на дешавања над којима је организација имала малу или никакву контролу (нпр., законодавство, друштвени и политички немири, активности конкурената итд.) (Nickolas, 2010).

Armstrong (2009) сматра да постоји седам типова промена:

- инкременталне промене,
- трансформационе промене,
- стратешке промене,
- организационе промене,
- промене система и процеса,
- културолошке промене и
- промене у понашању.

Инкременталне промене су постепене промене које се развијају у малим корацима.

Трансформационе промене су процес који организација развија и спроводи како би ефикасно реаговала на промене у динамичном окружењу. Трансформационе промене укључују радикалне промене у организационој структури, култури и процесима.

Стратешке промене се односе на организациона питања, вештине, културу, структуре и системе.

Организационе промене се односе на потребу ревалоризације формалне структуре организације.

Промене система и процеса утичу на рад и праксу организације. Ове промене се дешавају када су оперативне методе ревидиране, када је уведена нова технологија рада или када је постојећа технологија модификована.

Културолошке промене мењају постојећу организациону културу прихватањем начина понашања који снажно утичу на све чланове организације.

Промене у понашању укључују предузимање мера за подстицање људи да буду ефикаснији у начину на који обављају свој посао, дајући им суштинску подршку у постизању високих перформанси.

Anderson & Anderson (2001) истичу да постоје три врсте промена у организацијама:

- развојне промене,
- транзиционе промене и
- трансформационе промене.

Развојне промене показују унапређење постојећих вештина с методама и стандардима реализације. Главни фокус ових промена је да се ојача или исправи оно што већ постоји у организацији, пружањем бољих перформанси, континуитета и већег задовољства. Развојне промене се углавном односе на обуке у комуникацији, менаџерске вештине и нове процесе за реализацију циљева организације.

Транзиционе промене почињу када лидери прихвате да проблем постоји, да се прилике не реализују или да би нешто требало променити у операцијама. Примери

транзиционих промена су реорганизација, креирање нових производа, услуга, процеса, политика или процедура које се морају заменити новим.

Трансформационе промене су радикалне промене и захтевају промене у култури, понашању, људској свести које у потпуности мењају начин организације у компанији.

С брзином кретања индустрије, напретка технологије и дешавања на политичкој, економској и војној сцени организационе промене су нормалан део пословања. Али промене нису једноставне за спровођење и што је посао обимнији и сложенији, то је изазовније ефикасно управљање променама. Када потреба за нечим другачијим постане очигледна, компанија мора да одреди најбоље кораке да би се та промена спровела. То захтева промишљен, стратешки приступ и ефикасан процес управљања променама.

Левинов модел дели процес промене у три корака (слика 3):



Слика 3. Левинов модел промена

Извор: Armstrong, 2010

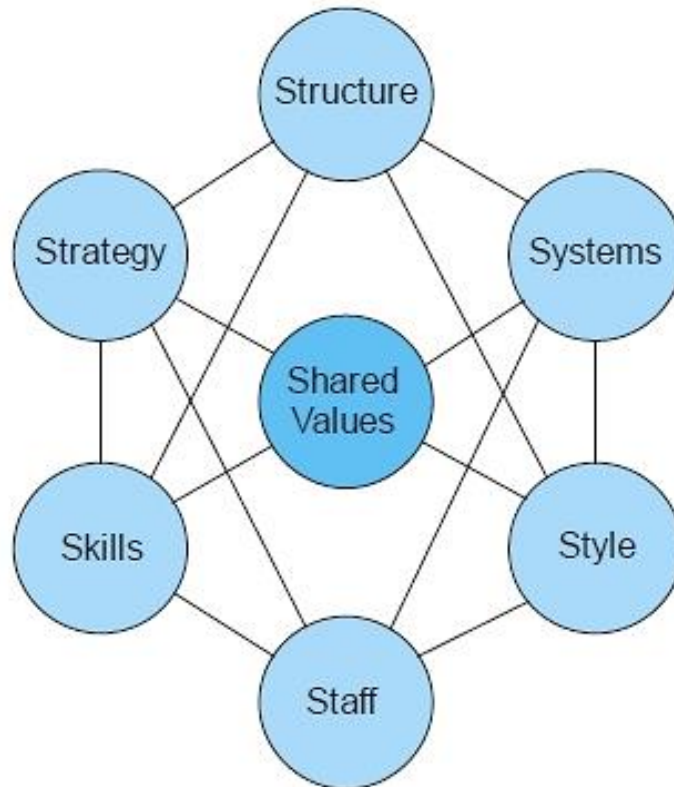
- одмрзавање,
- промена и
- поновно замрзавање.

Одмрзавање је припремна фаза. Анализира се како ствари сада функционишу и тачно се разуме шта треба да се промени да би се добили жељени резултати.

Промена је фаза имплементације. Промена се преноси у праксу, настављају се комуникација и пружање подршке запосленима.

Поновно замрзавање је фаза која помаже да се избегне повратак на стари начин рада. Потребно је сагледати како функционишу нови процеси, измерити метрику управљања променама и кључне индикаторе учинка да би се видело колико добро се постижу циљеви.

Модел McMinsey 7C (слика 4) укључује разбијање програма промена на седам компонената:



Слика 4. Модел 7C
Извор: Crawford, 2013

Стратегија (strategy) – оно што компанија жели да постигне и како то планира.

Структура (structure) – организација компаније, укључујући ко кога извештава и како су послови подељени међу запосленима.

Системи (systems) – формални процеси и алат које компанија користи да би обавила посао, као што су технолошки системи, процеси евалуације учинка и процедуре буџетирања.

Заједничке вредности (shared values) – основна уверења и принципи који воде понашање и доношење одлука у компанији.

Вештине (skills) – способности и стручност запослених.

Стил (style) – приступ лидерству и управљању у компанији, укључујући стил руковођења највиших руководиоца и укупну културу компаније.

Особље (staff) – радна снага компаније, што укључује број запослених, њихове улоге и њихову дистрибуцију по различитим функцијама.

Разбијање организационих промена на кључне компоненте помаже у спречавању превида било којих важних фактора.

Теорија Џона Котера се првенствено фокусира на људе укључене у процес промена и њихову психологију. Он је креирао процес од осам корака за вођење промена:

- свест о неопходности промена,
- коалиција за вођење,
- визија и стратегија,
- комуникација о визији промена,
- охрабривање запослених на акцију,
- постизање краткорочних успеха,
- консолидација остварених предности и иницирање даљих промена,
- учвршћивање нових приступа у организационој култури.

ADKAR модел формулише пет главних циљева на којима се заснива процес управљања променама.

Свест (awareness) – уверити се да сви у организацији разумеју потребу за променом.

Жеља (desire) – направити ситуацију тако да сви који су укључени желе промену.

Знање (knowledge) – обезбедити информације потребне свакој особи да обави свој део процеса промене.

Способност (ability) – уверити се да сви запослени имају вештине и обуку која им је потребна да успешно обављају свој део посла.

Појачање (reinforcement) – наставити рад са запосленима и заинтересованим странама пошто се обави промена како би били сигурни да ће радити на нови начин.

Bridges-ов модел транзиције наглашава емоционалну транзицију кроз коју људи пролазе током доживљавања и прихватања промене. Модел препознаје три фазе које компаније треба да помогну да воде запослене кроз:

- завршетак, губитак и отпуштање – за многе људе прва реакција на промену је отпор обележен страхом и нелагодношћу,
- неутрална зона – када промена почне, људи ће бити заглављени између напуштања старог *status-a quo* и прихватања новог,
- нови почетак – када се успостави нова промена и када се њоме добро управља, људи ће ући у фазу прихватања и удобности новог начина рада.

Едвардс Деминг је развио PDCA (Plan-do-check-act – планирај-уради-провери-делуј) циклус (познат и као Демингов точак), који се широко користи у управљању променама за спровођење континуираног побољшања и ефикасно покретање организационих промена. Фазе PDCA циклуса у контексту управљања променама су следеће (слика 5).

- План(ирај) – компаније процењују потребу за променом и постављају јасне циљеве. Оне развијају детаљан план управљања променама, наводећи стратегије, ресурсе и временске рокове, истовремено обезбеђујући подршку

заинтересованих страна како би осигурале усклађеност и посвећеност предложеним променама.



Слика 5. PDCA циклус

Извор: Crawford, 2013

- Уради – компаније спроводе план управљања променама, реализују активности, комуницирају са заинтересованим странама и обезбеђују запосленима неопходну обуку.
- Провери – компаније процењују напредак и утицај иницијативе за промене праћењем кључних индикатора учинка и анализом одступања од планираних исхода како би разумела њихове узроке.
- Делуј – компаније предузимају корективне мере на основу налаза из фазе провере, прилагођавајући план управљања променама и интегришући успешне промене у стандардне процедуре.

Будући да је PDCA циклус петља, након фазе *делуј* поново почиње фаза *план* да би се наставило побољшавање или нови проблеми. Циклус помаже организацијама да остану флексибилне и побољшају управљање променама.

Сваки од оквира за управљање променама наглашава важност фокусирања запослених на начин на који се промена планира и спроводи. Треба узети у обзир њихова осећања и третирати ефикасну комуникацију с њима као главни приоритет. Не постоји ниједна методологија управљања променама која је најбоља у целости. Стога је потребно пратити најбоље праксе да би се утврдило која од њих има највише смисла за потребе организације (компаније) или узети елементе из сваке од њих и применити их на своју ситуацију.

Стална, пратећа и очекивана појава и највећи проблем у имплементацији промена јесте пружање отпора запослених тим променама јер упоран и трајан отпор реално може да угорзи не само пројекат имплементациј, него и саму организацију. Управљање понашањем запослених омогућује препознавање правих узрока отпора и развој активности за смањење отпора.

Мишљење да постоји отпор свакој промени није утемељено јер многи људи желе промене. Отпор се понекад може посматрати као разорна сила у супротности са интересима организације. Међутим, у великом броју случајева, када менаџери наиђу на отпор и не остваре своје циљеве, постају фрустрирани и окривљују запослене. Често се отпор схвата као облик одбијања да се уради оно неопходно за организацију.

Негативна реакција запослених може бити штетна за организацију и за запослене повезани са штетним резултатима. Међутим, важно је проширити расправе које се односе на отпор променама, њихов негативан и позитиван утицај. У организационим променама уобичајено је истицати облике отпора који могу успорити и омести реализацију планова и идеја. Овде је фокус на томе како људи могу да се супротставе планираним менаџерским променама или одступе од њих.

Отпор се често посматрао као резултат значајних промена у раду (промене у компетенцијама и вештинама), смањења сигурности (као економски резултат губитка посла, радног односа), психолошких претњи (стварне или уочене), социјалних неслагања (нови услови рада) и смањења статуса (редефинисање радних односа) (Alvesson, Sveningsson, 2008). За већину људи промене су непријатне и могу изазвати бол. Разлог је тај што дају осећај несигурности јер запослени не знају у ком правцу ће ићи, шта их чека, нити каква им је будућност. Већина се плаши промена јер страхују да ће изгубити контролу, да ће ући на непознату територију и непредвидиву будућност. Стога је процес промена изузетно личан и укључује емоције.

Дакле, разумљиво је да се људи плаше промена. Међутим, ако се људи не промене, онда се организације неће развијати и остаће на старим и нефункционалним плановима. Стога је потребно да запослени буду информисани о променама јер је партиципација ефикасна метода отклањања њиховог отпора. Руководиоци који спроводе промене треба о њима да консултују запослене и сараднике, чак и путем неформалне расправе. Изградња поверења које менаџери и руководиоци уживају код запослених представља изузетно значајан фактор подршке променама. Што је већи број запослених убеђен да без организационих промена није могуће ефикасно и ефективно функционисање, менаџмент ће имати мањи отпор променама.

На основу разумевања будућности компанија креирају се одређена очекивања. Сматра се да ће промена бити прихваћена када перципирана реалност одговара очекивањима и када се стекне осећај да се процес промена држи под контролом. У супротном, промена ће бити одбачена када перципирана реалност не одговара очекивањима, односно када се стекне осећај да менаџмент није довољно припремљен и да нема контролу над процесима које треба спровести.

2. МЕЂУНАРОДНО ПОСЛОВНО ОКРУЖЕЊЕ

Међународно пословно окружење је комплексан амбијент који се стално мења и који наставља да обликује будућност глобалне трговине. У данашње време, ако компаније желе да буду и остану конкурентне, морају бити у стању да предвиде промене на тржиштима и привредама у земљи и иностранству.

Термин *међународно пословно окружење* обухвата софистицирану и стално променљиву комбинацију елемената, утицаја и околности које се односе на функције и стратешке изборе компанија у глобалним операцијама. У међусобно повезаном свету међународно пословање има кључну улогу у глобалној економији.

Компоненте међународног пословног окружења су:

- анализа тржишта – темељна анализа тржишта укључује идентификацију циљних тржишта, процену тржишног потенцијала и анализу тржишних трендова и динамике,
- процена ризика – компаније треба да процене политичке, економске и тржишне ризике повезане са одређеном земљом или регионом,
- усклађеност с регионалним правним оквирима – обухвата поштовање трговинских протокола, пореских закона, закона о раду и заштити права интелектуалне својине јер непоштовање може довести до правних спорова и штете по углед компанија,
- разумевање култура – укључује разумевање културних нијанси, норми и етикета, па компаније морају да прилагоде маркетиншке стратегије и понуду производа локалној култури,
- стратегија за улазак на тржиште – избор праве стратегије за улазак на тржиште је стратешка одлука, а опције укључују извоз, лиценцирање, франшизинг, заједничка улагања и директне стране инвестиције,
- управљање ланцем снабдевања – компаније треба да успоставе поуздане ланце снабдевања који могу да управљају међународном логистиком, царинским процедурама и дистрибутивним мрежама,
- финансијски менаџмент – укључује бављење страним валутама, ризиком курсева и међународним пореским разматрањима,
- маркетинг и брендирање – прилагођавање брендирања, рекламирања и промотивних напора у складу с културним преференцијама потрошача.

Област међународног пословног окружења је сложена и стално се развија, обухватајући широк спектар димензија. Да би напредовале на међународним тржиштима, компаније морају пажљиво да процене различите утицаје и да им се прилагоде. Разумевање врста, фактора и компонената међународног пословног окружења је од суштинског значаја за

доношење одлука заснованих на информацијама и ублажавање ризика у глобалној пословној арени. Како свет наставља да се глобализује, савладавање нијанси међународног пословног окружења постаје све важније за компаније која желе одрживи развој и раст. Одрживи развој подразумева усклађеност с принципима Уједињених нација у Агенди 2030.

2.1. Глобализација и њен утицај на организације

Глобализација као термин често се користи у свакодневној комуникацији, посебно последње две деценије, када су интензивирани напори земаља да се интегришу у међународне безбедносне, политичке и економске системе. Светска међуповезаност држава допуњена је глобализацијом као процесом у којем основни друштвени аранжмани (као што су моћ, култура, тржишта, политика, права, вредности, норме, идеологија, идентитет, грађанство, солидарност) постају одвојени од свог просторног контекста (углавном националне државе) због убрзања, омасовљавања, флексибилизације, дифузије и експанзије транснационалних токова људи, производа, финансија, слика и информација (Beerkens, 2004). Под појмом *глобализација* међународна заједница објашњава утицај на земље изазван брзим и динамичним развојем светске привреде, политичком и економском међузависношћу, трендовима у развоју демократских процеса, прихватањем демократских вредности и бенефиција, заменом националног суверенитета наднационалним и др.

Такође, термин глобализација унео је неспоразум између „обичног света“ и дела стручњака који су покушали да разјасне и предвиде последице глобализације. Благодети глобализације користе углавном високоразвијене земље јер она омогућује прилагођавање међународног законодавства и стратегија према њиховим потребама и интересима. Глобализација је омогућила лидерима земаља западног света да изграде униполарни свет с неопозивим правима и овлашћењима (у садашњим околностима то су САД), које саме или заједно са елитом „великих сила“ састављеном од развијених земаља диктирају кретање транснационалног капитала. Иницијатива БРИКС-а (Бразил, Русија, Индија, Кина и Јужна Африка), који чине земље у развоју са импресивним напретком у свим областима још нема довољно снаге да диктира процесе глобализације.

Глобализација је процес међународне интеграције који је резултат непрекидне размене идеја, културних аспеката, производа и погледа на свет. Иако експанзија може бити веома корисна, постоји много изазова за компаније у прилагођавању потенцијалу нових тржишта. Глобализација је била под великим утицајем међународне трговине и резултирала је повећањем продуктивности широм света, омогућила сарадњу добављача, произвођача и потрошача. Како би се унапредиле продуктивност и ефикасност међу земљама, морају се склопити трговински споразуми. На пример, нецаринске баријере доводе до бржег привредног раста у земљама у развоју због нових тржишта за њихове производе (Rodrik, 2001). То је узроковало да се већина компанија пресели у ове земље због могућности да послују с нижим трошковима производње. Смањење трошкова остварује се укидањем

посредника и побољшањем технологија на радним местима. Многа од ових побољшања су омогућила мање трошкове маркетинга и оглашавања, уз истовремено побољшање могућности компанија да са својим производима допру до већег броја људи (Larsson, 2001).

Све ово има велики утицај на компаније и њихов укупан раст, па је важно да менаџери постану свесни ових области и превазиђу изазове с којима се суочавају. Да би се компаније ефикасно трансформисале и постале мултикултуралне, важно је имати менаџере који то могу постићи и који позитивно утичу на културу компаније. Због сложености и утицаја на интерне и екстерне факторе каже се да предузетничка култура може бити веома динамична. Интерни фактори укључују незадовољство досадашњим радом, групна ограничења и жељу за побољшањем ефикасности. Екстерни фактори се дешавају ван компаније и теже да буду неконтролисани, а укључују економске и технолошке факторе.

Глобални менаџер је онај ко може систематски да надгледа све аспекте компаније и да координира интерно и екстерно. Ови менаџери поседују особине које им омогућују да напредују у пословном окружењу (Bartley, 2015), а једна од њих је самопоуздање у прилагођавању променама. Имају личне вредности које виде они који раде с њима и имају личне циљеве које желе доследно да испуњавају. Такође, они имају пословне компетенције које им омогућују перспективу када су у питању нове идеје и потенцијалне промене. На крају, имају вештине да анализирају окружење око себе и доносе одлуке о квалитету производа, структури трошкова, људским ресурсима, финансијским резервама и иновативним способностима (Smajilović, Radić, Radić, 2023).

Циљ пословног менаџера је да настави да побољшава перформансе компаније, омогућујући већи профит. Способност да искористи прилике док истовремено координира активности важна је за успех менаџера и за компанију. Они су суштински одговорни за прилагођавање компаније променама с којима се суочавају уз интерно одржавање културе и интегритета компаније. Иако су одговорни за реализацију пројеката, успешни менаџери имају способност да се ослоне на запослене и стекну увид у њихов рад. Стога менаџери морају да поседују административне и међуљудске вештине. Компаније су прешле на овај стил рада, а не на идеју о једном „глобалном лидеру“ како би задржале интегритет и омогућиле да више људи ради заједно на извршавању пословног плана.

Док су интерперсоналне и административне вештине неопходне за координацију, постоји потреба да менаџер буде свестан тржишта. Разумевање локалног тржишта је важан фактор за суштинску процену потреба купаца. Флексибилност у овим ситуацијама омогућује компанијама да изврше неопходна прилагођавања и да се суоче с тржишним трендовима. Важно је да менаџери имају информације и да могу да одреде где ће имати користи од њих. Такође, за менаџере је важно да имају визију и да је одржавају снажном.

Као што се види, глобализација је за компаније постала веома корисна и важна – довела је до проширења тржишта, слободног протока капитала, радне снаге и побољшања

инфраструктуре. Експанзијом су компаније у могућности да дођу до нових тржишта на различите начине, посебно уз помоћ технологије. Такође, у могућности су да се потенцијално преселе у различите земље како би смањиле трошкове пословања. То свакако није једноставна транзиција јер пресељење захтева реструктурирање и разумевање нових тржишта и географских територија. Слободан проток радне снаге омогућује компанијама да прошире фонд талената, који доносе вредност компанији и побољшају ефикасност на радном месту. Коначно, да би се одржао корак с глобализацијом, побољшана је локална инфраструктура која унапређује ефикасност и безбедност транспорта производа (Rodrik, 2001). С побољшањима долазе и потенцијалне последице, а оне укључују маргинализацију локалних компанија, незапосленост и деградацију животне средине.

Још један кључни аспект глобализације је пораст *outsourcing*-а и *offshoring*-а. Многе компаније су преселиле операције у иностранство у потрази за нижим трошковима пословања или новим тржиштима, што од менаџера захтева да се сналазе у сложеним правним системима и културним разликама. Дигитално доба је одиграло значајну улогу у томе како компаније управљају собом на глобалном нивоу. Способност тренутне прекограничне комуникације подразумева да компаније могу да реагују брзо и ефикасно. Јасно је да је глобализација драстично променила праксе управљања пословањем широм света, захтевајући од менаџера флексибилност, прилагодљивост и јаке лидерске вештине.

Глобализација је донела низ предности компанијама које послују на међународном тржишту:

- повећани приступ новим тржиштима јер су у могућности да прошире базу купаца ван домаћих граница. Ово омогућава да искористе предности економије обима и остваре уштеде на трошковима кроз већу серијску производњу;
- већа флексибилност када је у питању набавка материјала и радне снаге. С глобализацијом, компаније могу да се повезују с добављачима из целог света, бирајући оне који нуде најбољи однос цене и квалитета;
- глобализација омогућава компанијама да уче од других култура, усвоје најбоље праксе успешне у иностранству, што их води до нових идеја, иновација и побољшане оперативне ефикасности;
- глобализација промовише конкуренцију и подстиче иновације међу конкурентима, што води ка бољим производима или услугама по нижим трошковима.

Иако глобализација има безброј предности за компаније које траже прилике за раст ван својих граница, превазилажење пратећих изазова захтева пажљиво планирање и спровођење на различитим фронтовима, укључујући мере прилагођавања култури, вишејезичне комуникационе системе, протоколе за обезбеђење усклађености, процедуре управљања ризиком итд.

Очигледно је да глобализација има позитивне и негативне утицаје на међународне праксе управљања пословањем. Иако се предности глобализованог приступа не могу занемарити, компаније морају бити свесне потенцијалних изазова који долазе с пословањем у свету који је све повезанији.

Негативне стране глобализованог међународног пословног менаџмента су културне баријере, језичке разлике, правна сложеност, политичка нестабилност и повећана конкуренција. Ови фактори значајно утичу на способност компанија да ефикасно послују на страним тржиштима. Компаније морају стално да иновирају и да се разликују од конкурената да би успеле на глобалном нивоу. Разумевањем како глобализација позитивно и негативно утиче на међународне праксе управљања компаније могу успешније него икада да управљају сложеним окружењем глобалне економије.

2.1.1. Утицај глобализације на ефекте сукоба и промета наоружања

Глобализација је преуредила архитектуру светског поретка. Економски, друштвени и односи моћи су преиначени да личе не на пирамиду, већ на трослојну структуру концентричних кругова. Сва три круга пресецају националне и регионалне границе. У средњем кругу налазе се елите (нације) са свих континената иако у различитим пропорцијама у односу према географском залеђу. У ово језгро може се убројати 20% светске популације. Окружени су флуидним, већим друштвеним слојем између 20 и 30% светске популације (радници и њихове породице) који раде у несигурним облицима запослења, бачени у жестоку конкуренцију на глобалном тржишту. Трећи и највећи концентрични круг чине они који су искључени из глобалног система, не обављајући ни продуктивну функцију, нити представљају потенцијално потрошачко тржиште у садашњој фази високотехнолошког капитализма вођеног информацијама (Hoogvelt, 1997).

Глобализацију треба схватити као процес, док је глобализам стање. Процес глобализације асоцира на велико кретање људи, добара, информација и идеја кроз стварне и виртуелне границе, односно процесе који се одвијају истовремено и шире се на различите дестинације у свету, без значајних препрека и улоге националних граница. Превазилажење традиционалног значаја државних граница треба схватити условно јер не подразумева брисање постојећих граница држава и њихових култура, већ премошћавање граница ради омогућавања већег степена друштвеног развоја држава и унапређења шанси за изражавање појединаца у новонасталим условима.

Импликације глобалних трендова у окружењу донеле су нове изазове у безбедности и међународним односима и повећале број међународних ризика. У ери повећане глобалне неједнакости и интеграција глобализација се односи на природу, трансформацију и последице унутрашње безбедности, као и на међународне односе сваке земље која се бави ефектима глобализације.

Општи безбедносни изазови су у складу са савременим развојем и настају због:

- повећаних разлика у степену економског и друштвеног развоја појединих региона света и друштава, као и разлике између богатих и сиромашних делова света,
- међународног тероризма,
- сталног угрожавања животне средине као последице технолошког и индустријског развоја за остваривање индивидуалних и корпоративних профита и уштеда у производњи,
- неконтролисане производње и продаје наоружања, укључујући наоружање за масовно уништење,
- интензивних принудних миграција и азила под притиском политичких и војних сукоба, расне и етничке дискриминације, нетолеранције или политичких притисака аутократских и недемократских режима и
- различитих облика организованог криминала који утичу на дуготрајну социјалну и политичку нестабилност земаља.

Веза између трговине наоружањем и глобализације могла би се објаснити кроз неколико теорија. Нова теорија рата Мери Калдор, као теорија међународних односа која објашњава везу између трговине наоружањем и глобализације тврди да се савремене врсте ратовања разликују од класичних модерних облика ратовања заснованих на националним државама. Нови ратови су део глобализоване ратне економије коју подржавају транснационалне етничке групе, глобализована тржишта наоружања и интернационализоване западно-глобалне интервенције. Нова врста ратовања је друштвено стање које штети привреди суседних региона, као и самој зони сукоба, ширећи избеглице и илегалну трговину. Такође га карактеришу нови облици насиља (систематско убијање других, присилно протеривање становништва и чињење подручја ненасељеним) које спроводе нове војске (остаци државних армија, паравојне групе, јединице за самоодбрану, плаћеници и међународне трупе) финансиране дознакама, прикупљањем средстава за дијаспору, спољном државном помоћи и преусмеравањем међународне хуманитарне помоћи (Kaldor, 1999).

Офанзивни реализам је термин који покрива неколико теорија међународне политике и спољне политике које дају аналитички примат непријатељској и неопростивој природи међународног система као узроку сукоба. Офанзивни реализам сматра да анархија (одсуство светске владе или универзалног суверена) пружа снажне подстицаје за експанзију. Све државе настоје да максимизирају своју релативну моћ јер само државе могу гарантовати њихов опстанак. Државе се суочавају са сталном претњом да ће друге државе употребити силу да им нашкоде или их освоје. Ово их приморава да побољшају своју релативну позицију моћи кроз повећање наоружања, једнострану дипломатију, меркантилну спољну економску политику и опортунистичку експанзију. На крају крајева, свака држава у међународном систему тежи да постане регионални хегемон – држава која ужива превласт војне, економске и потенцијалне моћи у свом делу света.

Офанзивни реалисти се, међутим, не слажу око историјског распрострањења хегемонистичких регионалних система и вероватних одговора слабијих држава на потенцијалне регионалне хегемоне (Taliaferro, 2000/2001, Mearsheimer, 2002).

У области технологије, информација, транспорта, трговине, финансија и јавног здравља глобализација је достигла ниво где, уз све своје предности, постоје нове врсте безбедносних ризика, другачије од постојећих (тзв. конвенционални ризици). Наоружање и његова употреба су један од ризика. Наоружање је постало лако доступно после слома моћних армија попут Совјетског Савеза и Југославије, али и због растуће производње и продаје наоружања као последице бројних сукоба у свету. Произвођачи наоружања имају широк спектар клијената. Почињу од званичних државних органа (националне оружане снаге), преко група у кризним регионима, организованог криминала и терористичких група, до обичних људи забринутих за своје животе и животе својих породица.

Плодно тло за пролиферацију наоружања су несразмера националних и колективних интереса, када долази до етничких, расних, културних, цивилизацијских и других подела, продубљивања разлика у друштвеном развоју и маргинализације слабих и сиромашних земаља и група. Такве разлике производе сукобе. Наоружање је постало средство у оружаним сукобима мотивисаним експанзијом милитантног национализма, етничког чишћења у етничким и верским сукобима, верским фундаментализмом, транснационалним тероризмом, трговином дрогом, прањем новца итд. Такође, активирање нових војних жаришта широм света и реактивирање старих, повећање националних војних капацитета, ширење глобалних и регионалних терористичких мрежа угрожава безбедност појединих земаља и региона, нарушава индивидуалну безбедност и поверење у државне органе у појединим земљама, доприноси повећању производње и легалне и илегалне трговине наоружањем, муницијом и другом војном опремом. Повећани захтеви упућени војној индустрији високоразвијених земаља углавном су усмерени на иностранство, односно на „атрактивне“ кризне регионе за продају модерног и софистицираног наоружања. Овај тренд је јасно показао жељу за развојем и улагањем у одбрамбену индустрију као примарним циљем и добро плаћеним послом.

Промет наоружања посебно се повећава током ескалације унутрашњих сукоба као главног и примарног извора насиља и нестабилности у свету. Према неким прорачунима, између 1900. и 1987. године убијено је 170 милиона људи (Rummel, 1997). Оволике жртве унутрашњих сукоба у великој мери надмашују ратове између суверених националних држава у истом периоду. Регер је написао да су скоро две трећине политичких сукоба широм света етнички сукоби. Готово две трећине актуелних оружаних сукоба могу се дефинисати као сукоби идентитета, и неке процене говоре о чак 70 актуелних политичких сукоба широм света који укључују групе формално организоване да промовишу колективни идентитет (Reger, 1995). Према другим статистикама, од краја Хладног рата (односно 1989. године) до почетка 21. века било је 116 војних сукоба на 78 локација широм света. Седам од њих су били ратови између различитих земаља, а 20 унутрашњих ратова праћено је војном интервенцијом споља.

У растућим активностима Уједињених нација у вези с грађанским ратовима апсолутни број је нагло опао. Од 1992. године број грађанских ратова се смањивао на мање од 30 до 2003. године (Eriksson, Vallensteen, 2004). Етнички сукоби и милитаризација појединих региона повећали су ризик од тероризма, могућност изазивања нереда и допринели расту незадовољства локалног становништва. Дати број сукоба и жртава, као резултат многих рањивих дешавања у свету, показује огромну количину наоружања које су користиле зараћене стране.

Пораст насиља у појединим регионима повезан с прометом наоружања и геополитичким интересима великих сила представља значајан катализатор проблема. У тоталитарним режимима власти снабдевају оружане снаге наоружањем ради „дисциплиновања“ грађана и одржавања власти. Преко механизма „право на самоодбрану“ националне власти користе и националне капацитете за борбу против тероризма и очување уставних вредности. С друге стране, побуњеничке групе због репресије власти, незадовољства и нарушавања њиховог живота и материјалних добара набављају наоружање, муницију и друге производе одбрамбене индустрије. Штавише, оне теже да пронађу извор за набавку наоружања или се наоружање нуди преко треће стране. Дакле, револуције и побуне као социолошки феномен активирају војну индустрију. Одлуке да се тражи извор снабдевања наоружањем често су у корелацији са статусом илегалне трговине јер су побуњеничке групе нелегитимне у међународним односима, а државе у којима се сукоб одвија увек су под одређеним степеном међународног надзора.

Када се заобилази редовна процедура набавке наоружања, контролу производње и промета наоружања је увек тешко спроводити, па губитак контроле представља реалну претњу националној и међународној безбедности. Недовољна контрола омогућује несметан трансфер наоружања у кризне регионе у свету. У случајевима промета и кријумчарења наоружања, као облика транснационалног криминала, циљна група криминалних организација које продају наоружање су обични грађани који лично сматрају да је друштво несигурно и да држава не ради довољно да их заштити. У зависности од националног законодавства, доминира ситуација у којој грађани лакше одлучују да купе илегално наоружање него да остану заглављени у административним баријерама када се наоружање купује легално. Дакле, куповином илегалног наоружања грађани стимулишу шверц и трговину наоружањем и муницијом коју обично контролишу структуре организованог криминала.

Брзина глобализације која утиче на производњу наоружања и његову продају озбиљно игнорише хуманитарне напоре разних међународних организација у свету које упозоравају на утицај глобалног ширења наоружања. Контрадикторно је да иницијативе за мир у свету углавном долазе из земаља које су доминантни произвођачи и извозници наоружања. Међутим, велике силе све више брину о лошим „спољним последицама“ које су резултат комбинације научне револуције и политичког нереда, економског колапса и огорчености у земљама Трећег света. Ове екстерналије укључују ризике од катастрофалног тероризма коришћењем наоружања за масовно уништење,

токове миграната, претње по здравље, појачане мреже кријумчарења дроге и прекид снабдевања нафтом.

Велике силе се често укључују у решавање сукоба и ситуација када дође до политичких немира и економског колапса у некој земљи. Док се у односима с јавношћу истиче потреба за хуманитарним и мировним мисијама како би се смириле тензије, у исто време трећа лица договарају промет наоружања странама укљученим у сукобе. Разлике између декларативних и стварних стања у земљама које су највећи произвођачи наоружања увек ће постојати због великих прихода компанија које производе наоружање и остваривања интереса њихових влада.

Огромни буџети великих сила омогућују им да улажу милијарде долара у технологију и ресурсе за војне намене и помажу компанијама у њиховим пословима и уговорима из домена одбране и истраживања. Компаније имају пореске олакшице, директно или индиректно кредитирају купце свог наоружања, као врсту субвенција за продају наоружања. Дакле, готово да нема ситуације да се нека од великих сила не појављује у двојаким улогама – као надзорник светског мира и као трговац наоружањем.

Без обзира на разлоге, производња наоружања је постала светски феномен. Количина и врсте наоружања које поседују државе директно утичу на повећање њихове војне моћи. У неким регионима то је извор напетости са суседним државама и шире. Анализе промета наоружања у основи имају податке из периода Хладног рата. Те бројке се пореде с кључним догађајима, као што су пад Берлинског зица, распад Совјетског Савеза и Југославије, заливски ратови 1991. и 2003. године, терористичке акције у Европи 1990-их и у САД 2001. године, рат у Авганистану и други. Током Хладног рата САД су слале наоружање многим земљама и групама да се супротставе експанзији комунизма и интересима Совјетског Савеза. Међутим, након турбулентних безбедносних промена, то исто наоружање употребљено је против снага земаља које су га испоручиле (случајеви Ирака, Авганистана и других), односно земаља које су биле или јесу предмет америчке или шире међународне интервенције.

Дакле, анализирајући историју глобалне безбедности кроз ниво (статус) мира и безбедности, промет наоружања и ефекте глобализације, намеће се парадоксалан закључак да су суверенитет и безбедност држава били најстабилнији током Хладног рата, посебно напетих 1960-их. Између 1990. и 1998. године укупни расходи за војне потребе земаља биле су мањи за око 30%, а нуклеарни арсенали су смањени на половину оних из 1982. године. Међутим, број ратова у свету није се смањило. Уместо сукоба међу државама, често долази до сукоба унутар држава, док су војни буџети неких земаља уместо да се смањују, расли. Такође, у последњој деценији 20. века око 30% сукоба је окончано мировним споразумима – више него у било којој другој деценији од друге половине века.

Можда је контрадикторно објашњење да је већи број кризних места последњих деценија повећао потребу за наоружањем. У историји је увек постојао низ кризних подручја, али је потреба за наоружањем остала иста, осим током светских ратова.

Упркос примене концепта „равнотеже снага“ од стране моћних земаља у прошлости, доласком мира у једном региону, рат, сукоб и насиље су се преместили у други. Промет наоружања је директно повезан са економским развојем.

Чланство у безбедносним, политичким и економским савезима омогућује државама-чланицама да повећају профите и дисперзију својих интереса у многим регионима света. Често се користи као тактичка мера за јачање и ублажавање негативних ефеката глобализације. Такође, омогућује земљама да делују против националних и ширих безбедносних изазова коришћењем заједничких капацитета. Импресивно је да је годишњи промет наоружања последњих година, после рата у Ираку 2003. године, порастао на око 55–65 милијарди долара. Ово се може објаснити масовном куповином наоружања од стране нових чланица НАТО-а, као потребом за стандардизацијом с нормама НАТО-а (тзв. интероперабилност). Други аргументи који објашњавају цену тражње, односно цену произведеног наоружања објашњавају се чињеницом да цена континуирано расте са увођењем софистициране технологије у производњу и набавком додатне војне опреме који су постепено постали део основних верзија конвенционалног наоружања. Бројно учешће земаља развијеног света у НАТО-у и антитерористичкој коалицији (после 2001. године) повећало је тражњу за наоружањем, али и уређајима за адаптацију наоружања у теренским условима у земљама које су предмет интервенције.

У погледу земаља произвођача наоружања може се закључити да су земље које пролазе кроз период транзиције и/или учествовале у регионалним сукобима, као што су земље бивше Југославије и Совјетски Савез, у појединим тренуцима у последње две деценије биле су економски исцрпљене, што је изазвало слабљење или дезинтеграцију њихових капацитета за производњу наоружања. Такође, неки од њихових националних капацитета трајно су изгубили корак с војном технологијом развијених земаља и нестали с листе светских произвођача наоружања. Њихова традиционална тржишта су се у одређеном периоду угасила или су их трајно попуниле друге земље које производе наоружање.

Земље Трећег света и кризни региони су честе дестинације за промет наоружања. У недостатку домаћег и традиционалног тржишта за војну опрему и због лошег економског развоја већина земаља углавном купује или добија донације коришћеног наоружања од развијених земаља. Наоружање је стизало из земаља које су постале или су биле на путу да постану чланице НАТО-а (Пољска, Чешка, Словачка, Бугарска, Румунија, Естонија, Литванија, Летонија, Мађарска). То је њихов начин да се ослободе вишкова и застарелог оружја. Често продаја наоружања и његова испорука одређеним земљама од стране великих произвођача или директно од њихових влада крше људска права и слободе. Постоји много случајева када су крајње одредиште земље и државни званичници са сумњивом демократијом. Али то је ирелевантно за произвођаче и дистрибутере наоружања. Добра сарадња између корпорација које производе оружје и влада, посебно у моћним државама које поседују високоразвијену војну технологију, често резултира споразумима о промету наоружања.

У Африци, на пример, због континуираног наслеђа своје хладноратовске политике према Африци, САД сnose одређену одговорност за циклусе насиља и економске проблеме који

муче овај континент. Током Хладног рата (1950–1989), САД су испоручиле Африци наоружање у вредности од преко милијарду и по долара. У многим од највећих америчких купаца наоружања – Либерија, Сомалија, Судан и Демократска Република Конго – забележени су 1990-их најбројнији случајеви насиља, нестабилности и економског колапса (Hartung, Moik, 2000). Основна сврха тих споразума је постизање одређених стратешких циљева који су део геополитичких и геостратешких интереса.

Праксама и утицајима компанија одбрамбене индустрије на понашање у вези с наоружањем и његовим прометом упућено је шест оштрих критика (Smith, 1994).

- 1) Биле су активне у подстицању страха од рата и убеђивале су своје земље да усвоје ратну политику и повећају издатке за одбрану.
- 2) Покушавале су да подмите владине званичнике, како у земљи, тако и у иностранству.
- 3) Шириле су лажне извештаје о војним и поморским програмима разних земаља како би стимулисале издатке за наоружање.
- 4) Настојале су да утичу на јавно мњење кроз контролу медија у својим и страним земљама.
- 5) Непосредно су учествовале у наглашавању трке у наоружању.
- 6) Организовале су међународне фондове за наоружање који су повећавали његову цену у продаји владама.

Према истраживању набавки наоружања, закључује се следеће (Roebert, 2005).

- а) Земље у развоју су фокусиране на куповину наоружања од индустријализованих земаља, односно великих сила. Али, оне улажу знатне напоре у развој домаће производње, највише плаћајући лиценцирање војно-технолошких решења развијених земаља. Мањим делом то је резултат сопственог развојног и технолошког партнерства у заједничкој производњи наоружања спајањем људских и технолошких капацитета. У зависности од економског развоја појединих земаља и потреба суочавања с претњама националној безбедности, у будућности се може догодити да поједине земље развијају сопствене технологије за производњу наоружања.
- б) Највећи купци наоружања су земље Азије, Блиског истока и Централне Америке, као резултат регионалних утицаја политичких идеологија и сталних тензија у окружењу. Неке од тих земаља желе да се додворе САД, али неке од њих су довољно економски моћне (нарочито земље Блиског истока, па куповином наоружања од САД само појачавају своје партнерство).
- в) Производња наоружања не мења улогу једне од најважнијих грана за развој привреда земаља у развијеном свету. Ова индустрија је основа за добит компанија и државних органа, такође као инструмент за имплементацију стратегија националне безбедности. Оправдање за производњу наоружања и стварање тржишта за његову потрошњу нису нови концепти. Компаније које

производе наоружање у развијеним земљама лобирају за већу помоћ државних службеника у стицању нових купаца. Потребу за помоћ од државе објашњавају могућношћу да нестану с међународног тржишта. За државу то значи губитак геополитичких интересних зона, као и губитак великог броја радних места. Укључивање државе у заштиту ове комерцијалне категорије објашњава се чињеницом да је део одбрамбене индустрије под заштитном капом државе. Субјекти одбрамбене, односно специјализоване индустрије, често су државна својина или су у приватном власништву уз значајно учешће државног капитала. Ако држава учествује у приватном капиталу, треба да има представнике у управном одбору. Дакле, осим као представљање интереса државне безбедности, учешће дозвољава држави да буде део економске политике компанија (предузећа). У неким земљама, иако су компаније у потпуности у власништву приватних компанија, због великих профита менаџери ових фирми често наступају као спонзори изборних и других активности политичких партија. Велики део светске трговине није погодан за корупцију. Релевантније поређење би било с групом делатности које раде. Роебер је објавио да му је амерички Стејт департмент дао листу пет најкорумпиранијих међународних трговина. У тој групи су, осим компанија наоружања, инфраструктура или грађевински сектор, телекомуникације, енергетика и цивилно ваздухопловство. Та група је чинила око 10% светске трговине, од чега наоружање, војна опрема и услуге чине око 5%. Једноставна математика говори да је промет наоружања заиста најкорумпиранија од свих легалних делатности. Ради реципроцитета, када странке управљају државом, одбрамбене компаније које су спонзорисале њихове политичке кампање имају приоритет у процесима селекције у тендерима. Овакви примери су очигледан показатељ да корупција у великој мери постоји у пословању са наоружањем.

- г) Неким земљама којима су нафта и гас главни извозни производи повећање цена донела је предности у вези с њиховом економском моћи. Та економска кретања и кретања ресурса директно утичу на набавку наоружања, док су земље увознице нафте у позицији да одлажу своје одлуке или да буду рестриктивне у набавци новог наоружања. У блиској будућности исти развој би могли да очекују и велики увозници злата и воде.

Промет наоружања у неким регионима света је ван контроле. То је због немогућности евидентирања увоза наоружања, увоза коришћеног наоружања из трећих земаља као резултат договора државних органа, поновног извоза наоружања у земље у којима постоји забрана увоза од стране Савета безбедности Уједињених нација, лажно приказивање количина увезеног и извезеног наоружања и др. Недостатак механизма за ефикасну контролу промета наоружања омогућује субјектима који се баве овим послом да трајно профитирају. Њихов профит је често повезан с корупционашким скандалима.

Борба против илегалне трговине наоружањем заснива се на контроли и праћењу производње наоружања и његове дистрибуције до крајњих корисника. Иако постоје многа уверења и

планови за смањење наоружања као део политике међународне заједнице, одговор на питање: Зашто међународна заједница толерише повећање продаје наоружања? још није јасан. Најприкладнија објашњења овог феномена могу бити следећа:

- међународна пажња је усмерена на контролу наоружања за масовно уништење, док промет конвенционалног наоружања наставља да функционише у правном и моралном вакууму националних и међународних институција,
- све више земаља почиње да производи мало оружје и лако наоружање, са скромним производним капацитетима који директно зависе од њихових могућности и купаца,
- у већини држава постоји неефикасна контрола наоружања, а недостатак контроле се објашњава неутемељеним одговорима или недостатком ефикасног правног система,
- кључна слабост је недостатак контроле трговаца наоружањем, лиценцираних произвођача и крајњих корисника наоружања, односно њихова интеракција с високим круговима моћи, јак лоби у међународним организацијама или лоша контрола надлежних институција укључених у ланац промета наоружања.

Заинтересоване стране у ланцу промета наоружања су укључене у илегалне послове. Оне су континуирано вођене интересима постизања високог профита. То их чини толерантним према непоштовању и постоји недостатак спровођења закона од стране органа међународне заједнице који се баве прометом наоружања. Из ових разлога, наведени промет и количину произведеног наоружања тешко је открити. То илуструју чињенице о акцијама званичних државних органа којима се током акција борбе против криминала и посебних активности на проналажењу нелегалног наоружања заплени велики број комада наоружања. Они подразумевају постојање великих количина наоружања, опреме и муниције међу криминалним групама и обичним грађанима у садашњим и бившим кризним регионима.

Државе у оквиру међународних организација треба активно да доприносе јачању развоја међународних правних инструмената за контролу промета наоружања. У оквиру сарадње, упркос дипломатским и административним активностима (контрола и лиценцирање), државе треба да развију способности за откривање наоружања које се налази у њима или пролази кроз њих, треба да се међусобно помажу и размењују искуства у области разоружања и контроле наоружања.

Ефекти глобализације последњих неколико деценија су нарасли и имали значајан утицај на политичке, економске, безбедносне, културне, професионалне и друге прилике у свету. Они су учинили да цивилизација буде повезана, ближа и транспарентнија за већину човечанства. Глобализација, посматрана кроз призму Европске уније и НАТО-а, у неким деловима света допринела је повећању и обезбеђењу мира. Ова тенденција колективних процеса и нових изазова појавила се на међународном плану у неколико области, као што су информационе технологије,

трговина, транспорт, друштвени живот и др. Све то је допринело појави нових безбедносних изазова на светској сцени у складу са савременим трендовима.

У овим условима промет наоружања је развио стандардну процедуру за стварање профита. Развијене и богате земље су увек присутне у кризним регионима и имају велики утицај (директан и индиректан) на институције које имају огромне профите. С друге стране, производња и промет наоружања постали су важан елемент привреда земаља у развијеном свету. Повећана тражња за наоружањем углавном је усмерена на иностранство, односно кризне регионе атрактивне за продају модерног и софистицираног наоружања. Овај тренд подразумева жељу за развојем и улагањем у одбрамбену индустрију, као примарним циљем у одрживом пословању.

2.2. Међународно пословање и менаџмент

Менаџмент се дефинише на много начина. Мери Паркер Фолет понудила је оно што је постало познато као класична дефиниција када је описала менаџмент као „уметност обављања ствари преко људи“. Свеобухватнија дефиниција означава менаџмент као процес ефективног, ефикасног управљања и координације ресурса у настојању да се постигну циљеви организације (Drucker, 2004). Наравно, менаџмент укључује успостављање одговарајућих општих организационих циљева. Степен до којег су циљеви постигнути дефинише се као ефективност. Ефикасност се постиже коришћењем најмањег броја инпута (као што су људи и новац) да се генерише дати излаз. Другим речима, ефективност значи „радити праве ствари“ за постизање одговарајућег циља, а ефикасност значи „радити ствари како треба“ (Foust, 2004). Крајњи резултат ефективног и ефикасног управљања биће организациони успех.

Менаџмент се, дакле, дешава у организационом контексту. Али шта је организација? Организација је група појединаца који заједно раде на остваривању заједничких циљева. Без обзира на то каква је организација, њу чине људи, а њихови напори морају бити координисани ако организација жели да оствари своје циљеве.

Четири опште функције укључују све оно што менаџери раде у процесу управљања – планирање, организовање, вођење и контрола (слика б).

Детаљи о томе шта сваки менаџер ради значајно се разликују од менаџера до менаџера, од организације до организације и с времена на време.

Планирање укључује постављање циљева и дефинисање активности неопходних за постизање циљева, тј. ситуација се мора анализирати и разумети како би се искористиле прилике и/или решили проблеми. Док менаџери највишег нивоа утврђују опште циљеве и стратегију, менаџери у целој организацији морају развити циљеве, стратегију и оперативне планове за радне групе које доприносе успеху организације у целини. Поред тога, морају развити план за управљање и координацију ресурса за које су одговорни како би се циљеви радних група могли остварити.



Слика 6. Функције менаџмента

Извор: Foust, 2004

Организовање укључује одређивање задатака које треба обавити, ко ће их обављати и како ће се тим задацима управљати и координирати. Менаџери морају да организују чланове радних група у организацији тако да информациони ресурси и задаци теку логично и ефикасно. Организовање такође укључује дефинисање и додељивање овлашћења и одговорности за одлуке које омогућују да се задаци ефикасно изврше. Организациона култура и управљање људским ресурсима су такође везани за ову функцију. Све у свему, организација мора бити тако структурирана да оствари своје мисије и циљеве и да правовремено реагује на промене у окружењу.

Менаџери такође морају бити способни да воде чланове својих радних група ка постизању циљева организације. Да би били ефикасни лидери, менаџери морају да разумеју динамику понашања појединца и групе, да буду у стању да мотивишу запослене и буду ефикасни комуникатори. У данашњем пословном окружењу, ефикасни лидери такође морају имати визију. Морају бити способни да разумеју и предвиде шта ће се догодити у будућности и морају бити способни да поделе ту визију и да усмеравају, оснажују и утичу на запослене како би визија постала стварност.

Менаџери морају пратити учинак организације, као и њен напредак у имплементацији стратешких и оперативних планова. Контрола укључује утврђивање и разумевање онога што је потребно за постизање циљева, мерење онога што се заиста догодило или се ради, идентификовање одступања између планираних и стварних резултата и предузимање корективних мера ако дође до одступања. Такве активности укључују агресивније спровођење првобитног плана или прилагођавање плана постојећој ситуацији. Контрола је важна функција у менаџерском процесу јер обезбеђује методу за осигурање да се организација креће у правом смеру.

Већина онога што менаџери раде може се категорисати у основне улоге. Улоге се односе на понашање које се очекује у одређеној ситуацији. Познавање основних улога које менаџери играју помаже да се боље разуме шта они заправо раде. Минцберг је проучавао стварно понашање менаџера и открио да постоји десет улога груписаних у три категорије: интерперсоналне, информационе и доношење одлука (Mintzberg, 2002).

Као што је случај с менаџерима на другим организационим нивоима, менаџерима на највишем нивоу (топ менаџмент) такође су потребне интерперсоналне и техничке вештине. Менаџери највишег нивоа дефинитивно морају ефикасно да раде с људима, у организацији и ван ње, да имају техничке вештине како би могли да разумеју финансијске консеквенце пословања и друге ефекте техничких делова организације. Међутим, већина задатака менаџера највишег нивоа спада у концептуалну област, захтевајући способност размишљања и анализе узрока, ефеката и последица.

На пословање организација у 21. веку велики утицај имају фактори који су се значајно променили, неки у веома кратком времену, а неки који настављају да се мењају. Сви они имају важне последице на управљање организацијом. Ови фактори су интернет и информационе технологије, све већа глобализација, разноликост, интелектуални капитал и нагласак на етици.

Интернет и информационе технологије су променили неке аспекте пословања пошто организације добијају повратне информације у реалном времену о оствареним резултатима преко софистицираних информационих система. Они дају потребне информације запосленима у организацији како би могли боље да раде, а могу се успоставити чврсте везе између добављача и организација. Купци преко интернета могу добити више информација о производима и услугама, могу да виде које компаније имају производе које желе и по којој цени. Један од позитивних ефеката овога је да се физички распоред и локација малопродајних објеката мењају, а информисани купци не проводе време у „куповини“ у продавници (Weber, Therese, 2005). Наравно, с производима и услугама заснованим на информацијама конкуренти могу бити на било којем месту у свету (Porter, 2001).

Интернет омогућује приступ географским тржиштима која су раније била ван домашаја многих компанија. Важан пример за то су високотехнолошки кол-центри који су многе америчке компаније преселиле у друге земље, нарочито у Индију (Fisher, 2005). Поред утицаја интернета на континуирану глобализацију, и даље све више компанија премешта делове свог пословања у већи број земаља. На пример, многе западне компаније (из САД и Европе) лоцирале су своје истраживачке лабораторије и производне погоне у Кини. Глобализација се наставља и на другом фронту – комбинацијама и партнерствима између компанија из разних земаља. Темпо и свеprisутност глобализације ће се наставити, а менаџери на свим нивоима организације мораће да разумеју ефекте пословања у глобалном окружењу.

Уско повезана с глобализацијом пословања је глобализација тржишта рада. Као што роба и услуге релативно слободно пролазе преко националних граница, исто је и с људским ресурсима. Резултат је повећана хетерогеност становништва и радне снаге, углавном у смислу пола и расе. Разноликост представља нове изазове за организације и менаџере. Организациони успех захтева снажну организациону културу и групну кохезивност. Глобализација пословања несумњиво ће наставити да ескалира, па ће разноликости утицати на размишљања и понашања менаџера.

Већи део 20. века сматрало се да су кључни фактори производње земља, рад и сировине, а посао менаџера био је да их искористе за креирање производа који су вреднији од збира њихових делова. У 21. веку интелектуални критични ресурс постаје капитал јер је све више производа засновано на знању. Чак и традиционални производи користе знање у дизајну, производњи и маркетингу. Уопштено говорећи, интелектуални капитал се односи на укупно знање организације – искуства, односе, процесе, открића, иновације, присуство на тржишту и утицај на заједницу.

Три главне категорије интелектуалног капитала су:

- структурни капитал – акумулирано знање и *know-how* организације представљено патентима, жиговима и ауторским правима, власничким базама података и системима,
- капитал купаца – вредност успостављених односа с купцима и добављачима,
- људски капитал – кумулативне вештине и знања организације.

Један од најважнијих изазова менаџмента је да пословање буде етичко уз постизање високих нивоа економских перформанси. Етика одражава устаљене обичаје и морал и фундаменталне људске односе који могу варирати широм света. Често су етичка питања контроверзна јер покрећу емоционална питања исправног и погрешног понашања. Етичко понашање дефинише се као понашање које је морално прихваћено у одређеном окружењу као „добро“ и „исправно“, за разлику од „лошег“ или „погрешног“. Корпоративни руководиоци брину о пословној етици јер желе да њихове компаније буду перципиране као „добре“ и „исправне“ у интеракцијама са заинтересованим странама. У многим случајевима, циљ је да се избегне незаконито или неетичко корпоративно понашање које доводи до негативних реакција владе или друштва, као што су упозорења, опозиви, забране, новчане или кривичне казне, негативни став јавног мњења или губитак уговора.

У пословном свету, међутим, разлика између исправног и погрешног понашања није увек јасна, посебно када су у питању организације које послују у међународном, мултикултуралном окружењу (Baker, Green, 2005). Три међународна етичка питања која су била предмет највећег разматрања медија, влада и друштвених агенција су корупција, неадекватни услови рада и еколошка одговорност (Porter, 2001). Дуги низ година међународни друштвени активисти позивају америчке корпорације да развију глобалне етичке кодексе који би се примењивали на свим међународним тржиштима. Недавна истраживања указују да су америчке компаније кренуле у том правцу, развијајући глобалне етичке принципе којима ће водити своје организације у иностранству (Fisher, 2005).

Са све већом глобализацијом и променама лидери су пред изазовом да управљају односима више него у прошлости. Ово укључује способност ефикасне интеракције с различитим партнерима и компанијама и у ширем контексту различитих култура. Променљиво глобално окружење стимулише трансформацију и ревитализацију јавних и приватних институција. Мале и велике америчке компаније, као што су IBM, Xerox,

American Express, Hewlett-Packard, Amazon и Microsoft, признају да ће морати да се промене да би преживеле. Оне су кренуле у програме обимних промена које се морају остварити у кратким периодима. Такве трансформације захтевају нови сет смерница за лидерство. Нови економски, друштвени и културни притисци захтевају од лидера да пронађу боље начине да ускладе своју визију, основне вредности и свакодневне активности како би остварили жељене резултате. Појединци који раде у организацијама 21. века морају бити иновативни, креативни и мотивисани, практиковати континуирано учење, имати интегритет, личне визије, бити задужени за сопствене каријере, планирати, комуницирати и тражити хармоничне односе са заинтересованим странама.

Доступност великих података са интернета у комбинацији с дигиталном технологијом је револуционисала начин на који компаније послују, што ствара огромне могућности за међународно пословање. Вештачка интелигенција у комбинацији с великим подацима може предвидети људско понашање и када се ефикасно користи, може довести до конкурентских предности компанија. Такође може довести до корисних иновација и побољшати живот. Дигитална револуција се брзо шири и ствара дигиталне монополе, где компаније изграђују своје пословне моделе на дигиталним платформама подржане великим подацима. Нове реалности, као што је пандемија ковида-19, убрзале су усвајање дигиталног алата и великих података. Према недавном истраживању компаније McKinsey, менаџери кажу да се 80% њихове интеракције с клијентима одвија путем дигиталних канала. Они пријављују сличан тренд у интерним операцијама, као што су ланац снабдевања, производња, истраживање и развој (McKinsey, 2020). Истраживање је открило и трендове као што су промена потреба купаца, више куповине на мрежи, премештање средстава у облак (cloud) и повећана употреба вештачке интелигенције у доношењу пословних одлука.

Последњих неколико деценија глобализација пословања више није само појам него и реалност. Уз то, постоји све већа тражња за професионалцима с дубоким разумевањем међународног пословног менаџмента. Од административних и менаџерских до улога повезаних с финансијама, могућности за каријеру су огромне и узбудљиве. Осим што пружа занимљиве изгледе за каријеру, управљање међународним пословањем олакшава рушење културних баријера.

Међународни пословни менаџмент се односи на процес управљања и надзора пословања компаније с пословним активностима ван националних граница. Укључује примену пословних принципа и стратегија у глобалном контексту, узимајући у обзир сложеност и изазове пословања у различитим културним, политичким, економским и правним окружењима. Међународни пословни менаџери раде у различитим улогама, што укључује менаџере за развој пословања, финансијске трговце, руководиоце продаје, руководиоце маркетинга, екстерне ревизоре, менаџере ланца снабдевања и аналитичаре података.

С порастом глобализације и напретком технологије међународна трговина и инвестиције постају све важније за компаније свих величина. Због тога управљање међународним пословањем игра кључну улогу у успеху компанија која послују на глобалном тржишту зато што:

- омогућава приступ новим тржиштима,
- подржава компаније да диверзификују своје пословање у више земаља,
- минимизира ризике повезане с радом на јединственом тржишту,
- излаже компаније новим идејама и технологијама, што доводи до повећања иновација и развоја нових производа и услуга,
- погодује смањењу трошкова набавком материјала или радне снаге из земаља с нижим трошковима, смањујући трошкове производње и побољшавајући крајњи резултат и, коначно,
- омогућује компанијама да приступе већем броју талената, што доводи до разноврсније и квалификованије радне снаге.

На основу стања и ситуација везаних за међународно пословање, пословни менаџери у тој области имају посебне дужности и одговорности:

- развијају и имплементирају међународне пословне стратегије,
- израђују планове у складу с циљевима компаније,
- анализирају глобалне тржишне трендове, понашање потрошача и активности конкурената да би идентификовали могућности и потенцијалне ризике,
- успостављају односе с међународним партнерима, добављачима и купцима,
- обезбеђују усклађеност с међународним законима и прописима који се односе на трговину, финансије и порезе,
- развијају и управљају међународним ланцима снабдевања и логистиком,
- управљају међународним финансијским операцијама,
- развијају и имплементирају међукултуралне програме обуке за запослене како би им помогли да ефикасно раде с људима из различитих култура.

Може се закључити да у савременом свету компаније морају да прошире своје видике, коригују своје циљеве, превазиђу претње и ризике међународног окружења и да буду амбициозне у односу на будућност и користи од међународног пословања. То значи да у данашњем пословању менаџмент има кључну улогу. Обављањем послова управљања менаџер бира практичан управљачки алат и технике, користећи знање и искуство како би испунио очекивања. Менаџери морају бити објективни и транспарентни према запосленима јер само заједничким радом могу да пронађу решења и начине да имају користи од међународног пословања. Сада је више него икада неопходно имати професионалце с прагматичним и интегрисаним стратешким плановима, контролу над активностима и процесима како би међународно пословање развило свој потенцијал.

2.3. Димензије међународног пословног окружења

Компаније, без обзира на величину, прогресивно истражују прекоморска тржишта како би искористиле могућности и прошириле своје домете. Стога постаје императив да се схвате различите димензије међународног пословног окружења, које обухватају његове категоризације, детерминанте и саставне делове. Разликују се економско, политичко и правно, социокултурно и технолошко, конкурентно и глобално окружење.

Економско окружење обухвата факторе као што су курсеви валута, стопе инфлације, каматне стопе и економска стабилност у конкретној земљи. Флукуације девизних курсева могу значајно утицати на међународне пословне трансакције. Компаније такође морају узети у обзир економско „здравље“ земље домаћина јер то утиче на куповну моћ потрошача и тржишни потенцијал. Економски проблеми могу довести до нестабилности тржишта и мање потрошње. Величина и потенцијал раста страног тржишта су суштински фактори – већа тржишта могу понудити значајније могућности, али мања тржишта могу бити лакша за продор.

Политичко и правно окружење односи се на владине политике, прописе и стабилност на страном тржишту. Политичка стабилност је кључна за повољно пословно окружење јер нестабилност изазива нагле промене политике и штети интересима међународних компанија. Промене у политичком руководству и политикама могу драматично утицати на међународно пословање. Правни фактори укључују законе о трговини, заштити интелектуалне својине и прописе који регулишу страна улагања. Регулаторни оквир у земљи домаћину може олакшати или отежати међународне пословне операције. Царине, трговинске баријере и прописи о увозу/извозу су примери владиних политика које утичу на компаније. Геополитичке тензије између земаља могу пореметити међународну трговину, а трговинске санкције и дипломатски сукоби могу ограничити приступ тржишту и генерисати несигурност компанијама. Чврсто законодавство које штити права интелектуалне својине (патенти, жигови, ауторска права) има највећу важност за компаније. Такође, веома битна је и погодност с којом се кроз правни оквир могу реализовати уговори и решавати спорови. Закони о раду, укључујући прописе о запошљавању и стандарде плата, могу се значајно разликовати од земље до земље и утицати на трошкове рада и управљање радном снагом. Закони и прописи о животној средини могу утицати на многе индустрије, као што су енергетика, производња и пољопривреда. Етичке праксе, корпоративна друштвена одговорност и напори ка одрживости све су важнији за пословање међународних компанија јер потрошачи и заинтересоване стране захтевају одговорно понашање.

Социокултурно окружење обухвата културне, друштвене и демографске факторе који утичу на понашање потрошача и преференције тржишта. Разумевање локалне културе, језика, обичаја и вредности је од виталног значаја за ефикасан маркетинг и прилагођавање производа. Игнорисање ових фактора може изазвати неспоразуме или маркетиншке неуспехе. Демографски фактори, као што су величина популације, старосна расподела и нивои прихода, утичу на тражњу производа и сегментацију

тржишта. Локалне преференције потрошача, куповне навике и лојалност бренду могу значајно да варирају од једног тржишта до другог. У складу с тим, компаније морају прилагодити своје стратегије.

Технолошко окружење обухвата напредак у технологији, инфраструктури и дигиталном амбијенту. Приступ савременом комуникационом алату, поузданим транспортним мрежама и интернету може утицати на способност компаније да послује глобално. Стога компаније морају да буду у току с технолошким развојем да би остале конкурентне. Доступност поуздане инфраструктуре, укључујући транспортне и комуникационе мреже, утиче на ефикасност ланца снабдевања и доступност тржишта. Степен до којег тржиште пролази кроз дигиталну трансформацију обликује његов потенцијал за е-трговину и интеграцију технологије у пословне процесе. Ниво технолошког напретка у земљи може утицати на капацитет компаније да уведе нове производе или услуге.

Конкурентно окружење укључује анализу конкурентског амбијента на циљном тржишту, а подразумева идентификовање постојећих конкурената, њихових снага и слабости, тржишног удела и стратегија. Анализа конкуренције је од суштинског значаја за формулисање ефикасних стратегија за улазак на тржиште.

Глобално окружење узима у обзир шире глобалне трендове и догађаје који могу утицати на међународно пословање. Фактори као што су глобалне економске кризе, геополитичке тензије и међународни трговински споразуми играју важну улогу у обликовању међународног пословног окружења.

3. УТИЦАЈ СТРАТЕГИЈА И ПОЛИТИКА НА ПРОИЗВОДЊУ НАОРУЖАЊА И ВОЈНЕ ОПРЕМЕ

3.1. Дефиниције и значења појединих појмова

У овој дисертацији користиће се специфични појмови и термини из области наоружања и војне опреме, у складу са законским прописима који су на снази у Републици Србији. У вези с тим, приказани су основни термини који се односе на предмет докторске дисертације а тичу се наоружања и војне опреме, његове производње и промета (увоза и извоза), те услуга и техничке помоћи.

- 1) **Наоружање и војна опрема** означава убојна, борбена и техничка средства и њихове компоненте, технологије, као и средства и компоненте намењене за опремање, употребу, руковање, чување, складиштење, одржавање и надзор.
- 2) **Производња наоружања и војне опреме** је делатност од стратешког интереса за Републику Србију која обухвата: истраживање и развој наоружања и војне опреме, развој и освајање одбрамбених технологија,

израду, испитивање, ремонт и усавршавање наоружања и војне опреме, демилитаризацију и утилизацију наоружања и војне опреме, изградњу и опремање капацитета за производњу наоружања и војне опреме и израду техничке документације.

- 3) **Произвођач наоружања и војне опреме** је правно лице са седиштем у Републици Србији уписано у Регистар правних лица овлашћених за обављање послова производње наоружања и војне опреме.
- 4) **Капацитети за производњу наоружања и војне опреме** су објекти, лабораторије, уређен простор, специјални алат и прибор, производна, мерна и друга опрема намењена за истраживање, развој, испитивање, израду, ремонт, чување и складиштење наоружања и војне опреме
- 5) **Промет наоружања и војне опреме** означава куповину и продају наоружања и војне опреме у земљи и иностранству;.
- 6) **Извоз наоружања и војне опреме** означава:
 - a) *изношење, слање, односно испоруку наоружања и војне опреме с територије Републике Србије на територију друге земље или царинске територије;*
 - b) *пренос софтвера и технологије факсом, телефоном, електронском поштом или било којим другим електронским путем изван подручја Републике Србије, као и усмени пренос технологије;*
 - v) *поновни извоз наоружања и војне опреме.*
- 7) **Извозник** је правно лице или предузетник, са седиштем на територији Републике Србије уписано у Регистар лица овлашћених за обављање послова извоза и увоза наоружања и војне опреме, брокерских услуга и техничке помоћи. То је лице:
 - a) у чије име се врши извоз, односно лице које има закључен уговор с примаоцем робе у другој држави и овлашћење да одлучи о слању робе изван царинског подручја Републике Србије;
 - b) које доноси одлуку о преносу, омогућује преношење или чини доступним софтвер или технологију електронским средствима комуникације укључујући пренос факсом, телефоном и електронском поштом изван Републике Србије.
- 8) **Увоз наоружања и војне опреме** означава уношење, допремање, односно испоруку НВО с територије друге земље или царинске територије на територију Републике Србије.
- 9) **Увозник** означава правно лице или предузетника са седиштем на територији Републике Србије у чије име се врши увоз, односно лице које има закључен уговор пошиљаоцем робе у другој држави и овлашћење за примање те робе унутар царинског подручја Републике Србије.

- 10) **Брокер** је правно лице или предузетник са седиштем у Републици Србији које врши услуге из тачке б) овог члана и које је уписано у Регистар.
- 11) **Брокерске услуге** значе уговарање и посредовање у уговарању послова у вези с куповином, продајом, или набавком наоружања и војне опреме из једне земље и њихову продају у другој држави, као и продају или куповин наоружања и војне опреме у једној држави ради преноса у другу државу;.
- 12) **Техничка помоћ** означава услугу коју пружа правно лице или предузетник са седиштем у Републици Србији у вези развојем, производњом, склапањем, тестирањем, поправком или одржавањем наоружања и војне опреме;.
- 13) **Крајња војна намена** означава:
 - а) уградњу робе, делова или компонената у робу војне намене из Листе;
 - б) употребу опреме за производњу, испитивање или анализу, и њихових компонената за развој, производњу или одржавање робе војне намене из Листе;
 - в) употреб недовршеног производа у постројењу за производњу робе војне намене из Листе;.
- 14) **Транспорт** означава копнени, водени, ваздушни и комбиновани превоз наоружања и војне опреме на територију и територије Републике Србије.
- 15) **Транзит** означава копнени, водени, ваздушни и комбиновани превоз наоружања и војне опреме који улазе на територију Републике Србије, превозе се преко ње и излазе територије Републике Србије.
- 16) **Некомерцијални извоз и увоз** означавају привремени извоз или увоз сајамских, музејских и изложбених експоната ради учествовања на међународним манифестацијама, односно привремени увоз или извоз наоружања и војне опреме ради учешћа на спортским такмичењима и другим активностима.

3.2. Фактори међународних односа

У међународним односима посебна пажња се брћа на анализу услова, стања и дешавања зато што се тако омогућује идентификација већег броја појава за њихово систематско проучавање. Услови, стања и дешавања, различити по свом садржају, трајању и реперкусијама које производе на међународна кретања, граде интерно и екстерно окружење земаља, односно дају основне карактеристике амбијенту у којем делују субјекти међународних политичких односа. Услови, стања и дешавања који значајно утичу на доношење одлука и мера влада, затим последице које из тога произлазе и разлике међу земаљама чине основне варијабле које су темељ међународног политичког система.

Сви ти елементи заједно називају се чињенице. Наука о међународним односима заснива своје мишљење о предмету ове науке на чињеницама стварности које се дешавају у међународним односима. Чињенице су, дакле, све оно што се десило и што је релевантно за међународне односе у целини или пак њихове поједине аспекте.

Када се чињенице идентификују као низ околности, утицаја, елемената или последица које производе конкретан ефекат, тада се може говорити о факторима међународних односа. Многи фактори могу утицати на основне карактеристике и способност поједине земље, односно на њено место у међународном политичком систему. Фактор може бити и снага вођена политиком која постаје динамичан елемент и као такав може утицати на међународне односе. На пример, економски фактор међународних односа је и снага која утиче на способност поједине земље јер економија може да служи као веома значајан инструмент спољне политике (Vukadinović, 2001).

Постоји подела на субјективне и објективне факторе, зависно од облика њихове манифестације. У субјективне факторе убрајају се социјални елементи и национализам, а у групи објективних фактора јављају се технологија, становништво, економија. Друга подела фактора односи се на њихов динамизам, односно стабилност, па се као пример истиче да је географски фактор углавном стабилан и теже изменљив, док се, рецимо, национализам и технологија појављују као веома динамични фактори, који се брзо и различито развијају и утичу на међународне односе.

Са становишта предмета истраживања, у овом делу докторске дисертације бавићемо се само технолошким и војним фактором утицаја на међународне односе.

3.2.1. Технолошки фактор у међународним односима

Технолошки фактор међународних односа огледа се у динамичном развоју науке и технике, што је једна од главних карактеристика савременог развоја света. За међународне односе технолошки фактор је значајан у контексту људског понашања и развоја међународне заједнице.

Досадшњи развој технолошког фактора и његово рефлектовање на међународне односе може се сагледати кроз четири основне карактеристике.

- [1] Технолошки фактор је кумулативан, тј. постоји континуитет проналазака и нових открића у којима претходни проналасци трасирају пут новим и савршенијим проналасцима.
- [2] У технологији постоји изражена акцелеративност, што се огледа у чињеници да се знање и техника развијају много брже него појединци и нације.
- [3] Технолошки развој у својој динамици је неизбежан, што има позитивних и негативних страна. Посматрајући мирнодопску технологију (нпр., примену нуклеарне енергије у цивилне сврхе), може се закључити да даљи развој у правцу већег усавршавања и већих користи може побољшати положај човека.

На другој страни, ако се узме потреба непрестаног усавршавања наоружања, тада је сигурно да то скупо и опасно војно надметање односи милијарде које би се могле употребити у корисније и хуманије сврхе.

[4] Развој технологије је дифузан, што значи да се знање врло брзо шири из земље проналаска.

С убрзаним технолошким развојем Први светски рат је у извесном смислу постао прекретница. Велики ратни сукоб показао је да је безбедност свих земаља битно угрожена и да с развојем наоружања и војна технологија незаустављиво иде напред. Нови проналасци – торпедо, подморнице и подводне мине – постали су опасност за некада удаљене и изоловане земље. Велика Британија, па и САД, прве су осетиле опасности које долазе од новог наоружања. И почели првог коришћења ваздухоплова упозорили су на илузорност копнених и поморских граница и довели у питање вредности тзв. природних или утврђених граничних положаја, који су од тада били изложени ваздушним нападима.

У Другом светском рату основна карактеристика војног сукоба сводила се на убрзани развој и јачање ваздухопловства, што је имало значајне реперкусије на војне и политичке стратегије. У послератном развоју света Хладни рат је поново покренуо велику битку за нове војне проналаске на Западу и на Истоку и за стално достизање и престижање супарничких проналазака. Управо у складу с великом количином нуклеарних бојевих глава и њиховом деструктивном снагом схваћено је да треба тражити могућности да човечанство у миру решава спорове и на тај начин покуша обезбедити своју даљу егзистенцију (Vukadinović, 2001).

Развој науке и технике у данашњем свету постаје све више основни индикатор националне стратегије развоја. Технолошки критеријуми узимају се као врло значајни показатељи националног престижа поједине земље и статуса који она има у међународним односима. То се посебно односи на највеће земље, које не жале средства да би управо технолошким достигнућима показале предности своје политике и властитог модела развоја.

3.2.2. Војни фактор и војни инструменти у међународним односима

Војни фактор, схваћен као могућност коришћења војног потенцијала, имао је у прошлости и данас има велики значај за развој међународних односа. У доба када је рат представљао дозвољено средство решавања међународних спорова, и када је с политичког аспекта рат био нормалан наставак политике помоћу других средстава, војна сила је била основни инструмент за решавање спорних проблема у међународним односима.

Савремени развој међународне заједнице, јачање друштвено-економских промена, извесне правне норме, као и развој деструктивне војне технологије све више утичу на то да се рат као средство комуницирања елиминише из међународних односа. Међутим, упркос постојећим правним одредбама којима се забрањује вођење рата и покушајима стварања различитих система регионалне или шире колективне безбедности, у

данашњем свету војна сила има велики значај за сваку државу и управо из војне силе произлазе одређене шире политичке концепције које се желе реализовати на међународној сцени.

Појам војна сила је много шири од класичног схватања устројства поједине националне армије, па га уз редовне војне снаге чине сви елементи земље и националне привреде који су непосредно или посредно везани с припремама армије у миру и њеном евентуалном применом у рату. То значи да географски положај, број становника, индустријски развој, друштвено-политичка стабилност, могућност коришћења комуникационих путева итд. представљају значајне елементе националне војне силе.

Војни инструменти употребљавају се у међународним односима када је земаља уверена да је употреба војне силе могућа и корисна, те да постоји такав распоред односа на међународном плану који омогућује реализацију њених интереса помоћу војне силе. У историји међународних односа постоје бројни примери употребе војних средстава за остварење политичких циљева.

У вишој фази развоја међународних односа у време империјализма систем међународних контаката одређен је борбом најснажнијих сила за светски монопол моћи, што доводи до интензивне употребе војних инструмената. Сила, тј. однос снага који постоји између појединих земаља или савеза земаља постаје арбитар у решавању појединих сукоба. Иако принцип политике силе произлази из карактеристике империјализма, не значи да су владе или владајуће класе у сваком конкретном тренутку употребљавале своју оружану силу за решавање спорова. И држава која је била најзаинтересованија за промену постојећег стања морала је претходно добро анализирати све аспекте ефикасности употребе војне силе за решавање спорних питања (Vukadinović, 2001).

Објективни однос снага и објективно постојеће противничке војне могућности генеришу довољно непознатих варијабли и отварају простор за субјективно анализирање и планирање корисности, односно штетности одређеног потеза. Могућност примене рата као средства за решавање политичких проблема у смислу Клаузевицове дефиниције да је рат наставак политике другим средствима, зависила је углавном од:

- потребе брзог решавања одређеног проблема,
- опасности да се промени однос снага на штету одређене земље,
- промене да ће циљеви остварени ратом одговарати уложеним напорима,
- питања постоје ли изгледи за победу у конкретном односу снага,
- тога да ли је земља довољно снажна да поднесе напор рата,
- тога да ли су извршене претходне припреме (војне, економске, политичке, моралне) за вођење рата итд.

Понекад се могу чути мишљења да је рат сам себи сврха иако претежу мишљења да је рат средство за постизање одређеног циља. Уништавајућа снага рата у претходним фазама међународних односа није значила крај људског рода. Након Другог светског рата улога силе знатно се мења упоредо с настанком и порастом значаја оних фактора

који ограничавају насиље. Сужава се сфера за решавање супротности употребом војних средстава, а с јачањем војно-технолошког развоја расте потенцијални интензитет војне силе.

Трка у наоружању, коју је посебно заступала америчка бирократија, видећи у њој не само средство јачања својих војних позиција него и могућност за задовољење економских потреба крупног бизниса имала је врло значајан задатак сталног исцрпљивања друге стране, за коју се сматрало да ће много теже моћи поднети терет војних издатака. Међутим, све то заједно није водило до могућности да се рат рехабилитује, него је знатно приближило развој војних односа.

У вези с тим, позната Клаузевицова дефиниција рата могла би се данас поставити тако да рат (бар у глобалним оквирима) више није средство за вођење политике, него би вођење (светског) рата аутоматски значило крај сваке политике. Упркос чињеници да је употреба рата у светским универзалним оквирима данас немогућа, остаје чињеница да војна сила и даље представља значајно средство деловања којим оперише свака политика.

Циљеви које војна сила треба да штити или оствари су различити и првенствено зависе од односа између политике и војне силе. За разлику од других инструмената у међународним односима, војна сила је у принципу стриктно подређена државној организацији, која одлучује о њеној употреби. Дијапазон употребе војних средстава је врло различит и зависи од низа фактора. Војна сила може се употребљавати за застрашивање противника или може имати задатак у офанзивној акцији. Осим тога, уз конкретну употребу војне силе могу се додати и неки други облици деловања који, такође, значе употребу војних инструмената (појединачни акти насиља, саботаже, диверзије). Међутим, најважнији облик употребе војних инструмената односи се на рат. У односу на наведено, рат је, бар на државном нивоу, основни покретач производње и промета наоружања и војне опреме. У вези с тим, не само земље него и остали ентитети међународних односа (оружане криминалне групе, терористичке организације, одметнички покрети) теже да се снабдеју наоружањем и војном опремом потребном за реализацију својих циљева. Начини на које ће то остварити су различити, а и земље од којих ће се снабдети су, такође, различите. Свака од њих развија свој војноиндустријски комплекс чија су основна улога производња, развој и промет наоружања и војне опреме.

3.3. Појмовно одређење војноиндустријског комплекса

Ако су развој и производња супериорног наоружања имали мали утицај на исходе ратова, Индустријска револуција је променила ово стање. Инжењерске вештине које су се брзо развијале, унапређене машине, алатке и масовна производња одједном су омогућили оружаним снагама да остваре војну предност применом бољег наоружања. Кримски рат (1853–1856. године) вероватно је први сукоб у којем је ово постало очигледно. Након Кримског рата ново наоружање је обликовало исходе наредних ратова.

Део растуће важности наоружања била је појава нових актера – одбрамбених компанија у приватном власништву. Државе су до тада производиле највеће системе наоружања у

државним арсеналима, од којих су многи постојали пре Индустијске револуције. Међутим, ови арсенали су били специјализовани за рутинску производњу средстава која су се с временом полако мењала. Стога су нове компаније из приватног сектора дале индустријски подстицај за ново наоружање. Предузетници као што су Круп, Армстронг и браћа Викерс ослањали су се на развој најсавременијих цивилних технологија, као што су металургија, хемијско инжењерство и хидраулика, да би направили што способније наоружање. У међувремену, брза продаја је подстакла ове компаније да се прошире, тако да су највеће од њих пре Првог светског рата имале десетине хиљада запослених.

Индустијска револуција је тако била сведок новог развоја и наоружање је постало важно за војни учинак. Иако је државама више него икада раније био потребан приступ висококвалитетном наоружању, оне су имале мању контролу над процесима који су били у поседу компанија из приватног сектора. Први светски рат обележио је велику промену начина на који креатори политике и шира јавност гледају на одбрамбену индустрију. Дотадашње преовлађујуће технологије отежавале су победу обе стране, а фабрике и пројектантски тимови постали су кључни за победу или опстанак у таквим околностима.

Последице Првог светског рата привукле су већу пажњу компанија које се баве производњом наоружања и указале на њихову улогу у држави. Чињеница да су одбрамбене компаније зарадиле огроман профит током рата, који је довео до банкрота земаља и осакатио или убио милионе људи, узнемирила је јавност. Похлепа „ратних профитера“ је последично дошла у везу с пожртвовањем остатка друштва.

Понашање индустрије наоружања навело је на закључак да су оне одговорне за изазивање ратова. Епитет који је обухватио скептицизам у погледу моралних принципа одбрамбених компанија био је „трговци смрћу“. Термин је првобитно сковао новинар Гзавије де Хотеклок у чланку из 1932. године о Базилу Захарофу, озлоглашеном агенту продаје компаније Викерс. Новинари Х. Енгелбрехт и Ф. Ханиген су тврдили да је тежња одбрамбених компанија за профитом сама по себи узрок рата. По њиховим речима, „произвођач наоружања је порастао и постао моћан, и све до данас је један од најопаснијих фактора у светским пословима“.

Паралелно с хипотезом о „трговцима смрћу“ појавила се још једна серија постулата о негативним ефектима индустријализованог ратовања. Ова школа мишљења постала је позната по термину гарнизонска држава, који је 1941. године смислио Харолд Ласвел. Он и његови истомишљеници тврдили су да су наоружање и муниција произведени у фабрикама кључни за победу, па технократе специјализоване за рат имају све већу улогу у управљању економијом у мирнодопским и ратним временима. У коначној формулацији Ласвел каже да би „баук модерног ратовања могао довести до тога да демократија буде замењена ауторитарним управљањем од стране технократије ’специјализоване за насиље’“.

Међу списе који су нагостили гарнизонску државу спадају и они генерала Ерика Лудендорфа, који је након Првог светског рата тврдио да примарни мирнодопски задатак

земаља треба да буде припрема за будуће ратове, који би по карактеру били нужно тотални. Каи Шенг Чен тврдио је да владе морају усмеравати развој својих економија у мирнодопским условима како би олакшале најефикаснији прелазак на ратну производњу. Оваква разматрања су највише утицала на јавну политику у Совјетском Савезу, где је у петогодишњим плановима брзо изграђена масивна одбрамбена индустрија. Такође, обезбеђено је да се цивилне фабрике од самог почетка пројектују тако да се могу брзо претворити у ратне погоне.

Хипотезе о „трговцима смрћу“ и гарнизонским државама представљају две различите визије из периода после Првог светског рата о штетном утицају производње наоружања на друштво. У обе теорије има истине. Нерегулисани произвођачи наоружања понашали су се на начин који је пре Првог светског рата био штетан за националне интересе. У Другом светском рату победиле су земље које су најбрже претвориле своје економије у ратне (Grant, 2007). Обе теорије су, међутим, фундаментално погрешно процениле како ће се догађаји на крају решити. Никада није доказано да су произвођачи наоружања самостално изазвали рат, а зреле демократије нису се дегенерисале у гарнизонске државе под притиском трка у наоружању и ратова.

Иако је човечанство могло да избегне двоструке опасности које представљају хипотезе о „трговцима смрћу“ и гарнизонским државама, то не сугерише да производњу наоружања треба посматрати као „нормалну“ индустрију. Хладни рат је пружио довољно разлога за преиспитивање односа у тој области. У САД и другим западним земаљама постављено је питање колики су расходи довољни за одбрану. Пошто је 1953. године постао председник САД, Ајзенхауер је настојао да смањи америчке издатке за одбрану на одржив ниво. Пошто је био врховни командант савезничких снага НАТО-а за Европу, он је разумео војне изазове с којима се суочавају САД и њени савезници, али се плашио да прекомерни издаци не доведу до већих дугова и истисну социјалну потрошњу.

Ајзенхауер је покушао да наметне економичнију одбрану засновану на довољном нуклеарном арсеналу који одвраћа непријатељски авантуризам. Одбрамбене компаније су лобирале код Конгреса да настави финансирање њихових пројеката, док је војни естаблишмент објављивао песимистичне обавештајне процене које сугеришу да САД заостају за Совјетским Савезом у кључним војним способностима. Ајзенхауерове тешкоће да смањи потрошњу за одбрану кулминирале су 1955–1956. године политичким контроверзама познатим као јаз бомбардера (bomber gap) и 1958–1960. године ракетни јаз (missile gap). Ајзенхауер је био обавезан да одржи издатке за одбрану на нивоу у сваком од ових случајева након што су ваздухопловство и одбрамбене компаније убедиле Конгрес да су Совјети остварили супериорност у бомбардерима, а затим и у ракетама. Ајзенхауер је поседовао доказе који су оспоравали ове тврдње у виду фотографија направљених тајним извиђачким авионом U-2, али није могао да објави тај доказ из страха да ће угрозити програм за надзор из ваздуха под ингеренцијом CIA (Nelson, 2016).

Фрустрирани што су осујећени у ограничавању потрошње на одбрану, Ајзенхауер и његови саветници су размишљали о динамици која је довела до прекомерне набавке наоружања.

Ајзенхауер је желео да искористи позицију председника и упозори америчку јавност на опасност експанзивног војног естаблишмента и с њим повезане одбрамбене индустрије. У почетку се позивао на реторику гарнизонске државе рекавши да „не желимо да постанемо гарнизонска држава, желимо да останемо слободни“ (Ledbetter, 2011).

Он се плашио да би рационални лични интереси натерали војску и одбрамбену индустрију да се договоре како би наметнули штетан ниво издатака за одбрану. Ову визију је артикулисао у опроштајном обраћању нацији.

Били смо приморани да створимо трајну индустрију наоружања великих размера. Уз то, три и по милиона мушкараца и жена је директно ангажовано у одбрамбеном естаблишменту... Сада је ова спрега огромног војног естаблишмента и велике индустрије наоружања ново америчко искуство. Потпуни утицај – економски, политички, чак и духовни – осећа се у сваком граду, у свакој државној институцији, свакој владиној канцеларији. Препознали смо императив овог развоја. Ипак, не смемо пропустити да схватимо његове тешке импликације... У саветима владе морамо се чувати стицања неоправданог утицаја од стране војноиндустријског комплекса. Потенцијал за катастрофалан раст депласиране моћи постоји и остаће. Никада не смемо дозволити да тежина ове комбинације угрози наше слободе или демократске процесе... Не можемо ставити под хипотеку материјалну имовину наших унука, а да не ризикујемо губитак њиховог политичког и духовног наслеђа. Желимо да демократија опстане за све генерације које долазе, а не да постане несолвентни фантом сутрашњице.

Ајзенхауер је изнео нову визију о томе како потреба за производњом наоружања угрожава демократију и упозорио да се војска договара са одбрамбеним компанијама у наметању погубног нивоа издатака за одбрану. Његов концепт војноиндустријског комплекса обележио је колективну свест тог времена и ону после њега.

Израз војноиндустријски комплекс, међутим, постепено је добијао конотације далеко од његовог првобитног значења. „Нова левица“ из 1960-их почела је да концептуализује војноиндустријски комплекс као мрачну заверу корпоративних и војних елита која покушава да потчини демократију својим циљевима. Познати лингвиста, филозоф и писац Ноам Чомски, на пример, тврди да је војноиндустријски комплекс симптоматичан за предаторску политичку економију, у којој елите настоје да уплаше јавност да пристане на издатке који прерасподељују ресурсе од обичних грађана према владајућој елити. Према Чомском, „Ајзенхауеров војноиндустријски комплекс није баш оно што се генерално тумачи. Делимично, да, то је војно. Али главна функција војске... је да обезбеди неко средство за социјализацију трошкова, натера јавност да плати трошкове, да преузме ризик. На крају, ако нешто остане, ставите то у приватне џепове“ (Chomsky, 2004).

Према његовом биографу Џефрију Перету, Ајзенхауер је првобитно намеравао да феномен на који је упозоравао назове војно-индустријско-конгресним комплекс (Ledbetter, 2011). Очигледно се предомислио, изостављајући Конгрес из своје критике

јер се плашио да би утицај његовог аргумента био нарушен оптужбама да се бавио партијском политиком. Улога Конгреса је, међутим, била таква да су научници и креатори политике касније настојали да укључе законодавну власт у своје анализе. Гордон Адамс је то учинио најефикасније 1981. године, када је динамику која је произвела непотребно високе издатке за одбрану и штитила лоше осмишљене пројекте наоружања од отказивања окарактерисао као „гвоздени троугао“. За Адамса, интеракција официра који имају лични интерес, одбрамбених компанија и чланова Конгреса чији су окрузи зависили од набавки за одбрану заједно је довела до превеликих издатака за одбрану. Међусобне финансијске везе ових група, као што је тенденција одбрамбених компанија да запошљавају војна лица на уносне позиције након одласка у пензију, и оних одбрамбених компанија које би допринеле кампањама за реизбор чланова Конгреса који их подржавају, подупиру њихову тенденцију да координирају.

Дебате о војноиндустријском комплексу и „гвозденим троуглу“ су се у великој мери развиле у америчком контексту. У ствари, постоје снажни разлози за предвиђање да се одређена динамика повезана с „гвозденим троуглом“ неће десити у већини других демократија. Институционалне специфичности по којима се САД разликују од других земаља су изван политичког система. Примарну одговорност за управљање пројектима набавке наоружања у неким земаљама, као што су Јапан и Француска, имају цивилне технократе, а не униформисани војни службеници, као у САД. Одбрамбене компаније у многим земљама, укључујући Русију, Кину, Италију и Француску, углавном су у државном власништву, а не аутономни актери приватног сектора.

Открића након Хладног рата сугеришу, међутим, да су набавке за одбрану много мање ефикасне без демократске одговорности. У случају Совјетског Савеза, блиске везе између пројектантских бироа, фабрика, партијских лидера и програмских менаџера у релевантним министарствима одржавале су расипничке пројекте у обиму који је незамислив у напредним индустријским демократијама (Sewell, 1998). Бирокартска политика је често дозвољавала пројектантским бироима и фабрикама да уђу у производњу наоружања које је било или неадекватно тестирано или за које се знало да има суштинске недостатке (Albrecht, 2003). У другим случајевима, пројектантски бирои су лобирали за производе који нису нудили конкретне предности у односу на оне за које су други пројектантски бирои већ покренули производњу. Еклатантан случај био је када је истовремено завршена производња три тенка, Т-64, Т-72 и Т-80, који су били практично идентични у погледу могућности, али потпуно различити у инжењерингу и компонентама. Крајњи ефекат тенденције да се производи сувишно наоружање било је расипање државних ресурса.

Ништа од овога не сугерише да се било који систем може сматрати оптималним, већ пре да се разлози за војно субоптималне резултате разликују од једне напредне индустријске демократије до друге. У Јапану, на пример, напори Министарства за међународну трговину и индустрију да подстакне технологије двоструке намене довели су до велике количине наоружања чији трошкови премашују трошкове страних

конкурената. У међувремену, у Француској је произвођач авиона Dassault лобирао код агенције за набавку DGA (Direction générale de l'armement) да производи домаће авионе и да се повуче из узастопних покушаја сарадње на производњи европских авиона (DeVore, 2014a, Faure, 2016). Коначно, у САД су конгресни комитети ти који чувају пројекте наоружања које би извршна власт радије отказала (Sorenson, 2009). Реалност одбрамбених компанија које сарађују с другим владиним актерима како би постигле за себе повољне резултате је, стога, универзални феномен, али се прецизни механизми разликују од земље до земље и њихових институција.

Способност одбрамбене индустрије да учествује у процесима набавки за потребе одбране поставља питање да ли било која земаља, осим оних највећих, треба да производи сопствено наоружање. У принципу, увоз, а не производња наоружања омогућује земаљама да бирају између најбољих производа на светском тржишту и да преговарају о повољнијим уговорима. Барем теоретски, увозници наоружања који послују на савршеном тржишту могу набавити супериорне производе по нижој цени. Постоје три моћна подстицаја за оне земље способне да производе наоружање да то учине уместо да се ослањају на увоз – сигурност снабдевања, предности војне адаптације и недостатак кључних индустријских вештина.

Најчешћи мотив земаља (држава) да производе сопствено наоружање је сигурност снабдевања јер извозници наоружања из разних разлога могу да смање или обуставе испоруке увознику. Повремено земље стављају ембарго на извоз наоружања да би исказале незадовољство њиховом спољном и безбедносном политиком. Совјетски Савез је 1960. године престао да извози наоружање Кини због тога што је реторички критиковала „одступања“ политике Хрушчова од марксизма-лењинизма (Cheung, 2009). Слично томе, Француска је увела ембарго на извоз наоружања Израелу у знак протеста због израелског „превентивног“ рата 1967. године, покренутог против суседних арапских земаља.

Ембарго има значајан и негативан утицај на војну ефикасност земље којој је наметнут. У многим случајевима, наоружање под ембаргом већ је плаћено, што значи да је земљи под ембаргом ускраћено наоружање и не може у блиској будућности да користи новац који је већ утрошен за њега. Штавише, чак ако земаља под ембаргом пронађе алтернативне добављаче који ће јој продати еквивалентно наоружање, њене оружане снаге неће имати могућност куповине резервних делова и услуга одржавања наоружања које већ поседују. Иран се суочио управо са овим проблемом током иранско-ирачког рата (1980–1988. године), када није могао да набави резервне делове за америчке авионе које је још 1970-их иранска влада увезла и на крају их је приземљила (Cooper, Bishop, 2000).

Полуга коју извозници наоружања поседују захваљујући могућности да редукују снабдевање земаљама увозницама довела је до тога да стручњаци за међународне односе сматрају да произвођачи наоружања заузимају хијерархијски супериорнији положај у односу на увознике. Ово, заузврат, подстиче земље да развијају домаћу одбрамбену индустрију, која им једина може гарантовати сигурне испоруке наоружања. Није случајно што су многе земље попут Ирана, Израела, Јужне Африке, Швајцарске, Шведске или Турске почеле да улажу велика средства у домаћу одбрамбену индустрију, након што су се нашле

под ембаргом примарних добављача (DeVore, 2013). Док су све већи трошкови и сложеност главних система наоружања навели многе стручњаке да се запитају да ли је тежња таквих земаља за сигурношћу снабдевања и даље рационална, недавна историја обилује случајевима малих и средњих земаља које су спречиле негативни утицај прекида снабдевања кроз способност да унапреде своје системе наоружања.

Иако сигурност снабдевања пружа један мотив земаљама да задрже домаћу одбрамбену индустрију, војна адаптација представља други мотив (DeVore, 2019a). Непредвидивост ратовања доводи до тога да се земље често сусрећу с непланираним изазовима када крену у рат. Победу, последично, односи она страна која се брже прилагодила реалности на бојном пољу. Чак и мале одбрамбене индустрије, у овим околностима, могу да унапреде капацитете земаља за прилагођавање захваљујући технолозима специјализованим за решавање тактичких проблема (Raska, 2016).

Ратни досијеи Израела и Србије, на пример, пружају обиље примера домаће одбрамбене индустрије која омогућује прилагођавање неочекиваним условима на бојном пољу (DeVore, 2017). Израелске компаније су помогле оружаним снагама да се прилагоде претњама које представљају побуњеничке ракете и противтенковско наоружање тако што су развиле противракетни систем „Гвоздена купола“ (Iron Dome) и претвориле тенкове у тешке оклопне транспортере пешадије. Одбрамбена индустрија Србије, с друге стране, између 1995. и 1999. године модификовала је ракете ваздух–ваздух које се испалују с лансера на земаљи, развила јефтине мамце и увела робусну командно-контролну инфраструктуру за очекиване ваздушне нападе НАТО-а. У међувремену, многи конкретни доприноси прилагођавању израелске и српске одбрамбене индустрије били су усредсређени на модификовање постојеће опреме за нове задатке и помоћ оружаним снагама у процени претњи.

Трећи главни фактор који мотивише одлуке земаља да задрже домаћу одбрамбену индустрију лежи у тешкоћама да се поново конституишу одбрамбени индустријски капацитети пошто они пропадне. Многе компоненте главних система наоружања имају двоструку намену (dual use) – војне и невојне (цивилне) функције. Без обзира на то, способност развоја и производње система наоружања зависи од специјализованих технолошких вештина које се стичу постепено и уз значајне напоре. Johnatan Severley (2007) показује да интеграција система (вештине потребне за уградњу бројних компонената у софистицирано наоружање и за управљање сложеним ланцима снабдевања) представља уско грло. Другим речима, земље које допуштају да се такве вештине запоставе због недостатка пројеката неће моћи да их успоставе када то буде потребно. На пример, Индија је 1960-их, уз помоћ западнемачких ваздухопловних инжењера, развила софистицирани млазни ловац НМ-24 Marut. Иако је развој тог авиона био тежак, пројекат је индијским ваздухопловним инжењерима и менаџерима омогућио стицање вештина потребних за управљање великим пројектима (Singh, 2011). Нажалост, крајем 1960-их и током 1970-их индијска влада је променила своје преференције с домаћег развоја ка куповини страних авиона (DeVore, 2016a). Индијски ваздухопловни инжењери били су ван праксе и пропустили су генерацију технолошког

развоја када су 1980-их индијски политички лидери поново одлучили да покрену пројекат домаћег борбеног авиона. Уложени су велики напори да се развије нови авион Тејас, који након три деценије још увек није потпуно оперативан (Cohen, Dasgupta, 2010). Бројни су примери земаља које су се трудиле да направе одређене категорије наоружања након предугих пауза, као што су проблеми Русије с развојем ратних бродова и Француске са изградњом носача авиона након паузе од тридесет година.

Пошто државе никада не могу бити сигурне у то како ће се развијати међународни односи, многе владе настоје да задрже одбрамбеноиндустријске вештине које су у овом тренутку непотребне, али су потенцијално неопходне у будућности. За очување таквих одбрамбеноиндустријских вештина могу се користити различите технике – у распону од либерализације извозне политике до изградње технолошких прототипова и успостављања транснационалних капиталних партнерстава. Штавише, владе и њихове одбрамбене индустрије повремено препознају своју неспособност да наставе развој главних система наоружања на чисто домаћој основи и промовишу међународну сарадњу у области наоружања као алтернативу (Hoeffler, 2012). Без обзира на то, жеља да се очувају одбрамбеноиндустријске вештине увек ће приморати многе земље да наставе улагања у домаће одбрамбене индустрије. Као резултат тога, отприлике 60 земаља данас поседује некакав облик одбрамбене индустрије иако многе од њих производе само мали дијапазон производа.

3.4. Истраживање, развој и производња наоружања и војне опреме

Упркос завршетку Хладног рата, оружане снаге у свету (мале и велике) настављају истраживањ и развој у сектору одбране. Силе у настајању, попут Кине, Индије, Турске, Јужне Кореје и Бразила, на пример, опредељују све већи део својих буџета за истраживање и развој наоружања и војне опреме. Неко се може запитати да ли су такве инвестиције резултат потребе за новим могућностима повезаним с постојећим или новим претњама и да ли резултати истраживања и развоја у сектору одбране одговарају очекивањима.

Од 1970-их у економској литератури се истраживање и развој у области одбране широко критикују због опортунитетних трошкова и релативне неефикасности у поређењу с цивилним истраживањем и развојем (Lichtenberg, 1995). Стога прилично изненађује да је овај део потрошње за одбрану био заштићен или барем сачуван од буџетских резова након завршетка Хладног рата иако су од почетка 1990-их постојали углавном нискотехнолошки сукоби.

Таква ситуација одражава промену парадигме у 20. веку. Одбрамбена индустрија и набавке за оружане снаге су вођене технологијом још од Другог светског рата и овај индустријски модел је опстао након распада Совјетског Савеза. Поставља се, онда, питање да ли је тржиште вођено технологијом и даље у стању да испоручи способности које су оружаним снагама потребне за данашње сукобе. Штавише, да ли приступ оријентисан на технологију

кореспондира с данашњим пословним моделом одбрамбене индустрије и да ли одговара истинској потреби да се суочи с потенцијалним претњама? Фокус на технологију већ пет деценија карактерише такозвани војноиндустријски комплекс.

Технолошка супериорност се сматра кључним елементом за постизање одбрамбене ефикасности, а истраживање и развој играју главну улогу у приступу напредним технологијама. Ово објашњава зашто су САД и западноевропске земље после Другог светског рата улагале велики део својих буџета у истраживање и развој апликација за одбрану. На пример, потрошња на истраживање и развој у САД представљала је само 0,8% федералног буџета 1940. године, али више од 10% до 1960. године.

Хладни рат је ојачао ову технолошко-центричну парадигму, пошто су Совјетски Савез и САД тражили средства која би обезбедила стратешку супериорност по сваку цену. У кључном документу о индустријској политици САД наводи се: „Уговори великих размера за одбрану и ваздухопловство обезбедили су индустрији САД спремно тржиште за које су прошириле производњу и тиме стекле драгоцено искуство, знање и економију обима“.

Заиста, оружане снаге су биле у могућности да потроше велике количине новца за истраживање и развој, као и постизање инкременталних иновација јер „мала предност у перформансама може значити опстанак“ (Dunne, Skons, 2009). Ова парадигма није само резултат потраге за технолошком супериорношћу већ и потребе да се избегну стратешка изненађења као резултат научних и технолошких иновација. Gansler каже: „Имамо оно што се назива технолошким императивом: зато што га можемо имати, морамо га имати (...) Технолошке могућности које резултирају постепеним променама се брзо прихватају и одушевљено гурају напред – можда превише беспоговорно“ (Gansler, 1989). Saunders et al. (1995) објашњавају да је императив спречити „технолошка изненађења“ која угрожавају националну безбедност. Услуге нису склоне ризику, али је истраживање, по дефиницији, ризично. Да би одржале технолошку супериорност, оружане снаге морају да издвоје значајан део својих ресурса за основна и примењена истраживања у областима технологија високог потенцијала. Без обзира на ефикасност таквих инвестиција, неуспех заправо може бити једна од пожељних карактеристика напредног истраживања и развоја јер показује да дату технологију не може користити ни противник.

Трендови војне потрошње показују да трка у одбрамбеним технологијама у западном свету остаје у средишту набавки за одбрану. Упркос завршетку Хладног рата, истраживање и развој у области одбране апсорбују велики део трошкова одбране, па ниједна земља није у стању да изазове улагања САД или земље НАТО-а у области одбрамбених технологија, барем на средњи рок. Постоји мишљење да се сукоби од 1990-их могу идентификовати као нискотехнолошки ратови. Први и Други заливски рат су то демонстрирали доказујући да најопаснији непријатељи не поседују високотехнолошке способности и да постоји велики технолошки јаз између земаља НАТО-а и већине других земаља. Заиста постоји технолошка баријера за достизање најнапреднијих војних способности (Middleton et al., 2006), које технолошки штите земље НАТО-а од било ког војног конкурента – укључујући Кину, Индију и Русију.

Ипак, истраживање и развој у области одбране остају централна компонента улагања у науку и технологију у великом броју развијених земаља које производе наоружање.

Зато су истраживање и развој у области одбране задржали кључну улогу у националним системима иновација земаља произвођача наоружања. Неко се може запитати зашто оружане снаге нису промениле своју стратегију, посебно зато што су њихови буџети под притиском и што недавни ратови нису захтевали напредне способности. У ствари, постхладноратовска ера показује да парадигма усредсређена на технологију није била повезана само са овим специфичним периодом већ представља радикалну промену у начину на који оружане снаге схватају војна питања. Ово је нарочито релевантно у САД, где је технологија постала и остаће суштинска димензија за добијање ратова. Иако технологија не даје ни јединствен одговор, нити је ефикасна сама по себи, она се сматра кључном у анализи претњи и одржавању војне доминације. То је разлог зашто се технолошки напори не сматрају само опцијом већ неопходношћу да се супротстави непредвидивом противнику. Овај став такође објашњава зашто су САД и Европа наставиле да троше преко 65 милијарди евра годишње на истраживање и развој у области одбране током последње деценије.

Одржавање технолошке супериорности захтева ефикасну технолошку политику у погледу оперативних и буџетских утицаја. Ово је разлог зашто истраживање и развој представљају између 1/4 до 1/2 трошкова опремања великих земаља НАТО-а. Таква политика може изгледати скупа, па је дискутабилно да ли је усредсређеност на технологију и даље релевантна за одбрамбене задатке. Надмоћ технолошкоцентричне парадигме може се лако идентификовати кроз званичне публикације великих земаља произвођача наоружања.

Поред лидера у истраживању и развоју у области одбране чини се да силе у настајању следе исту парадигму усмерену на технологију. Земље као што су Русија, Индија или Кина повећавају своја истраживања и развој у области одбране од 1990-их и тек треба да достигну ниво зрелости сличан оном код највећих потрошача НАТО-а. Проналажење поуздане статистике о потрошњи на истраживање и развој у сектору одбране у овим земљама је веома тешко и поузданост података је упитна. Чак је и Пентагон веома опрезан када процењује кинеску војну потрошњу.

Ипак, земље у развоју се све више фокусирају на рекламирање напредних технологија за своје одбрамбене способности, а ситуација је врло слична у Русији, Индији, Бразилу и Турској. Чини се да свака земља која има војне амбиције и довољно ресурса велики део свог буџета посвећује одбрамбеним технологијама. Преовлађивање технолошкоцентричне парадигме може се барем делимично објаснити еволуцијом међународних односа и трансформацијом претњи од краја 1980-их. Другим речима, оружане снаге виде технологију као средство за предвиђање претњи (у техничкој и оперативној перспективи).

Данашњи модел истраживања и развоја одбране, постављен током Хладног рата, чини се све мање прилагођеним за испоруку одбрамбених иновација по одрживој цени. Не само да су буџети измакли контроли већ би се могли довести у питање и избори

направљени у смислу циљева истраживања и развоја. Ово доводи до питања да ли истраживање и развој у области одбране обезбеђују војне капацитете или боље речено помажу у одржавању пословног модела одбрамбене индустрије.

Као највећи војни потрошач, САД пружају најрелевантније искуство о доминантном моделу истраживања и развоја у области одбране. Упркос удвостручењу глобалног буџета одбране, Пентагон доживљава технолошке неуспехе. Може се поставити питање да ли постоји систематско потцењивање трошкова развоја одабраних технологија или индустријска и технолошка база није у стању да пружи очекиване резултате. Ако Пентагон представља најочигледнији пример таквог померања, онда су и остале земље које производе наоружање у сличној ситуацији. Kirkpatrick (2004) и Pugh (2007) наглашавају да фиксни трошкови имају све већи удео у одбрамбеним програмима, а истраживање и развој представљају кључни елемент тих трошкова. Другим речима, такви програми изгледају преамбициозни у погледу технологије и перформанси.

У извештајима јавних ревизорских организација у Француској и Великој Британији закључује се да оружане снаге бирају „незреле“ технологије и постоји систематска пристрасност у набавкама у области одбране у корист квалитета иако овај избор резултира мањим бројем испоручених средстава–система. Такав контекст негује индустријско окружење у којем се компаније подстичу да промовишу напредну технологију, а не да минимизирају јединичне трошкове.

Стога се може запитати да ли тренутно истраживање и развој могу да постигну своје циљеве или их треба преиспитати, посебно да би се управљало контрастом између способности потребних одмах и развоја напредних система који могу да трају годинама, чак деценијама. Ово показује да се технолошкоцентрична парадигма у одбрани не односи само на специфичну еру конфронтације Истока и Запада већ, због неизвесности у вези с међународним односима, представља суштинску карактеристику одбране у 21. веку. Ипак, ова чињеница не одређује ефективност истраживања и развоја у области одбране. Парадигма усредсређена на технологију фаворизовала је развој високотехнолошке одбрамбене индустрије, па њене компаније покушавају да очувају свој пословни модел уместо да га реконструишу како би се прилагодили потребама оружаних снага.

3.5. Стратегија и војна политика земље

Све земље (државе) по стратегији и степену друштвено-политичког и привредног развоја сврставају се у три групе:

1. САД, Немачка, Француска, Велика Британија, Италија, Шведска, Русија, Кина, Индија, Јапан, Јужна Кореја, Израел, Јужна Африка, Турска,
2. земље које се ослањају на страну помоћ (неке земље Латинске Америке, Азије и северне Африке, земље Источне Европе које су припадале социјалистичком блоку),

3. неразвијене земље и неке земље у развоју.

Логична претпоставка је да стратегија диктира и војну политику земље.

Земље из прве групе располажу модерно опремљеним оружаним снагама, прилагођеним војној доктрини.

У земљама друге групе постоје две различите војне политике и две стратегије одбране. Једне својим концептом одбране обезбеђују политичку самосталност и независност, а друге прилагођавају свој концепт одбране или подређују војној стратегији земље на коју се највише ослањају.

Земље треће групе немају конзистентну одбрамбену стратегију, већ је прилагођавају актуелним унутрашњим односима и могућностима.

Наведена класификација имала је смисла у стању биполарности. У садашњем тренутку, међутим, цивилизација се креће из глобалне биполарности у неко ново стање у којем се намеће „нови светски поредак“ и у којем ће једна сила (држава) управљати правилима игре. Одговор на питање колико ће овај „пројекат“ успети захтева свестрана разматрања. Сигурно се може тврдити да у скорој и даљој будућности цивилизација неће остати без наоружања, неће нестати војне силе и неће бити политички и економски самосталне земље без оружаних снага.

Од почетка специјалне војне операције Русије у Украјини фебруара 2022. године постало је очигледно да се свет променио у схватању тренутног и будућих проблема. Вишедеценијском доминацијом САД у многим областима, првенствено у војноиндустријском комплексу, економији и финансијама, наметају својих ставова и понашања другим земљама, поремећена је структура међународних односа у којима само једна сила (држава) одлучује о свему. Од почетка операције очигледно је да су њени војни аспекти надвладани политичким и економским, који се односе на испоруке нафте и гаса из Русије осталим земљама Европе и света. САД су одмах осудиле понашање Русије и јасно поручиле савезницима у НАТО-у да прекину односе с Русијом. То су, поред њих, урадили Аустралија, Нови Зеланд, Јапан и Јужна Кореја. С друге стране, пратећи актуелна дешавања на светској политичкој и војној сцени, две највеће земље света Кина и Индија нису се једнострано прикључиле Русији, него су указивале да економске и друге санкције које су САД (и њени савезници) увеле Русији не воде решењу проблема и још више отежавају ситуацију око снабдевања нафтом и гасом.

Гледајући историјски, политички и економски контекст дешавања после Другог светског рата, САД су увек имале у виду стицање профита, обезбеђење своје економије од свих изазова, ризика и претњи и наметање углавном штетних ставова (уговора) осталим земљама света. Тако су и случају прекида снабдевања руским гасом опет профитирале јер је цена америчког гаса много већа од руског. Међутим, по ултиматумом одбране и заштите, остале земље НАТО-а су без поговора прихватиле амерички „савет“ и окренуле се алтернативним начинима снабдевања. Осим прекида снабдевања гасом и нафтом, проблеми су се манифестовали и у прекиду испорука житарица из Русије и Украјине, који су највећи светски извозници пшенице, кукуруза и других пољопривредних производа.

Може се констатовати да свака земља одлучује о располагању оружаним снагама, њиховом опремању и сарадњи с другим земљама. Земље које немају потпуно заокружене капацитете за производњу наоружања и војне опреме ослањају се на друге земље, највише оне с којима имају коректне политичке и економске односе.

Међутим, набавка наоружања и војне опреме од стране снажнијих и технолошки напреднијих земаља повезана је с тренутно важећим интересима. Ако се зна да су САД после Другог светског рата започеле рат у Вијетнаму, да су учествовале у рату у Кореји, да су интервенисале у Ираку, Авганистану, Либији, Никарагви, Панами, да подржавају Израел у нападима на Палестину, да „помажу“ Саудијској Арабији у сукобу с Јеменом, да су одржавале статус Хладног рата са Совјетским Савезом дуже од тридесет година, поставља се питање које земље наручују наоружање и војну опрему од САД и који су мотиви тих наруцбина.

Пре почетка ирачко-иранског рата САД су снабдевале савременим средствима наоружања и војне опреме режим шаха Резе Пахлавија у Ирану. Када је 1979. године на власт дошао ајатолах Хомеини, САД су промениле свој став према Ирану и окренуле се ка Ираку и снабдевале га неопходним наоружањем и војном опремом. Када се ситуација у Ираку променила и када је Садам Хусеин постао сметња америчким политичким, економским и војним интересима, прогласиле су га дикатором и физички ликвидирале. Слична ситуација била је у Либији, где је на власти био Моамер Гадафи, који одједном није одговарао САД и оне су га с коалиционим снагама исто тако ликвидирале. Данас су оружане снаге Ирака и делимично Либије организоване и опремљене наоружањем и војном опремом које су им испоручиле САД и коалициони партнери (Велика Британија, Француска).

Слична ситуација десила се после пада Берлинског зида и распада Совјетског Савеза. САД су током Хладног рада помагале Немачку (Савезну Републику), да би после укидања Варшавског уговора почеле да придобијају бивше социјалистичке земље. Како би се појачао политички и војни интерес за проширење НАТО-а, у тај савез одмах су примљене Пољска, Мађарска, Чехословачка, Бугарска и Румунија. Први корак после пријема у НАТО био је да се те земље ослободе залиха наоружања и војне опреме заосталих од Совјетског Савеза, све у циљу некакве интероперабилности. Данас су те земље опремљене искучиво арсеналима западног порекла и њихова употреба и одржавање зависе од испоручилаца из западаних земаља.

Сви ови примери говоре у прилог чињеници да су САД прошириле домен свог политичког и војног ангажовања на читав свет и да нема земље коју не притискају да се определи за америчко наоружање и војну опрему. Слична ситуација је и с другим западним земљама (Немачка, Француска, Велика Британија, Шведска).

С друге стране, Индија је деценијама била опредељена за набавке наоружања и војне опреме из Совјетског Савеза (Русије), али је недавним потписивањем уговора са САД и то промењено. Тако се индијске оружане снаге опремају средствима наоружања и војне опреме из многих земаља у свету.

Кина је имала различите приступе опремању сопствених оружаних снага. После Другог светског рата опремала се средствима наоружања и војне опреме искључиво из Совјетског Савеза. После захлађења међусобних односа, Кина се окренула реверзном (обрнутом) инжењерингу, тј. испоручивала је делове и склопове из наоружања које је добила од Совјетског Савеза. У последње време Кина се поново вратила дугогодишњем испоручиоцу (сада Русији), а сарадња је проширена на многе области.

Тајван, као саставни део Кине (по њиховом ставу) снабдева се наоружањем и војном опремом искључиво од САД, евентуално Јужне Кореје и Јапана. Јужна Кореја је, опет, због дугогодишњег сукоба са Северном Корејом, потпуно окренута према САД.

Русија је у овој констелацији односа окренута снабдевању оружаних снага земаља Африке, Азије, Блиског истока и неких европских земаља. Међутим, сукоб са Украјином већ је допринео да се Русија истисне са тржишта наоружања и војне опреме, што потврђује чињеница да више није други највећи извозник, одмах иза САД. Пад извоза у последње две године (2022–2024) је велики и сада друге земље заузимају њене позиције.

На основу свега наведеног може се закључити да су стратегије опремања оружаних снага резултат дешавања у свету и регионима. Друго, неуралгична подручја, садашња и будућа, увек ће захтеви наоружање, па његова набавка представља национални интерес. Ослањање на друге земље–партнере зависи од констелације њихових односа, као и користи које земље извознице имају. Као у случају испорука наоружања земљама извозницама нафте, склапају се повољнији аранжмани и процене у вези са заштитом људских права, стања демократије и осталог, нису примарни фактори у одлукама о наоружавању. С друге стране, постављају се велике баријере, захтева поступање у складу са тзв. правилима игре, па се намеће ембарго или се одређују средства наоружања и војне опреме под знаком питања. Пример је обустава испоруке авиона F-35 Турској од стране САД јер је Турска набавила и инсталирала системе ПВО С-400 набављене од Русије. То се сматра подршком Русији и одступа од неких принципа којима се воде САД и други извозници, чије је неотуђиво право да испоручују системе и средства наоружања према сопственим проценама.

3.6. Материјализација политике наоружавања

Када се располаже оружаним снагама, материјализација усвојене одбрамбене концепције своди се на неколико могућности, чији је заједнички интерес њена реализација са што мањим трошковима. У основи, постоје три могућности материјализације одбрамбене концепције (Stamatović, 2001):

- потпуна или скоро потпуна самосталност у опремању (земље прве групе),
- самосталност у опремању која омогућује вођење самосталне политике и управљање развојем (земље друге групе),
- потпуно или претежно опремање увезеним наоружањем и војном опремом.

Потпуна или скоро потпуна самосталност у опремању оружаних снага подразумева развијен истраживачко-развојни рад, стално и довољно финансирање, те снажан војоиндустријски потенцијал. Скоро потпуна самосталност важи за опремање наоружањем и војном опремом у периоду мира. По правилу, земље прве групе су у стању да се у ратним условима потпуно опремају из сопствених (домаћих) извора. Набавке мањег дела наоружања и војне опреме у иностранству проистичу из економског интереса – набавља се оно што би у домаћој производњи било скупле. У време Хладног рата то су радиле САД, Сојветски Савез, Кана и Велика Британија.

Развијене земље које своју одбрамбену политику заснивају на опремању оружаних снага потпуно или претежно из домаће производње на бази сопственог развоја за набавку наоружања и војне опреме издвајају око 30%, а за научноистраживачки рад од 5 до 10% војног буџета. Ако се опремање оружаних снага обезбеђује увозом, односно претежно увозом, нема потребе за истраживачко-развојним радом, а ако се и располаже извесним производним капацитетима, производња у њима заснива се углавном на страним лиценцама.

Истраживачко-развојни рад у области ратне технике је прва, одлучујућа карика у реализацији концепта самосталног опремања властитих оружаних снага. Улагања у истраживање и развој за потребе одбране чине 1/4 укупних светских трошкова истраживачко-развојне делатности. За реализацију истраживачких и развојних програма који треба да обезбеде материјализацију усвојене одбрамбене доктрине из војних буџета развијених земаља издваја се око 10%.

Процењује се да је последњих двадесет година на реализацији истраживачких и развојних програма за војне потребе ангажовано више од милион стручњака (инжењера и техничара). У САД на пословима војног истраживања и развоја ангажовано је око 2/3 научних радника од укупно расположивог потенцијала. Сличан однос важио је и у Совјетском Савезу (за Русију нема поузданих података). Али, не треба сметнути с ума Кину, Индију, Турску и друге земље у којима је последњих година успостављена импресивна мрежа научноистраживачких организација (института, опитних центара, лабораторија). Велика средства по апсолутној вредности која се у неким земљама (Француској, Немачкој, Великој Британији, САД, Јапану) улажу у истраживања и развој за војне потребе расподељена су на фундаментална истраживања (око 10%, а у САД чак до 20%), примењена истраживања (око 30%) и развој (око 60%). Фундаментална истраживања финансира скоро искључиво држава, а развој у неким земљама (осим САД и Русије) финансирају заједнички држава и индустрија.

Све земље с развијеним истраживачко-развојним радом за војне потребе посебну пажњу посвећују институционалној основи и нивоу организованости овог рада, нарочито трајању и трошковима реализације развојних програма. Истраживачко-развојна институција у области војне технике може остварити очекиване резултате ако располаже кадровима одговарајуће квалификационе/старосне структуре, савременим лабораторијским капацитетима, максимално софистицираном информатиком,

савременим методама управљања пројектима и најмање „критичном кадровском основном“ на сваком пројекту.

Одговарајућа квалификациона структура подразумева довољан број стручњака високог нивоа знања и креативности и рационалан однос броја таквих стручњака и броја осталих сарадника. Раније се сматрало да у истраживању и развоју у области војне технике број истраживача (с факултетским образовањем) треба да чини највише 1/4 ангажованих радника (техничара, висококвалификованих радника, лабораната, административних радника).

Данас је овај однос промењен захваљујући коришћењу рачунара и аутоматизацији неких процеса (нпр., пројектовање помоћу рачунара, претраживање података, примена софтвера за прорачуне итд.). Примена нових технологија, опитне опреме, софтвера и математичких анализа спадају у домен аутоматизације, па људски фактор има велики утицај на процесе. Сечено знање и искуство, пракса и познавање појава обезбеђују да се истраживање не продужи унедоглед, већ да се у границама реалног добију одговарајуће повратне информације.

Природа истраживања и развоја у области војне технике, изузетна сложеност појава које се истражују, екстремни услови у којима се одвијају процеси који се истражују или се проверава њихов ток захтевају најмодернију лабораторијску опрему и полигонска испитивања. Реализација истраживачког, посебно сложеног развојног програма није могућа без стручњака за системску анализу, па вође пројеката морају бити стручњаци са искуством и школовани специјалисти за системску анализу.

3.7. Ослањање на сопствене снаге – национална самодовољност

Одбрамбене индустрије у многим земљама су важно оруђе система националне безбедности, као и подршке домаћем економском расту и иновацијама. Поред развијених, и земље у развоју оснажују успостављање и одрживост домаће одбрамбене индустрије. Из овог контекста указује се да је одбрамбена индустрија земље способна да дизајнира и производи војна добра и услуге у широком спектру потреба оружаних снага, уз мало или никакво учешће стране технологије. То доводи до следећег питања: Који фактори инхибирају или јачају аспект ослањања на сопствене снаге у овим индустријама? Иако су фактори који утичу на пословне перформансе одбрамбених индустрија проучавани из перспективе менаџмента, још увек се о њима у земљама у развоју мање зна.

Познато је да одбрамбена индустрија подразумева владине и комерцијалне организације укључене у истраживање, развој, производњу и одржавање наоружања и војних објеката. Иако формирање ових индустрија у већини земаља у развоју наглашава политичке и националне стратешке мотиве, као и владине обавезе, многе земље схватају њихов значај док примењују индустријске и менаџерске иновације. Из овог контекста, промену карактеристике трансформација глобализоване одбрамбене индустрије. Такође, обухвата

области копродукције, партнерстава, спајања и аквизиција, као и заједничких улагања у вези с повећаним трошковима производње наоружања. Земљама у развоју трансформација омогућује развој одбрамбених производних капацитета и индустријских политика усмерених на тржишне нише. Штавише, притисак на одбрамбену индустрију и државни буџет значајно се смањује кроз извозно оријентисану индустријску политику, либерализацију тржишта и приватизацију.

Одрживе пословне перформансе су најважнији фактор самодовољности (јаке и независне) одбрамбене индустрије у ери постмодерне индустријализације, чиме се стиче организациони успех у конкурентском окружењу. Да би побољшала учинак, свака индустрија развија скуп конкурентских стратегија способних да одреде конкурентски образац индустрије, циљеве које треба постићи и политике које треба развити. Ове стратегије се затим преводе у циљеве или активности које обављају пословне јединице. Одатле, свака конкурентска стратегија треба да се фокусира на решавање нових друштвених и технолошких изазова како би се постигле одрживе пословне перформансе и предности. Такође, било каква конкурентска предност не може се одвојити од иновација.

Одбрамбена индустрија је производна делатност коју карактерише производња различитих средстава наоружања и војне опреме. Процес производње у њој представља отворен систем јер је повезан са осталим привредним делатностима. У односу на осталу индустрију, компаније одбрамбене индустрије налазе се у посебном положају:

- имају ограничено тржиште у земљи и иностранству,
- за извоз производа потребно је посебно одобрење надлежних државних органа,
- технички услови производње су строжи,
- подаци о капацитетима и њиховом обиму, технологији, пројектима, задацима, испорукама појединим земљама и сл. представљају државну или војну тајну и захтевају посебне мере обезбеђења,
- квалитет производа контролишу војни контролни органи.

Опремање властитих оружаних снага ослањањем на сопствене снаге или туђу војну помоћ је стратешко питање државне политике, које има велики значај за мале земље. Стога државна политика малих и релативно малих земаља треба да одговори на следећа питања:

- Да ли је нужно располагање оружаним снагама и ако јесте – које величине и структуре?
- На који начин опремати сопствене оружане снаге наоружањем и војном опремом, имајући у виду економске и привредне могућности земље?

За земље које се одреде за самосталност у опремању сопствених оружаних снага у мери која омогућује вођење независне политике и самостално управљање сопственим привредним развојем производња наоружања и војне опреме из сопственог развоја доноси многе бенефите привреди (Radić, Radić, 2018). Поред уштеде, истраживачко-

развојни и производни рад у области одбране јача научни потенцијал земље. Коначно, производи наоружања и војне опреме имају одговарајуће перформансе и потребан квалитет, па се њиховим извозом може остварити и знатан девизни прилив (Stamatović, 2001, Radić, 2014).

Поред наведених, основни разлози за одржавање и развој производних капацитета одбрамбене индустрије су следећи.

- Безбедносни разлози:
 - пракса увођења санкција на увоз наоружања и војне опреме појединим земљама (такво искуство имали су Израел, Турска, Бразил, Србија),
 - ослањање на сопствене капацитете (на примеру Србије) показало се одлучујућим за одбрану у периоду санкција и каснијег ратног стања 1999. године,
 - увоз наоружања и војне опреме у критичним ситуацијама подложен је профитерско-трговачким малверзацијама и уценама.
- Производња наоружања и војне опреме у малим и релативно малим земљама може да обезбеди 50–60% потреба оружаних снага.
- Средствима наоружања и војне опреме из домаће производње може се компензовати увоз средстава контраиспорукама (офсет аранжмани).
- Дугогодишње искуство и традиција у производњи су гарант даљег развоја ове индустријске гране.
- Одбрамбена индустрија, зависно од квалитета, цене и потреба тржишта за производима наоружања и војне опреме извозно је оријентисана.
- Економски интерес се огледа у смањењу цена средстава наоружања и војне опреме домаће одбрамбене индустрије у односу на увозну робу.

Имајући у виду садашњи тренутак и покретање специјалне војне операције Русије у Украјини, очигледно је да постојање производних капацитета обезбеђује снабдевање војске потребним артиклима наоружања и војне опреме. Украјина је пре почетка операције била респектабилан фактор у сфери одбрамбене индустрије, одбрамбених технологија и значајан актер на светском тржишту. У производним погонима њене одбрамбене индустрије деценијама су се производили познати системи и средства, располагала је значајним истраживачко-развојним потенцијалом и великим бројем института, лабораторија и завода.

Међутим, специфичност и дуготрајност ратних дејстава довели су до ситуације да су многи погони и производни капацитети уништени и да Украјина нема могућности опремања из сопствених извора. Такође, количине муниције и других средстава потребних за војне операције су вишеструко повећане, тако да ослањање на страну (спољну) помоћ земаља НАТО-а и других делимично задовољава исказане потребе. То значи да одржавање сопствених производних и пратећих истраживачко-развојних

капацитета представља национални приоритет и да се о томе мора водити брига. Такође, то значи и да попуна ратних материјалних резерви има велики значај у ситуацијама сличним специјалној војној операцији јер у ратним условима мора рационално да се резонује.

Ако се анализирају стање међународних односа, њихов развој у будућности, геостратешки положај и политичко опредељење Србије, рационална варијанта концепције снабдевања војске наоружањем и војном опремом је ослањање на сопствене снаге у развоју и производњи.

Имајући у виду све наведено, циљеви политике у војнопривредном сектору треба да буду:

- обезбеђивање опремања војске средствима наоружања и војне опреме која се у садашњим условима могу производити у домаћим компанијама одбрамбене индустрије,
- максимално ангажовање капацитета за одржавање и ремонт,
- обезбеђење континуитета истраживачко-развојног рада у подручјима савремених технологија, уз стабилну финансијску подршку земље,
- повећање продуктивности и економичности пословања компанија одбрамбене индустрије ради успешног наступа на страним тржиштима,
- стварање услова за кооперацију у развоју и производњу сложених система и заједнички наступ на светском тржишту, како компанија одбрамбене индустрије и цивилних компанија у земљи, тако и са страним партнерима на ширем, међудржавном нивоу.

III. ПРОМЕТ НАОРУЖАЊА И ВОЈНЕ ОПРЕМЕ

Наоружање није само роба којом се може трговати већ и оруђе спољне политике, међународних односа и геополитичких стратешких питања. С једне стране, увоз наоружања може утицати на агресивније понашање примаоца наоружања. С друге стране, може бити сигнал ривалима да примаоци појачавају моћ како би покренули превентивни рат. Промет наоружања спада у научну дисциплину у којој су спољнополитичка питања – безбедност, људска права и међународни систем равнотеже моћи повезана са економским питањима – пословање, трговина и профит.

У литератури о промету наоружања фундаментално питање је сазнати какав је његов утицај на стабилност земље примаоца наоружања. Другим речима, да ли увезено наоружање води миру или изазива сукоб? У бројним истраживањима истиче се да трансфер наоружања може имати позитиван и негативан ефекат на сукоб, зависно од низа повезаних ситуација. Озбиљност сукоба, због чега (кога) је сукоб настао, историјске и географске везе ривала, врсте наоружања којима се тргује, постојеће залихе наоружања у земаљама, менталитет доносилаца политичких одлука, посвећеност савезницима и склоност страним интервенцијама – све су то силе које обликују однос између промета наоружања и сукоба.

Међутим, истраживања у овој области упозоравају на негативне последице промета наоружања у критичне регионе у којима постоје трке у наоружању и насилни догађаји (преврати, одметничке и терористичке акције). На пример, испоруке наоружања земљама Трећег света нису једини разлог учесталости сукоба, већ лак приступ напредном наоружању који води до штетних регионалних трка у наоружању, ескалације и продужавања сукоба. Одређена емпиријска истраживања анализирају ефекат увоза наоружања на почетак грађанског сукоба и закључују да иако увоз наоружања није узрок сукоба, у нестабилним условима он значајно повећава вероватноћу избијања сукоба. Дакле, наоружање није ефикасно средство одвраћања, штавише подстиче ескалацију сукоба.

Краус у историјској анализи (Krause, 1995) истиче три таласа међународне мреже за промет и производњу наоружања. Први талас, од 15. до 17. века, праћен је периодом релативно стабилног војног и технолошког развоја. Други талас започео је средином 19. века, брзим развојем Индустријске револуције и довео је до преобликовања догађаја Другог светског рата. Коначно, трећи талас одвија се од Хладног рата до данас. Штавише, Краус идентификује пет фаза у тим таласима. У првој фази неке земље препознају значај војне технологије и касније постају водећи добављачи у глобалној мрежи. У другој фази расте тражња за наоружањем и евидентна је експанзија промета наоружања. У трећој фази расте тражња за технологијом производње наоружања, као и за готовим системима. У четвртој фази на међународном тржишту наоружања примећује се повећана конкуренција између добављача, убрзава се трговина

наоружањем, као и капацитети за производњу. У завршној фази успорава се дифузија војно-технолошких иновација.

1. ПОСЛОВИ У ВЕЗИ С НАОРУЖАЊЕМ И ВОЈНОМ ОПРЕМОМ

Глобално тржиште наоружања и војне опреме значајно се разликује од других тржишта. У суштини, кључни играчи на овом тржишту су државе. Оне утврђују војни буџет и наруџбине, што, заузврат, одређује снагу строго контролисане производње наоружања и војне опреме и њену међународну позицију. Истовремено, државе укључене у ово тржиште руководе се пре свега политичким разлозима – извозе наоружање да би ојачале и прошириле сопствену геополитичку сферу утицаја. Такође се верује да извоз наоружања доприноси побољшању трговинског биланса земаља извозница, очувању радних места, подстицању иновација и повећању конкурентности одбрамбене индустрије.

До данас не постоји консензус о томе у којој мери извоз наоружања и војне опреме утиче на националне економије. Бројке о приходима од извоза савременог наоружања и војне опреме често прикривају пратеће трошкове јавних инвестиција у војноиндустријски комплекс. Истовремено, на тренутно стање и динамику тржишта наоружања директно утичу размере актуелних оружаних сукоба. Све земље које имају територијалне спорове су потенцијални купци наоружања и војне опреме. Ова чињеница одређује специфичности тржишта и његову поделу на сива и црна тржишта.

Питање унутрашње правне регулативе о производњи и промету наоружања и војне опреме нема општеприхваћено гледиште. Механизми за контролу производње и промета наоружања разликују се од земље до земље. Земље са ауторитарним системима су активније у производњи наоружања и његовом извозу и користе сопствени војноиндустријски комплекс као оруђе утицаја. У демократским земаљама ситуација је супротна – делатности војноиндустријског комплекса и промета наоружања се ретко помињу иако их карактерише већа транспарентност у буџетирању и промету. Данашње глобално тржиште наоружања и војне опреме је сегмент тржишта високотехнолошке робе које се интензивно и динамично развија. Последње две деценије ово тржиште је претрпело значајне промене. Актуелни трендови на глобалном тржишту наоружања и војне опреме уско су повезани с тренутним стањем војноиндустријског комплекса доминантних земаља у овој области.

1.1. Специфичности тржишта наоружања и војне опреме

Не постоји генерално усаглашена дефиниција производње наоружања. Напори да се развију дефиниције које обухватају све аспекте ове области су се показали тешким. У општем смислу, производња наоружања се може дефинисати као производња војних добара (робе) и услуга. Војна добра (роба) укључују системе наоружања и све друге производе развијене и произведене за војну употребу, али искључују предмете опште

намене (храна, струја, обични рачунари и грађевински радови). Војне услуге је теже дефинисати. Активности као што су истраживање и развој, тестирање и евалуација система наоружања, маркетинг, продаја, одржавање, сервисирање и поправки таквих система идеално би требало да буду укључене у дефиницију производње наоружања, али у пракси то није случај. Ове активности често спроводе приватне компаније, које добијају све већи значај. Поред тога, постоји широк спектар других врста услуга које приватни сектор пружа војном сектору, а које нису директно повезане са системима наоружања, већ са војним функцијама.

Важна тешкоћа у дефинисању производње наоружања је одлучивање о обиму дефиниције у погледу процеса производње и ланца снабдевања, односно да ли у њу треба укључити производњу подсистема, компонената и делова. Најчешће се термин производња наоружања користи само за производњу коначних система наоружања.

Компаније за производњу наоружања могу се дефинисати на различите начине. У овој дисертацији се дефинишу као компаније које се баве производњом наоружања, без обзира на удео продаје војне опреме у укупној продаји компаније. Мало компанија производи искључиво за војно тржиште јер већина има мешовиту војну и цивилну производњу.

Слично томе, термин индустрија наоружања се понекад односи на збир компанија за производњу наоружања, док се у другим случајевима односи само на делове ових компанија за производњу наоружања. Разлика може бити велика јер производња наоружања може имати мали удео у укупној продаји и запошљавању. У овој дисертацији термин индустрија наоружања се односи само за активности компанија које се баве производњом наоружања.

Уопштено говорећи, сви ови терминисе користе на прилично флуидан начин, посебно у емпиријским студијама, због тешкоћа да се било која дефиниција правилно примени у стварном свету и да се пронађу одговарајући подаци. Подаци о производњи наоружања се не приказују посебно у званичној индустријској статистици, пошто се одбрамбена индустрија не третира као засебан индустријски сектор, већ се простире на неколико индустријских сектора, као што су авиони и свемирске летелице, хемикалије, моторна возила, транспортна опрема и наоружање и муниција. Стога се доступни подаци заснивају на различитим истраживањима индустрије која спроводе владе, индустријске асоцијације и истраживачке институције.

Пракса компанија у објављивању података о њиховој одбрамбеној производњи се веома разликује. Премда већина компанија даје прилично детаљне информације у својим годишњим или тромесечним извештајима, друге не сачињавају посебне статистике или такве податке третирају као тајне. Компанијама је често тешко да одвојено специфицирају приходе, профите и запосленост у пословном сегменту војне компаније зато што већина компанија за производњу наоружања производи и за цивилно тржиште и ресурси се крећу између цивилног и војног производног процеса.

За време Хладног рата у већини земаља које су производиле наоружање владе су биле главни купац и регулатор извоза. То значи да су величина тржишта, структура и промет одређени владином политиком. Опште карактеристике тржишта наоружања су следеће (Dunne, 1995):

- нагласак на перформансама наоружања високе технологије пре него на трошковима,
- подношење ризика од стране влада које финансирају истраживање и развој и, у неким случајевима, обезбеђују улагања у капитал и инфраструктуру,
- разрада правила и прописа о уговорима као резултат недостатка конкурентног тржишта,
- блиски односи између компанија за производњу наоружања, извршних органа власти и војске,
- постојање националних монопола у другим земљама (осим у САД).

Ове карактеристике су креирале тржиште које има тенденцију да фаворизује компаније специјализоване за производњу наоружања, пошто знају како да заобиђу бирократију и имају контакте за набавку у војсци и извршној власти. Оне су фокусиране на то да постану стручњаци за извлачење новца уместо да буду успешне на комерцијалним тржиштима. Компаније чак захтевају укључивање у програме развоја технолошки напредних система наоружања, као најбољег начина за добијање додатних уговора о производњи. Ово доводи до ситуација у којима компаније свесно потцењују ризик или трошкове да би добиле иницијалне уговоре. Осим тога, из реализованих програма очигледно је да војска непрестано тражи стална технолошка побољшања током трајања уговора, што омогућује поновно преговарање или додатна плаћања, обично у корист извођача. Додела великих уговора за истраживање и развој с ризиком који сноси држава, заједно са специфичним врстама уговора о производњи с гарантованим покрићем трошкова, генерисала је тенденцију ка високој профитабилности упркос ниској ефикасности производње.

Као резултат структуре тржишта развиле су се баријере за улазак и излазак, што је довело до тога да је хладноратовска индустрија наоружања показала изузетну стабилност у смислу структуре главних компанија за производњу наоружања. Ове баријере – тржишне, технолошке и процедуралне – значе да је компанијама било тешко да уђу или да пређу из статуса подизвођача у сектор одбране да би производиле системе наоружања, већ и да је одбрамбеним компанијама тешко да напусте индустрију. Нагласак на перформансама и велики обим програма истраживања и развоја повезани су с трендом раста трошкова, што заузврат отежава појединим компанијама или појединим земљама развој нових и напреднијих система наоружања. Ово је створило притисак у индустрији наоружања ка концентрацији на мање или веће компаније и ка међународној сарадњи.

Везе између великих компанија за производњу наоружања, државе и војске описане су као војноиндустријски комплекс, који одражава међусобну везу група са сопственим интересом за производњу наоружања, без обзира на рационална разматрања националне безбедности. Поред тога, док је већина производних индустрија постала мултинационална, одбрамбена индустрија је остала национална, а мање земље које нису могле да приуште велике фиксне трошкове биле су приморане да увозе главне системе наоружања.

С падом тражње након Хладног рата доведена је у питање способност чак и највећих земаља да одрже домаћу одбрамбену индустријску базу. Владе су морале да одлуче да ли да дозволе спајања и аквизиције како би смањиле конкуренцију, а посебно да ли да дозволе спајања и аквизиције које укључују стране партнере. Међутим, иако су настале одређене промене у величини и структури глобалне индустрије наоружања и у природи војних добара и услуга које ова индустрија испоручује, тржиште наоружања је углавном задржало своје специфичности.

Капацитет за развој и производњу главних система наоружања концентрисан је у осам до десет земаља у свету, а само неколико земаља има технолошки значајно развијену одбрамбену индустријску базу. Иако одређени број земаља има производне капацитете за мало оружје и лако наоружање и неколико великих система, оне зависе од увоза главних система наоружања.

Међутим, веома је тешко прецизно проценити величину и структуру светске индустрије наоружања пошто за већину земаља не постоје званични подаци о укупној производњи. Уз то, сарадња компанија у земљи и међу земљама, као и спајања и аквизиције, стварају додатне тешкоће и сугеришу да свака анализа структуре одбрамбене индустрије треба да се подели на националну и међународну. Такве процене морају се ослањати на процене засноване на различитим методама (Brzoska, 2019). Једна метода је метода анализе садржаја званичних докумената о продаји наоружања сто највећих компанија у свету и њиховој географској дистрибуцији. Друга метода је процена националне производње наоружања на основу података о набавци наоружања умањеној за увоз наоружања и плус извоз наоружања.

Од краја Хладног рата производња наоружања претрпела је дубоке промене у већини делова света, подстакнуте следећим факторима:

- брзим развојем војне технологије повећан је садржај истраживања и развоја напредних система наоружања, што их чини тежим за финансирање,
- променљивим односом између војне и цивилне технологије, при чему цивилна технологија у многим областима преузима водећу улогу и постаје све важнија у производњи војне опреме,
- променама у обиму тражње за војним добрима и услугама широм света,
- квалитативним променама тражње услед промењених војних доктрина и начина ратовања,
- индустријским политикама владе.

Брзи развој војне технологије је дугорочан тренд, али је у великој мери резултат „револуције у војним пословима“ (RMA – Revolution in Military Affairs), која укључује низ софистицираних технологија потребних за концепт мрежноцентричног ратовања. Ово је имало бројне последице на тржиште и одбрамбену индустрију, укључујући већи садржај истраживања и развоја напредних система наоружања. То их је учинило тежим за финансирање јер утичу на структуру одбрамбене индустрије на националном и глобалном нивоу.

Током Хладног рата војне технологије биле су испред цивилних, али је развој цивилне технологије сустигао и заменио војну технологију у многим областима, посебно у електроници и информационим технологијама. Недавно се то манифестовало у концепту хибридног ратовања, који се дефинише као синхронизована употреба више инструмената моћи прилагођених специфичним рањивостима у читавом спектру друштвених функција да би се постигли синергијски ефекти.

У основи, све већи обим безбедносних претњи у савременом друштву омогућио је развој ширег концепта ратовања и нове захтеве за способностима, што обезбеђује нове и опсежније улоге војног сектора. Комбинација конвенционалних начина ратовања с новим тактикама (укључујући сајбер ратовање) проширила је улогу сектора безбедности на цивилне области, посебно на интернет и друштвене медије. Као таква, ојачала је постојећи развој у одбрамбеној индустрији.

Промене које ово имплицира за одбрамбену индустрију највидљивије су, и можда најизраженије, у САД, али постоје и у већини других земаља великих произвођача наоружања. Брзи развој високих технологија омогућио је већу понуду технологија које имају војну примену и додатно створио потребу за развојем нових способности. Напредни микропроцесори омогућили су развој низа технолошких апликација за авионе, сателите, беспилотне летелице и бежичне комуникације, као и развој вештачке интелигенције. Слично томе, развој у области роботике пружио је нове могућности војним системима. Сајбер безбедност је важна у цивилном сектору против растућих софистицираних напада и с развојем концепта хибридног рата генерисала је тражњу војске за технологијама за сајбер нападе и сајбер одбрану.

Тренд војне специјализације био је најизраженији у САД и Великој Британији. Напори америчких компанија на диверзификацији нагло су прекинути након одлуке Министарства одбране да стимулише спајања и аквизиције. Ово је уврстило главне америчке компаније – Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman i Raytheon – међу четири од пет најбољих компанија у SIPRI Топ 100 компанија. Мотивисана новом америчком политиком војне модернизације и развоја нове генерације система наоружања, технички изазовна и разнолика природа војних захтева подстакла је компаније да додају нове способности како би се боље позиционирале у односу на конкурентске компаније и освојиле различите пројекте.

У Европи, с много мањим националним тржиштима, националне индустрије наоружања већ су биле високо концентрисане. Главни случај великог спајања на

националном нивоу у Европи током раног постхладноратовског периода било је формирање компаније BAE Systems у Великој Британији 1999. године кроз аквизицију одбрамбеног одељења GEC-а од стране British Aerospace. Даља концентрација европске одбрамбене индустрије укључивала је прекогранична спајања, али је покренула и политичка питања зато што је у неколико земаља (Француској, Италији, Португалији и Шпанији) постојао одређени степен државног власништва у компанијама. То је отежало финансијски вођен бум спајања који се догодио у САД. Ипак, покретачке снаге у Европи биле су сличне и довеле су до повећане концентрације.

У Русији и Кини такође је дошло до консолидације одбрамбене индустрије. У Русији је то била неопходност након распада Совјетског Савеза. У Кини је консолидација била део укупне трансформације одбрамбене индустрије како би се задовољила домаћа тражња и удаљило од ослањања на увоз из Русије и Украјине. У Кини је циљ постојање по једне велике компаније у сваком сектору производње наоружања. Последњих година ово је укључивало спајање две велике авио-компаније и спајање два главна кинеска бродоградитељска гиганта.

Међународна сарадња је уобичајена у индустрији наоружања, па компаније могу да користе заједничка улагања и стратешке савезе. Ове технике усвојиле су компаније које се баве производњом наоружања, посебно у Европи, где је било тешко постићи прекограничне набавке (Dunne, Surry, 2006). Заједничка улагања су партнерства у којима две компаније или више њих деле контролу, добит и губитке. Током прве деценије постхладноратовског периода формирање заједничких компанија је знатно чешће у Европи, са Eurocopter, Astrium, EADS (сви су се спојили у Erbas групу 2014. године) и MBDA. Главни пример из тог времена је француско-америчка компанија Thales-Raytheon Systems, формирана 2001. године, што је први трансатлантски савез између две глобалне компаније за производњу наоружања.

Интернационализација у развоју и производњи наоружања изван европске сцене била је још ограниченија. Непосредно након Хладног рата било је покушаја да се развије технолошка и сарадња у области наоружања у трансатлантској димензији. Међутим, такви напори били су суочени низом тешкоћа у вези са степеном реципроцитета између потенцијалних партнерских земаља и питањима трансфера технологије (Belin, 2017). Изузетак од овога је међународна сарадња на програму F-35 Joint Strike Fighter, америчком пројекту у којем учествују Аустралија, Канада и пет европских земаља, као и кооперанти (партнери) Израел и Сингапур. Учесници у програму доприносе финансирању трошкова развоја, а већина њих ће учествовати у набавци око 3000 авиона јер фаза производње укључује заједничка улагања између компанија из САД и земаља партнера.

Други начин да се преброди смањење домаће тражње у раном постхладноратовском периоду било је повећање извоза наоружања. Компаније су покушале да заузму већи део извозног тржишта које је брзо опадало, а владе су подржавале и подстицале потрагу за наруџбинама у иностранству. Ово је резултирало дугорочним променама на глобалном тржишту наоружања. Извоз наоружања је снажно субвенционисан, директно и индиректно, повећано је учешће владе у подршци великим извозним

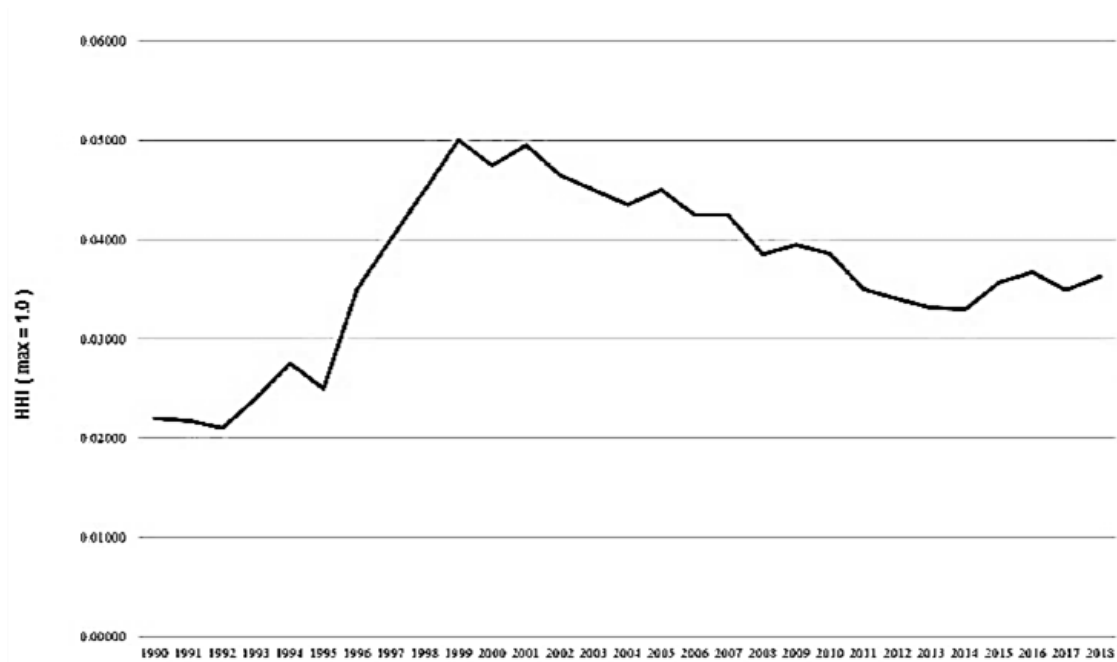
уговорима и нагло се повећао офсет аранжман у уговорима о извозу наоружања. Офсет је споразум између добављача и купца који намеће обавезу продавцу да надокнади купцу трошкове куповине. Они могу бити директни или индиректни. Директни офсет аранжмани обухватају робу и услуге у продаји, док они индиректни укључују било коју другу робу и услуге. Најчешћи типови компензација су подуговарање, лиценцна производња или копродукција у земљи увозници, трансфер технологије, капитална улагања и контратрговина.

Још један значајан развој након Хладног рата била је интензивна приватизација, како компанија за производњу наоружања у власништву државе, тако и низа функција које су претходно обављале оружане снаге и министарства одбране. Препуштање војних функција приватним компанијама интензивно се повећавало (Wulf, 2005, Holmqvist, 2005). Индустрија приватних војних услуга настала је као резултат бројних фактора, укључујући понуду вишка војног особља због смањења броја запослених, промену природе ратовања и промене у владиној политици ка већем препуштању војних функција приватном сектору (Singer, 2004).

Резултат повећане примене информационих технологија и хибридног ратовања било је увођење нове врсте компанија у одбрамбену индустрију. Велики произвођачи наоружања куповали су цивилне компаније и мање компаније из индустрије наоружања да би стекли технологије и стручност, проширили ланце снабдевања и ушли у кооперацију. Значајан развој догађаја представљају велике високотехнолошке компаније које су ступиле у директну сарадњу с војним естаблишментом, добиле огромне грантове за технолошки развој и постале главни добављачи софтверских компонената, софтверских услуга, ИТ услуга и интернет софтвера и услуга. Оваква сарадња значи да компаније високе технологије које се позиционирају у комерцијалном сектору могу да се трансформишу у компаније за наоружање кроз дуалну употребу својих компонената и услуга. Стога је све теже јасно разликовати комерцијалну од производње наоружања, што отежава проучавање понашања и динамике индустрије.

Резултат активности спајања и аквизиција током постхладноратовског периода је јасна промена структуре индустрије. На крају Хладног рата међународна индустрија наоружања није била превише концентрисана, с пет највећих компанија које су чиниле 22% укупне продаје наоружања SIPRI Топ 100.

Од почетка миленијума, међутим, постоје докази о смањењу концентрације индустрије наоружања. Слика 7 приказује тренд концентрације унутар сто највећих компанија за производњу наоружања (осим Кине), користећи Herfindahl–Hirschman индекс (HHI). То показује да је нагло порасла концентрација током 1990-их и до 2001. године, а да затим опада до 2014. године. Иако је концентрација повећана између 2014. и 2018. године, укупни индекс концентрације за продају наоружања се смањио у односу на 1999. годину – од 0,05 до 0,036 у 2018. години.



Слика 7. Herfindahl–Hirschman Index (HHI) концентрације Топ 100 компанија за производњу наоружања, 1990–2018. године

Извор: Dunne, Skons, Tian, 2020

Тешко је измерити и протумачити трендове концентрације. Растући трошкови производње, утицај технологија двоструке намене и цивилно-војна интеграција променили су природу индустрије и отежали мерење њене величине и структуре. Смањење концентрације током 2001–2014. године је теже разумети. Како овај период није карактерисала фрагментација индустрије наоружања на националном нивоу, највероватнији узрок је смањена концентрација на глобалном нивоу, укључујући раст индустрије наоружања у Русији и другим земљама. Више земаља је производило велике системе наоружања и повећавало њихову продају. Да су подаци из Кине били доступни, тренд смањења био би још израженији.

Повећана концентрација међу првих сто компанија 2014. године одражава стабилизацију уласка нових компанија у постојеће и друге земље које производе наоружање. Док је на националном нивоу индустрија наоружања више концентрисана, концентрација глобално је још увек знатно испод оне с краја 1990-их.

Међутим, постоји снажан континуитет у међународној производњи и индустрији наоружања. Иако су тржишне снаге после Хладног рата слободније радиле у војном сектору, овај процес је још увек у великој мери под контролом владе, посебно већих произвођача. Одржавање контроле над властитом индустријом наоружања у малим земљама постало је теже, не само због повећаног страног власништва и приватизације већ и због веће зависности мањих компанија од већих, системских интегратора.

1.2. Однос снага учесника у промету наоружања и војне опреме

Промет наоружања и војне опреме има неколико димензија, од којих су најважније економска и политичка. Те димензије дефинишу статус учесника у промету наоружања у свету. Будући да је временски хоризонт у којем се разматра промет наоружања ограничен периодом од завршетка Другог светског рата до данас, треба сагледати политичке и војне консеквенце политичких и других одлука које су се односиле на почетак ратова, трајање и обустављање ратних операција, мировне преговоре, као и снабдевање држава и војски савременим и доступним наоружањем и војном опремом. У том смислу, однос снага учесника у промету наоружања је веома различит и зависи од ситуације у којој се одвија сукоб, од политичких и војних предуслова за окончање непријатељстава, као и од могућности једне стране у сукобу да набави наоружање које јој је потребно.

Други светски рат се завршио капитулацијом Немачке, Италије и Јапана. Земље победнице биле су Совјетски Савез, САД, Велика Британија и Француска. Међутим, непосредно по окончању Другог светског рата заостравају се односи између Совјетског Савеза и САД, који прерастају у Хладни рат. У ствари, хладни рат је представљао спровођење политике с позиције силе ради остваривања политичких циљева, а да ипак не дође до општег ратног сукоба. САД су оптуживале Совјетски Савез за ширење комунизма широм света, а Совјетски Савез је оптуживао САД за империјализам. Хладни рат је био на врхунцу током 1948–1953. године, када је дошло до блокаде Берлина, формирања НАТО-а, победе комуниста у кинеском грађанском рату и Корејског рата. Друга ситуација непријатељства осетила се током 1958–1962. године због Кубанске ракетне кризе.

Ових неколико напомена о ратним и другим дешавањима и непријатељствима између земаља говоре у прилог да је промет наоружања, осим у току Другог светског рата, настављен и у свим ратним дешавањима после његовог завршетка. Земље чланице НАТО-а, предвођене САД, и земље чланице Варшавског пакта, предвођене Совјетским Савезом, опремале су се првенствено наоружањем њихових предводница. Дакле, доминација САД у западном и доминација Совјетског Савеза у источном блоку настављена је све до пада Берлинског зида и окончања Хладног рата.

Будући да су обнова уништених земаља и успостављање нормалног живота били приоритет у Европи, као у Јапану и Кини, опремање оружаних снага које су имале петогодишње ратно искуство није било у првом плану. Средства наоружања и војне опреме којима су располагале на крају рата требало је да буду основа за каснију поуну и модернизацију. Свакако је сигурно да нико осим САД није имао очуване производне капацитете за производњу нових средстава и система наоружања. У вези с тим, даља милитаризација земаља у послератној обнови није праћена једнаким интензитетом у свим земљама, посебно у Европи.

Трка у наоружању током Хладног рата прошла је кроз неколико фаза. Најпре су то били вербални сукоби и међусобно оптуживање, касније је настављено с развојем све моћнијег нуклеарног наоружања које је претило истребљењу човечанства, да би се после детанта спирала наоружавања зауставила на гомилању копнених средстава, развоју сателита, противваздушних система великог домета и модернизацији постојећих средстава. Завршетком Хладног рата на сцени су се појавиле нове земље у сектору наоружања и војне опреме, као Чехословачка, Пољска и Немачка (уједињена). Без обзира на то што у то време није била ни у једном блоку, СФР Југославија је била значајан извозник наоружања и војне опреме, посебно несврстаним земљама на Блиском истоку, Африци и Азији. И сама несврстана, Југославија је била тампон-зона између западних и источних земаља, па је своје наоружање извозила у велики број земаља. Наравно, приходи од те делатности били су значајни (пред распад Југославије око милијарду и по долара), што је имало велики утицај на привредна дешавања.

У постхладноратовском периоду почињу јаче да се позиционирају Француска, Велика Британија, Немачка и Јужна Кореја. После њих, почетком 21. века, евидентирани су значајан развој и производни искорак Израела, Сингапура, Турске, Јужне Африке, Италије и Норвешке. После њих, Индија и Кина достигле су виши ниво развијености научноистраживачких и производних капацитета, па је конкуренција на тржишту појачана. Пре специјалне војне операције Русије у Украјини обе земље имале су респективне могућности за развој и производњу широког дијапазона наоружања и војне опреме. Данас се, опет, у светлу поменутих операција, САД позиционирају као водећа сила у промету наоружања и заузимају више од 35% светског тржишта.

С друге стране, поред великих извозника, постоје и велики увозници. Последњих двадесет година као највећи увозници означени су Саудијска Арабија, Катар, Уједињени Арапски Емирати, Египат, па Индија, Израел, Пакистан и Кина. Највећи извозник наоружања и војне опреме у ове земље су, наравно, САД, извозећи у више од 170 земаља света. Извоз Русије, посебно од почетка специјалне војне операције, значајно је опао, тада је Русија препустила друго место извозника Француској.

Не може се рећи да су остале земље, осим САД, мање способне да развију и произведу одређена средства наоружања и војне опреме. Може се рећи да је одбрамбена индустрија САД једина била у функцији за време Другог светског рата, а веома је развијена и у послератном периоду. Може се, такође, рећи да је доминација САД заснована на агресивном маркетингу, политичким условљавањима, економским мерама, некада чак и директном војном помоћи у минимизирању ривалства с Русијом и Кином. Када се сагледа историјски контекст испорука наоружања и војне опреме од стране САД, види се да су подржавале Ирак и Садама Хусеина, Иран и шаха Резу Пахлавија, Хоснија Мубарака и друге председнике Египта, да су биле пријатељски окренуте према Сирији и председнику Хафизу ел Асаду, да су подржавале Никарагву у настојањима да се смени корупционашки режим Сомозе итд. Слично је било с Чилеом, Парагвајем, Боливијом и Колумбијом. Ови примери недвосмислено говоре у прилог чињеници да су САД одједном престале да подржавају наведене и друге земље, да нису

подржавале локалне патриотске покрете и власти које воде политику која не одговара САД. Дакле, у сваком преврату од 1945. године до данас САД су утицале на локална дешавања, која су пре или касније окончана превратима, револуцијама, интервацијама и ратовима.

Када се погледа историјски контекст у којем је учествовала Русија (бивши Совјетски Савез), може се рећи да је она имала веома развијене односе с великим бројем афричких несврстаних земаља, којима је помагала у деколонизацији и свргавању диктаторских режима. Њене операције у Авганистану завршене су повлачењем, без опипљивих резултата, а као последица тога веома је развијен талибански покрет, који и дан-данас утиче на дешавања не само у Авганистану него и Пакистану.

Велики напредак у развоју сопствених одбрамбеноиндустријских база оствариле су Турска и Израел, као и Јужна Кореја. Турска, која је искусила ембарго на наоружање, великим улагањима у развој истраживачко-развојних институција и производних капацитета доспела је у ситуацију да опрема своје оружане снаге већиним производа из домаће одбрамбене индустрије. Такође, појачала је наступ на пробирљивим тржиштима у свету, тако да је данас респектабилна снага у том делу света.

С друге стране, Израел, који годинама сарађује са САД на развоју најсавременијих средстава наоружања, опрема сопствене оружане снаге готово стопроцентно из домаће одбрамбене индустрије. Један део наоружања и војне опреме добија од САД, али то процентуално није велики удео.

Када се погледају годишњи извештаји института SIPRI, очигледан је водећи положај одбрамбене индустрије и војноиндустријског комплекса САД. Редослед осталих учесника мења се сваке године, али најпознатији тенкови се производе у Немачкој, САД, Великој Британији и Русији, најбољи авиони у САД, Русији и Француској, најбоље подморнице и ратни бродови су из САД, Русије, Француске, Немачке или Велике Британије, најбољи противваздушни системи су из Русије, САД, Израела и Немачке, најпознатије мало оружје и лако наоружање су из Русије, Немачке, САД, најпознатије и најубојитије ракете свих врста су из Русије, САД, Француске и Немачке итд. Дијапазон средстава наоружања и војне опреме је готово неисцрпан, па постоје позната средства у Турској (беспилотне летелице ТВ-2), противваздушни системи из Израела (Iron dome), далекометне хаубице из Јужне Кореје, Словачке или Србије, вишецевни лансери из Кине, Украјине, те остала средства која се производе у Пољској, Сингапуру, Јужној Африци, Шведској и др.

Дакле, може се уочити неравномеран утицај (у процентуалном уделу) других учесника (земаља) на доминантан положај САД као силе у производњи и промету наоружања. Будући да се међународни односи заснивају највише на сили, треба очекивати да ће се и у будућности дешавати сукоби мањег или већег интензитета, да ће у њима учествовати две стране или више страна и да ће се користити расположиво наоружање и војна опрема различитих добављача (произвођача). Колики удео у томе ће имати остале земље осим САД није могуће прогнозировать. Међутим, сигурно је да САД неће

одустати од агресивног наступа на тржишту, најпре због свог моћног војноиндустријског комплекса, а друго и због остваривања високих профита од промета наоружања. Положај других учесника ће се мењати из године у годину, неки ће повећати свој тржишни удео, али је сигурно да се надмоћ САД неће пореметити ни политичком ни економском сарадњом, на пример, Русије и Кине или Русије и Индије, Јужне Африке или Бразила у оквиру BRICS-а.

Имајући у виду све наведено, може се закључити да је положај и учешће малих земаља на тржишту наоружања и војне опреме заиста симболичан. То важи за све земље које немају употпуњен истраживачко-развојни и производни капацитет за дубље продоре и технолошка решења која ће се показати своју ефикасност. Србија, Босна и Херцеговина, Хрватска, Словенија, као бивше чланице Социјалистичке Федеративне Републике Југославије, те Бугарска, Чешка, Пољска и Словачка, као бивше чланице Варшавског пакта, а после и чланице НАТО-а, имају одређене капацитете за развој средстава наоружања и војне пореме, за која се каже да задовољавају националну самодовољност. Све оне су у прилици да располажу савременим средствима наоружања, али немају могућности за сложеније системе као што су авиони и хеликоптери, велики и прецизни системи ПВО, ракете великог домета, далекометне хаубице или вишецевни ракетни лансери. Међутим, сарадњом с другим технолошки напреднијим земљама могуће је остварити напредак у развоју појединих средстава које не могу самостално да производе у својим одбрамбеним индустријама.

Све у свему, прва земља извозница је САД, следе Русија (која последње две године има мањи удео у промету наоружања), Француска, Кина, Немачка, Италија, Велика Британија, Шпанија, Израел и Јужна Кореја. Радослед првих десет земаља мењаће се само у случајевима неких нерегуларности и изненадних дешавања (нпр., опремање оружаних снага Украјине од стране чланица НАТО-а и других земаља, ратна дешавања у Јемену, Палестини, Сирији, Либану итд.). Положај осталих земаља и њихових произвођача је дискутабилан, како по уделу у промету, тако и по врстама наоружања које производе и продају.

1.3. Корупција у промету наоружања и војне опреме

Правила конкуренције важе на једнак начин за све учеснике тржишне утакмице, а задатак им је да омогуће боље функционисање тржишта и обезбеде већу понуду робе и услуга по најповољнијој цени. Ово се, наравно, односи на здраву конкуренцију, у којој се поштују правила и у којој нема дискриминације у било ком смислу.

Међународни промет наоружања се односи на куповину и продају залиха специјалних производа на међународном тржишту, што је посебан облик међународне трговине. Према садржају трансакције, појам промета наоружања се може поделити на шири и ужи смисао. У ширем смислу, промет наоружања обухвата сву робу која се односи на националну безбедност, као што су наоружање и војна опрема, муниција, резервни делови, војна обука и технологија производње. У ужем смислу, промет наоружања се

углавном односи на међународну трговину великим системима наоружања, као што су борбени авиони, ратни бродови, тенкови и самоходна артиљерија.

Промет наоружања је јединствено и несразмерно заражен корупцијом. Док промет наоружања чини само делић укупне светске трговине, према једној процени, он чини невероватних 40% корупције. Током 2010. године завршен је низ дуготрајних истрага у вези с подмићивањем у промету наоружања, укључујући француску компанију за оружје DCNS на Тајвану и британску компанију BAE Systems у Великој Британији и САД. Међутим, време потребно да се ови случајеви окончају и често незадовољавајући исходи и ниски казнени трошкови за компаније – да се не помињу безбројни случајеви који никада нису истражени – илуструју тешкоће у борби против корупције у промету наоружања и невољност власти да то учине.

Корупција је израз с великом емотивном снагом који се често користи али без прецизне дефиниције. Конвенција Уједињених нација против корупције (UNCAC) из 2003. није успела да дефинише појам јер није постигнут консензус о дефиницији током процеса преговора. Уместо тога, UNCAC покушава да се позабави „специфичним врстама корупције“ не пружајући свеобухватни оквир дефиниције. Организација за економску сарадњу и развој (OECD) уздржава се од давања дефиниције корупције, упркос томе што спроводи програм за борбу против мита и корупције и надгледа мито и корупцију. Transparency International даје ригорозну дефиницију корупције као „злоупотребе поверене моћи за приватне добитке“.

У промету наоружања се користи широк спектар метода и средстава за куповину или стицање непримереног утицаја. Четири најчешће коришћена утицаја су:

- подмићивање,
- пропуст да се прогласи сукоб интереса,
- обећање преласка у радни однос и
- понуда повлашћеног приступа пословању.

Подмићивање је први и најпознатији коруптивни начин заједнички за све врсте трансакција наоружањем. У овим случајевима, плаћања се врше или се траже у готовини или натури (нпр., дијаманти, злато или друга роба) да би се утицало на одлуку о набавци. Савремени трговци наоружањем најчешће користе мрежу међународних банака да олакшају плаћања и прикрију односе. Поред тога, веома ретко добављач даје мито или подстрек директно службенику или институцији. Уместо тога, ово је често посао треће стране, која „подмазује точкове“ у пословима са оружјем. Ово обезбеђује правно уклањање коруптивног дела између добављача и примаоца. У случају Al-Yamamah уговора о оружју између Велике Британије и Саудијске Арабије – највећег на свету – наводи се да је BAE Systems успоставио сложу мрежу међународних банкарских аранжмана и трећих страна дизајнираних тако да обезбеди највећу тајност за плаћања која се врше доносиоцима одлука.

Друга коруптивна манипулација, уобичајена за формалне споразуме о наоружању који укључују владе је пропуст да се прогласи сукоб интереса, било да се ради о сукобу који претходи потенцијалном договору или о оном који се активно спроводи у очекивању договора. У случају сукоба интереса јавни званичници или институције имају финансијски удео – директно или преко треће стране – у успеху одређеног добављача наоружања у обезбеђивању посла. Јавни службеници могу да упућују уговоре добављачу у очекивању личне финансијске награде, понекад кроз финансијски интерес у компанији која предвиђа значајан ток прихода након избора одређеног добављача наоружања.

Трећа коруптивна манипулација у вези с трговином наоружањем, који заузима сиву зону у односу на оне наведене, јесте запослење после пензионисања. Ова коруптивна манипулација позната је и као „окретна врата“, јавља се када се јавни службеници запошљавају у компанији за производњу наоружања убрзо или непосредно након пензионисања. У многим случајевима запослење се нуди док је појединац још увек јавни службеник и одлучује да се посао додели будућем послодавцу. Одређене земље, као што су САД, законски захтевају да јавни службеници испоштују „период хлађења“ пре него што ступе у приватни радни однос у предузећу везаном за претходни рад. Међутим, овај период је често кратак, понекад се потпуно занемарује или се може ублажити, на пример, бонусом који службенику даје компанија која га запошљава.

Последња коруптивна манипулација је преференцијални пословни приступ, што је посебно забрињавајуће у односу на програме контратрговине повезане с многим великим пословима с наоружањем. У овим контроверзним програмима компанија добављач пристаје да инвестира у индустрију земље купца како би надокнадила економски утицај трошкова наоружања. Компаније су спорне јер је испуњавање њихових повезаних обавеза у најбољем случају неуједначено, а многе компаније имају казне за неиспуњавање купопродајне цене послова. Компаније остају обавијене велом тајне пошто добављачи и владе одбијају надзор у знак поштовања „комерцијалне поверљивости“. Ова тајновитост такође пружа средство за прикривање трговине утицајем. Постоји забринутост да се јавним службеницима могу доделити јефтине или бесплатне акције у компанијама основаним ради унапређења офсет програма или да ће захтевати да пословне инвестиције предузете од стране компаније добављача директно доносе профит компанији у којој званичници или чак политичка странка имају удела.

Промет наоружања је у највећем броју случајева уско повезан с корупцијом: сама структура промета објашњава распрострањеност и природу корупције која је карактерише. Уграђене карактеристике промета наоружањем које олакшавају корупцију укључују:

- тајност која се односи на националну безбедност и комерцијалну поверљивост,
- истовремену интимност купаца, добављача и њихових посредника,
- софистицираност, фрагментираност и нетранспарентност глобалне производње, транспорта и финансијских мрежа и инструмената,
- техничку специфичност производа,

- притисак на набавку и
- високе финансијске награде у комбинацији са изостанком последица.

Прва од ових структурних карактеристика је веза промета с питањима националне безбедности и комерцијалне поверљивости која често чини промет наоружања нетранспарентним и тајним. Уколико нема било којег облика одговорности, они који учествују у договору заштићени су од контроле. Тако се често прикривају корупција, сукоби интереса, лоше доношење одлука и неодговарајући избори пројеката од интереса за националну безбедност. Као последица тога, промет наоружањем је једна од области јавне или приватне делатности с најмањом одговорношћу.

Централни значај промета наоружања за националну безбедност рађа друге карактеристике: необично блиска веза између компанија произвођача, агената, посредника и дилера и политичких елита на власти. Конкретно, границе између владиних агенција одговорних за одбрану, обавештајне послове и безбедност и компанија укључених у промет наоружања су замагљене. Ово даје промету наоружања јединствену позицију у политичкој арени како би помогла у обликовању плана владе, као и за добијање „инсајдерских информација“ о владиним размишљањима и планираним акцијама. Овај тзв. војноиндустријски комплекс ствара сталне могућности за опортунизам и корупцију, све скривено под плаштом националне безбедности.

Корупција на овом нивоу, што је трагично, представља самостални циклус: када је политика ангажована у корупцији у вези с прометом наоружања, она примењује политички притисак да обезбеди ограничену истрагу и кривично гоњење. Тајност омогућује даљу корупцију која заузврат појачава потребу за већом тајношћу. Ово има за последицу подривање буџетског процеса и процеса набавке, као и владавине права, што се огледа у недостатку политичке воље да се ухвати укоштац с корупцијом у многим земљама које производе и купују наоружање.

Трећа карактеристика промета наоружања су његова глобална природа и повезане компликоване линије наручивања, испоруке и снабдевања. Често се послови склапају на сложен и нетранспарентан начин који укључује велики број брокера, шпедитерских агената, купаца и произвођача, који често раде у различитим земљама. У неким случајевима договори о наоружању се склапају између влада које се затим обраћају произвођачима да их испуне. У другим случајевима, владе склапају уговоре директно с комерцијалним добављачима, који послују једни с другима или трећим лицима, од којих неки чак нису ни правна лица. То укључује недржавне актере, од наоружаних милиција до побуњеничких и неформалних група „терориста“. Продају и снабдевање (првенствено малог оружја) таквим групама често преузимају посредници или агенти, који се такође називају брокери или трговци наоружањем. Посредници су обично укључени у већину трансакција с наоружањем, великих и малих, легалних и илегалних, државних и недржавних актера који су често кључни уподмићивању или корупцији.

У стварности, многи послови с наоружањем садрже елементе свих ових аранжмана који се протежу преко континуума законитости и етике од званичног или формалног

промета до црног тржишта. Будући да су послови на црном тржишту незаконити у концепцији и извршењу, послове на сивом тржишту владе предузимају прикривено јер подразумевају и легалне и незаконите радње за постизање циљева спољне политике. Границе између њих су нејасне, па отуда и употреба термина свет из сенке за послове с наоружањем који садрже елемент незаконитости. Многи појединци се налазе у формалном свету и свету у сенци, продајући велику војну опрему, као и мало оружје и лако наоружање владама и мање формалним субјектима.

Четврта карактеристика промета наоружања је његова техничка специфичност. Промет наоружања се често бави (иако никада искључиво) високотехнолошком опремом о којој само неколицина стручњака може са сигурношћу да се изјасни. То значи да у многим пословима неколико стручњака утиче на коначну одлуку. Ако се овоме дода мали број политичара и званичника укључених у ове одлуке, долази до ситуације у којој сваки потенцијални корупционаш треба да подмити само неколико људи како би стекао неприкладан утицај и обезбедио уговоре.

Пета урођена коруптивна карактеристика промета наоружањем је притисак да се наоружање брзо набави због активног или непосредног сукоба. Ово редовно доводи до сувише брзих одлука о набавкама са ограниченом контролом. Поред тога, посебно у случајевима грађанског рата или међусобног сукоба, владавина права често не важи и политика моћи налаже да се наоружање купује на било који начин. У таквој легалној црној рупи цветају провизија и распрострањена корупција.

Шеста карактеристика се односи на високу новчану вредност неких уговора. С обзиром на постојање мањег броја послова високе вредности и веома конкурентне природе пословања, мито у значајном износу може се понудити само малом броју појединаца који доносе кључне одлуке.

Коначна карактеристика је општи изостанак последица по појединце и компаније укључене у корупцију у промету наоружања, што охрабрује оне који су већ у индустрији да наставе недозвољено да се понашају и служе за привлачење нових учесника.

Иако се неке од наведених карактеристика налазе у другим врстама корупције, јединствени аспект промета наоружања је да су оне обично све присутне и да се малверзације могу десити и остати прикривене под плаштом националне безбедности. Не само да се истраге или судски поступци често заустављају као претња националној безбедности, ако уопште започну, него већина информација о трансакцијама никада не угледа светлост дана. У већини земаља, готово без обзира на политички састав, постоји мало политичке воље да се активно истражује и кривично гоне незаконите активности у промету наоружања.

Трошкови корупције нису само финансијски: новац изгубљен корупцијом је новац који се не може потрошити на здравство или образовање или вратити пореским обвезницима. Слабост покушаја истраге и кривичног гоњења корупције подрива правосудне и регулаторне институције у земљи; а лоше одлуке о набавкама до којих доводи корупција у промету наоружања заузврат доводе до слабљења способности

земље да се одбрани. Пуне импликације корупције у промету наоружања најбоље су илустроване примерима који се односе на богате и сиромашне земље, произвођаче и купце наоружања у свим деловима света.

Негативан утицај корупције у промету наоружања на развој, демократију, владавину права и глобалну безбедност је очигледан у куповини и продаји земаља широм света. Такав пример је уговор којим је америчка војска доделила 298 милиона долара компанији АЕУ Inc. за обезбеђивање муниције авганистанским безбедносним снагама. АЕУ је водио 21-годишњи Ефраим Дивероли, а компанија и њен млади председник били су на листи за надзор трговине Стејт департмента за контролу трговине, која никада није консултована. Уместо тога, америчка војска је затражила независну процену компаније од приватног лица Ралфа Мерила, који је дао подршку АЕУ и Дивероли. Испоставило се да је Мерил био финансијски подржавалац и потпредседник АЕУ. Не само да уговор са АЕУ илуструје недостатак транспарентности и ригорозности у пракси набавки САД већ је угрозио животе авганистанских снага безбедности, којима је обезбеђена кинеска муниција стара 40 година коју је АЕУ набавио у Албанији. Кипарска фирма Хајнриха Томета наплаћивала је компанији АЕУ 40 долара за хиљаду метака иако их је албанска влада продала Тометовој компанији за 22 долара. Разлику су наводно поделили са албанским званичницима и албанским министром одбране. У марту 2008. године несигурна монтажна фабрика коју су у албанском селу Гердец изградиле наведене компаније и албанска војска експлодирала је убивши 27 људи и ранивши на стотине. Цена споразума и његове последице по албанске и америчке пореске обвезнике износиле су десетине милиона долара, нарушен је углед обе владе, а авганистанске снаге безбедности и становници Гердеца платили су рањавањем и животима.

Поред умешаности DCNS-а у тајвански скандал, компанија се суочила са одвојеном истрагом у Француској због навода да је платила мито пријатељу малезијског премијера. DCNS, тада познат као DCN, закључио је уговор о снабдевању Малезије с две подморнице Scorpene и пензионисаном подморницом Agosta у вредности од 1,2 милијарде евра. Један малезијски опозициони политичар је изразио велику забринутост озбог цене и корисности куповине, наводећи да „док се суочавамо са финансијским проблемима ... влада има два бела слона чија цена стално расте“. Касније се испоставило да је 114 милиона евра плаћено у виду „консултантских такси“ компанији чији је главни акционар била супруга блиског сарадника министра одбране, тада премијера.

Истрагу о оптужбама за корупцију није водила Малезија, али су је, на крају, отворили француски тужиоци. Штавише, преводиоца малезијске делегације која је преговарала о уговору, који је претио да ће открити његове детаље, убила је специјална јединица телохранитеља, наглашавајући штету коју корумпирани послови с наоружањем имају на владавину права.

Немачка компанија Ferrostaal, оптужена за корупцију у вези с јужноафричким уговором о подморници, недавно је поменута у низу скандала. Према документима које је имао у поседу немачки јавни тужилац, наводи се да је Ferrostaal платио нешто мање од 83 милиона евра кључним грчким политичарима како би добили уговоре за снабдевање

Грчке подморницама. Према неким коментарима, корумпирани послови с подморницама не само да су оштетили репутацију Грчке међу међународним инвеститорима већ су били и фактор који је допринео њеној дужничкој кризи.

Слично овоме, било је и скандалозно снабдевање португалске морнарице с две подморнице од стране Ferrostaal-а по цени од око милијарду долара, посао који је такође био праћен оптужбама за корупцију. Најозбиљнији од њих односио се на Јиргена Адолфа, почасног конзула Португалије у Минхену. Наводно је Ferrostaal потписао консултантски уговор са Адолфом по којем ће он добити 0,3% укупне вредности уговора. Адолф је, наводно, добио укупно 1,6 милиона евра од компаније за своју улогу. Чињеница да је радио за обе стране – као дипломата португалске владе и као консултант Ferrostaal-а – изазвала је велике критике. Немачка је обавестила португалску амбасаду да планира да подигне оптужницу против Адолфа за трговину утицајем и корупцију, а шест дана касније Адолф је суспендован са своје функције. Остале оптужбе за корупцију у вези с Ferrostaal-ом још увек се истражују. Овакве активности умањиле су углед немачке индустрије, подриле владавину закона у земљама произвођачима и земљама примаоцима и повећале цену продате опреме, чиме се кочи економски развој и раст.

Протести против јужноафричког споразума о наоружању који су трајали скоро деценију и гнев због „меког додира“ британског правног система према BAE Systems и његовим бројним корупционашким скандалима указују на то да је, у економски тешким временима, стрпљење с компанијама и агентима за наоружање на измаку. За оне који верују да корупција у промету наоружања има не само разоран утицај на сиромашне земље већ и негативне последице по природу и квалитет демократије у просперитетним државама, изазови су велики. Мало је аргумената да индустрија која свој профит броји у милијардама треба да буде строго регулисана и што је могуће транспарентнија.

Нетранспарентан начин на који се склапају послови с наоружањем, често међу малом кликом која дели уски сопствени интерес, онемогућава јавности да процени да ли се огромне количине њеног новца користе на најбољи могући начин. Блиска веза између влада и извођача, заједно са императивом националне безбедности, подрива смислену судску контролу. Забринутост за националну безбедност, иако понекад легитимна, често се користи за скривање информација о малверзацијама које ни на који начин не угрожавају безбедност. Законодавство које контролише промет је неадекватно и у многим земљама не постоји. Све ово чини демократије мање транспарентним, одговорним и поштеним.

Компаније и појединци који се баве прометом наоружања ретко се суочавају с правдом, чак и за прекршаје који нису у потпуности повезани с њиховим стратешким доприносом држави. Политичке интервенције, често оправдане у име националне безбедности, обезбеђују да промет наоружања функционише у сопственом свету, у великој мери имун на правне и економске хирове с којима се суочавају друге компаније. Чак и када храбри тужилац покуша да спроведе истрагу и подигне оптужницу против компаније или трговца наоружањем, ситуација се неизбежно решава уз мало или нимало јавног обелодањивања и непризнавања криминалног дела.

Да би се системски елиминисала могућност корупције у промету наоружања и опреме и у набавкама борбених система велике вредности, неопходно је да национални парламент у оквиру свог делокруга рада:

- успостави адекватан правни оквир за промет и јавне набавке наоружања и војне опреме,
- у радним телима парламента редовно расправља о промету наоружања и војне опреме, даје одобрење за годишњи буџет и додатна буџетска средства предвиђена за подршку извоза наоружања и војне опреме и за његову набавку из иностранства,
- захтева извештаје од владе, саслушава владине званичнике или упућује питања или интерпелације влади и тражи одговоре на њих,
- редовно преиспитује и одобрава набавке борбених система, наоружања и војне опреме за потребе националне безбедности које прелазе одређене новчане износе.

Оваква метода парламентарног надзора безбедносног сектора у основи онемогућава корупцију и своди је у друштвено прихватљиве оквире (Даниловић, Гордић, 2008).

1.4. Преговарање и склапање уговора о извозу наоружања и војне опреме

Војно тржиште је сложено и на њему постоји велика конкуренција учесника. Мали је број купаца војних послова на тржишту једне земље (министарства одбране и њихови органи и одређени број одбрамбених компанија), а велики број продаваца. У таквим условима стварају се мреже лобиста појединих моћних компанија – произвођача војних и других средстава и система, представништава, дирекција, агенција, институција за проучавање тржишта и појединаца, па тржишни механизам постаје арена где одлука о реализацији послова није једноставна. Често посао добије онај ко боље и брже овлада тржиштем. Званични комерцијално-технички и финансијски разговори обично се претварају у формалне договоре о ономе што је у тржишним односима договорено раније.

Моћне компаније које производе наоружање и војну опрему припремним радњама на војним тржиштима света посвећују посебну пажњу. Стручњаци свих смерова војних послова проучавају тржиште, људе, услове живота, потребе и склоности пословних људи, војне организације, војне личности, банкарско-финансијске канале и све што може користити да се олакшају разговори и прода наоружање.

Извоз наоружања и војне опреме у неку земљу захтева да се боље упознају обичаји пословних људи, као и оних с којима се долази у контакте, да се упознају стручњаци, религија једног народа, његова историја, култура, споменици и историјски токови у којима су се народ и земља кретали. Значајно је упознати и војну организацију. Све што се сазна треба искористити када се одлучује о изласку на тржиште одређене земље. Проучавају се и

канални других земаља усмерени на исто тржиште војних послова, дакле, проучава се конкуренција. Крајем 20. века облици конкуренције доведени су до савршенства.

Како тржиште наоружања има своје специфичности у односу на остала тржишта робе и капитала, тако и трговци наоружањем имају посебности јер им је и роба посебна. Промет (извоз и увоз) наоружања није само струка него и вештина. Стога се наоружање не продаје као друга роба, не проба се на пијацама и не излаже на тезгама. Испитивање наоружања је сложен и опасан процес који траје данима, месецима, па и годинама, на посебно уређеним и обезбеђеним полигонима и далеко од јавности. Испитивање се врши појединачно, а резултати зависе од стручњака који испитују то наоружање.

Наоружање у једној земљи има само једног купца – Министарство одбране, па се слободно може рећи да има онолико купаца наоружања колико има држава. Због тога се пред трговце наоружањем поставља само једно питање: Како доћи до тог јединог купца и довести га у позицију да купи баш то наоружање?

На примеру југословенског војноиндустријског комплекса може се видети да се није поклањала нарочита пажња модерним методама обраде сложеног тржишта. Последица тога је, поред осталог, озбиљан пад извоза крајем 20. века – у великој мери изгубљено је тржиште у Либији, па и у Ираку, а нека ранија тржишта војних послова постала су недоступна. На војним тржиштима су се појавили нови облици сарадње, као што је заједничка производња борбених система свих врста, у разним облицима. Куповином и продајом лиценци за поједине системе и организацијом заједничке производње омогућавало се одржавање компанија на сложенем војном тржишту. Захваљујући таквим облицима сарадње отварале су се могућности за продају на тржиштима тих или других средстава наоружања и војне опреме. Заједнички послови у области војног инжењеринга усложнили су односе у тим пословима. Лакше је добити заједнички посао на изградњи војних аеродрома, поморских база с великим земљама, чији су ресурси познати, него изаћи самостално на тендерска надметања.

Познати су примери како су се у међународном промету наоружања сналазиле америчке и европске компаније, уз помоћ великих трговаца као што су Захаров, Кашоги, Коцијан и други, који су учествовали у свим великим пословима с наоружањем и вештим маниром међународних познавалаца прилика, земаља и људи, довели велике послове до краја (послови у Саудијској Арабији, Lokid, „посао столећа“ у Европи, наоружавање Ирана и др.). Ови трговци су на тим пословима стекли огромно богатство, али и обезбедили посао компанијама за које су радили.

Прометом наоружања баве се и високе војне и политичке личности, чак и шефови појединих држава. Они то најчешће чине у најбољој намери да допринесу развоју одбрамбене индустрије своје земље или да обезбеде одбрану земље савременим врстама наоружања. Понекад то чине и због личних интереса (провизије, мита). Улога агената умешаних у програме промета наоружања одавно је позната. Њихов циљ је купити нечији утицај по сваку цену, па макар се притом користило све од обичног

пријатељства, породичних веза, до плаћања провизије личностима које заузимају високе положаје у земљи и доносе одлуке о куповини наоружања.

Ноторна истина је да у историји није било рата а да га није пратио ратни профит, односно ратна добит. Међутим, облици, методе, модели, размере, политичка и економска важност ратних профита подложни су променама.

Нове методе финансирања ратова осетно смањују могућност богаћење појединаца у односу на време од 15. до 19. века. Богатства која су стекли Базил Захаров или Џон Морган тешко се могу поновити јер ратове данас финансирају државе, а не приватне банке, феудалци и богати индустријалци. Међутим, савремено наоружање је све скупље, трговина шира и по просторима немерљива, а методе и технике финансијских трансакција суптилније, па је сигурно да то доноси велики профит и омогућује појединачно богаћење. Данас су ти послови у надлежности компанија и тимова људи који одлучују о висини провизије и методама промета наоружања на тржишту. Оно се не продаје на полигонима и сајмовима, већ у салонима, кабинетима и великим светским одмаралиштима, често у четири ока, уз високе награде или политичке и војне уступке.

Своје методе рада Захаров је илустровао и овим речима: „Ја продајем наоружање свакоме ко жели да га купи. У Русији сам Рус, у Грчкој сам Грк, а у Паризу сам Француз ... Неки говоре о миру и разоружању, али трговци наоружањем познају људску природу која се темељи на агресији и насиљу и која се неће никада променити... Тржиште наоружања захтева неке друге финесе, које нису познате свима. Послови с представницима власти су тешки, али мојих 50 година искуства у тој области показују да такт захтева веома дуге стазе. Сваки пут када би моја компанија наишла на неразумевање код власти или купца, ја бих мењао преговарача и наставио тако све док не бих нашао онога који би био симпатичан властима, односно купцу" (Матовић, 2003). Подмићивање је сматрао главним адутом у промету наоружања.

Пошто се преговори воде у тајности, говорио је Захаров, све зависи од висине провизије. Што је провизија већа, наручи се више наоружања, без обзира на потребе одбране земље. Његова филозофија и модели прихваћени су у свим великим пословима на тржишту наоружања после Другог светског рата. Његово богатство се тешко може утврдити. Неки аналитичари су га поредили с најбогатијим човеком Енглеске и Европе, бродовласником Елезманом, чије се богатство проценило на више од 55 милиона фунти стерлинга.

У новије време, методе, моделе и законе тржишта и промета наоружања унапредио је Аднан Кашоги, достојна замена Базилу Захарову. Кашоги је други најпознатији трговац наоружањем у 20. веку. Он је умео да осети како се праве послови и већ као младић, на почетку каријере, прихватио је арапско-исламски начин трговине, који почива на лукавству, лојалности, ризику и широкогрудости. Бизнис, љубав, политику и дипломатију – све је ставио у службу склапања послова. Кашоги није прихватио савремене методе компјутерских трансакција у пословању и везама. У разговорима које је водио имао је обичај да каже: „Када посредујем било у дипломатији, било у промету наоружања, не кажем истину ниједној страни. Морате дозволити свакој страни да

мисли да је у праву. Обично лако долази до склапања послова када свака страна има нешто што је потребно другој страни" (Матовић, 2003).

Кашоги није нарочито уважавао институције и саветодавне групе, али је био спреман да их саслуша. Све послове завршавао је с личностима, волео је контакте са онима који одлучују, а мање са онима који воде разговоре. Био је спреман да напусти започети састанак и одлети млазним авионом да би се договорио с другим партнером о неком послу који је на помолу, а онда се врати на започети. Волео је да каже да је он трговац и ако може да извуче своју зараду, узме је и иде даље. За њега су били важни људи, везе, савези, он није био администратор, водио га је инстинкт, а обичне ствари препуштао је помоћницима.

Профит и ратна богаћења прате све новије ратне сукобе. Том изазову не могу да одоле ни многа позната имена из света политичара, дипломата и државника. Велика афера у промету наоружања, на пример, избила је 1968. године када је Вили Клас, генерални секретар НАТО-а, као министар економије Белгије, приликом куповине 46 хеликоптера италијанске компаније Agusta добио провизију од 1,6 милиона долара.

Убрзо је француска компанија Dassault уплатила десет милиона франака на тајни швајцарски рачун белгијских социјалиста, који су тада држали кључна места у влади, чији је министар економије био Вили Клас. Министар спољних послова Ван де Брук поднео је због тога писмену оставку на положај премијеру Жак Лику-Деану. Белгијски недељник *Кнак* потврдио је да су ти подаци тачни, али да Вили Клас није директно умешан. Није непознато да су оба политичара била врло активна у решавању спорова на просторима бивше Југославије. Ван де Брук је чак био у позицији да одређује ко треба да буде председник Председништва СФРЈ, а Клас је одобрио бомбардовање Републике Српске авионима НАТО-а.

Познато је да су систем подмићивања највише развиле француске компаније, али су америчке одбрамбене компаније, поучене искуством Француза, успеле да их истисну с неких значајнијих тржишта наоружања у свету. Затворени систем појединих компанија са сопственим обавештајним службама, каналима и мрежама сарадника на свим важнијим пунктовима користи се митом и корупцијом као да је реч о државама које су у рату. Често непријатељ у Саудијској Арабији или Кувајту на тржишту наоружања није из Источне Европе, већ из конкурентске компаније своје земље. Конкуренција је наметнута и ту нема милости. Дозвољене су све методе мита, корупције „положаја“ и тајни агенти да би се продало наоружање одређене компаније.

Осим купаца наоружања, који се подмићују, користи имају и произвођачи, трговци и поједине личности у земљама купаца и продаваца. Мреже и канали су испреплетени. Многе велике компаније у Европи и САД примењују методе које им обезбеђују промет наоружања и стицање великог профита, који оне правдају квалитетом на тржишту.

Сигурно је да има компанија у чијем раду нема ничег сумњивог, али њихове понуде често завршавају у фиокама комерцијалиста као безвредни папири. Девиза компанија за продају наоружања гласи: „Наоружање треба продати по свеку цену како би одбрамбене компаније

у којима ради стотине хиљада радника биле непрекидно запослене" (Матовић, 2003). Мито, корупција и провизија су само методе да се освоји тржиште, да се дође до купца и прода наоружање. Захваљујући томе, освајају се нова тржишта, проналазе нови купци, обезбеђује стална запосленост компанија, проширује трка у наоружању, ничу нови сукоби из којих користи имају једино богате земље Запада и САД.

Посао трговца наоружањем, корупција, мито и профит су веома важан фактор на тржишту наоружања иако је крајње неморалан. Међутим, он се примењује и примењиваће се без обзира на наше оцене и жеље. На овом, „вучјем“, тржишту наоружања сигурно ће пропасти они који се руководе моралним принципима и нормама, а пролазиће сви који се не базирају на морална правила. Међутим, одбрамбене компаније морају освајати тржиште квалитетом, а не сумњивим методама. То је сигурно једини начин опстанка у будућности.

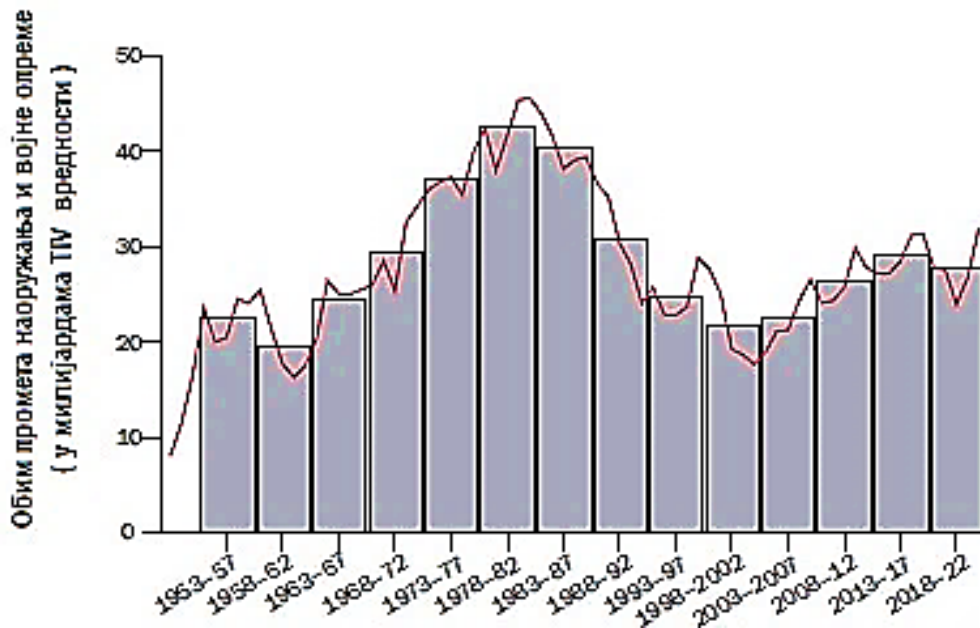
2. УТИЦАЈ МЕЂУНАРОДНЕ ПОЛИТИКЕ НА ПРОМЕТ НАОРУЖАЊА И ВОЈНЕ ОПРЕМЕ

Тридесет и више година након завршетка Хладног рата свет је сведок растућих тензија, антагонизама, политичко-економских противречности, чак и еклатантних ратова, што значи да су међународни односи и поредак бременити многим проблемима. На почетку постхладноратовске ере постојала су велика очекивања да ће доћи до одрживог смањења глобалног промета наоружања. Без обзира на ово очекивање, такмичење у међународном промету наставило се и у постхладноратовској ери (слика 8).

Анализом глобалног промета наоружања од 1950. године до данас може се закључити да је у доба Хладног рата конкуренција била међусистемска, између социјалистичког и капиталистичког друштвено-економског система, док је у постхладноратовској ери била унутарсистемска. Ова теза у основи настоји да истражи зашто је економски обим међународног промета наоружања војне опреме опадао до 2002. године, али је почео да расте последњих двадесет година.

Међународни промет наоружања и војне опреме једна је од раскрсница на којима се преплићу економски, војни и политички домени. Прво, с обзиром на глобални ниво капиталистичког начина производње, ни производња, ни промет наоружања не могу се анализирати аутономно из капиталистичке профитне логике. Штавише, обим и стопе профита које је остваривала индустрија наоружања нису занемарљиви и чине овај економски сектор веома привлачним (SIPRI, 2020). Друго, када се наоружање пројектује и конструише, производи и тргује се њиме као робом, оно постаје кључни део војностратешких калкулација Треће, међународни промет наоружањем и војном опремом је неспорно политички. Политичке, понекад и идеолошке одлуке политичких актера експлицитно утичу на међународни промет наоружања на различите начине, као што су управљање домаћом производњом, маркетинг производа, преговарање и потписивање уговора, увођење ембарга итд. Укратко, међународни промет наоружања

је спој ова три домена и представља сложен, али истовремено динамичан предмет проучавања.



Слика 8. Тренд међународног промета наоружања и војне опреме, 1955–2022.

Извор: SIPRI Yearbook, 2023

Наоружање, као предмет истраживања у оквиру друштвених наука, обухвата различите подобласти, као што су производња, технологија, трансфер и промет. Међународни промет наоружања се односи на легалну куповину или продају главног конвенционалног наоружања у замену за економску добит. С друге стране, међународни промет наоружања представља међународноправне испоруке система наоружања, без обзира на било какву економску компензацију (нпр., војна помоћ). Укратко, док је промет наоружања вођен политичким и стратешким мотивима, он има и економску димензију.

Друго питање које треба разјаснити односи се на врсте наоружања, према којима постоји подела међународног промета наоружања на (Hartung, 2008):

- трговину главним наоружањем (конвенционално наоружање или системи наоружања),
- трговину малим оружјем и лаким наоружањем (SALW – Small Arms and Light Weapons) и
- трговину средствима двоструке намене (Dual-use).

Према Канцеларији Уједињених нација за питања разоружања (UNODA – United Nations Office for Disarmament Affairs), главно конвенционално наоружање састоји се од борбених тенкова, оклопних борбених возила, артиљеријских (класичних и ракетних) система великог калибра, борбених авиона, хеликоптера, ратних бродова и ракета (UNODA, 2020). SIPRI база података о трансферу наоружања у основи генерише податке о овој врсти војног хардвера, али њен обим је мало већи, и састоји се од авиона,

система противваздушне одбране, противподморничког наоружања, оклопних возила, артиљерије, мотора, пројектила, сензора, извиђачких сателита, бродова и друге војне опреме (SIPRI Database, 2020).

С друге стране, иако не постоји тачна дефиниција SALW, UNODA класификује у то оружје тешке митраљезе, ручне потцевне бацаче граната, противтенковске топове, пушке, противтенковске ракетне бацаче и ракетне системе и минобацаче калибра мањег од 100 mm.

Слично томе, не постоји консензус о дефиницији опреме двоструке намене. На пример, неки извори ограничавају дефиницију предмета двоструке намене условом „првенствено имају војну примену“ (Holtom, Bromley, 2010). Други пак имају шири обим, па одбацују принцип „војна примена“, што доводи до укључивања материјала који се могу користити чак и за хемијско и нуклеарно оружје или сателите који обезбеђују податке о војним циљевима (Hartung, 2008). Стога је предмет истраживања у овој дисертацији главно конвенционално наоружање, па ће се у њој користити концепти међународног промета или трансфера наоружања.

Обим академских и информативних публикација о одбрамбеној индустрији и међународном (спољнотрговинском) промету наоружања не може се потценити. Може се рећи да је укупност радова у овој области разјаснила многе подобласти, као што су технолошке иновације, историјски развој промета наоружања, економија наоружања и наоружање као средство у дипломатији. Ипак, у сродној литератури постоје мање проучаване и мање развијене области. Прво, међународни промет наоружања често је третиран као независан истраживачки проблем. Другим речима, преовлађујућа (mainstream) литература анализира међународни промет наоружања изолујући га од друштвено-економског система у којем постоји. Ово је због чињенице да је међународни промет наоружања легитиман економски сектор и дипломатски канал капиталистичког система. Друго, литература о промету наоружања обухвата многе димензије међународних односа, али јој генерално недостаје перспектива. Економија промета наоружања, његово место у креирању спољне политике и његова улога у војним поређењима често се проучавају, али се веома ретко види очигледна примена одређене теорије на студије међународног промета наоружања.

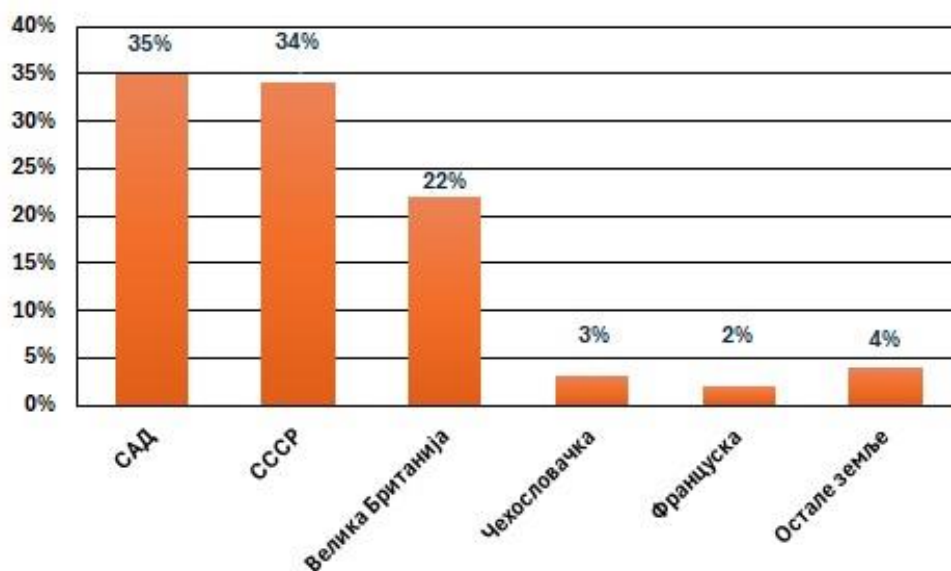
Друга методолошка напомена односи се историјску периодизацију глобалних трансфера наоружања. Променљиви трендови међународног промета наоружања захтевају карактеристичну хладноратовску периодизацију. Рад Халидеја дели Хладни рат на одређене временске периоде и та периодизација углавном се заснива на односима САД – Совјетски Савез (Halliday, 1986). Оцењујући овај однос, један од параметара на које је Халидеј обратио пажњу су војни расходи који укључују трошкове нуклеарног и конвенционалног наоружања. Међутим, трансфери и наоружање су различите ствари које имају различите последице. На пример, период између 1969. и 1979. године Халидеј назива годинама детанта, када су два супротстављена руководства прошла кроз релативно низак и прихватљив тренд наоружавања. Насупрот томе, период детанта одговара епизоди огромног раста глобалног наоружавања, промета и трансфера. Као последица тога, покушаји

периодизације који се ослањају на темељне догађаје у високој глобалној политици не морају се нужно преклапати с периодима промета наоружања. Стога је анализа међународног промета наоружања између 1950. и 2022. године подељена на посебне периоде у складу с подацима SIPRI-а.

2.1. Промет наоружања у хладном рату (1950–1991)

Међународни промет наоружања као истраживачка агенда добио је своју актуелну важност тек након Другог светског рата. На пример, све индустрије наоружања у Европи, осим Британије и Шведске, биле су уништене током рата (Narkavu, 1994, Krause, 1992). Совјетски Савез је био најтеже оштећена земаља у целини, али је његова одбрамбена индустрија била веома активна због водеће и победничке улоге на крају рата. Одбрамбена индустријска база САД била је пак најразвијенија и најпродуктивнија. Чињеница да су САД увезле само један велики систем наоружања од Првог светског до краја Хладног рата показује колико је њихова одбрамбена индустријска база моћна.

Укупан обим међународног промета наоружања 1950. године био је око осам милијарди долара. Међутим, само три године касније промет је достигао 22 милијарде долара. Укупна вредност индикатора тренда трансфера наоружања у овој деценији била је приближно 195 милијарди долара, од чега се на САД односи 35%, Совјетски Савез 34%, Велику Британију 22%, Чехословачку 3% и Француску 2% (SIPRI, Arms Transfers Database). Таква слика приказује Велику Британију као актера у опадању, али и даље еминентног, док су САД и Совјетски Савез били системски лидери (слика 9).

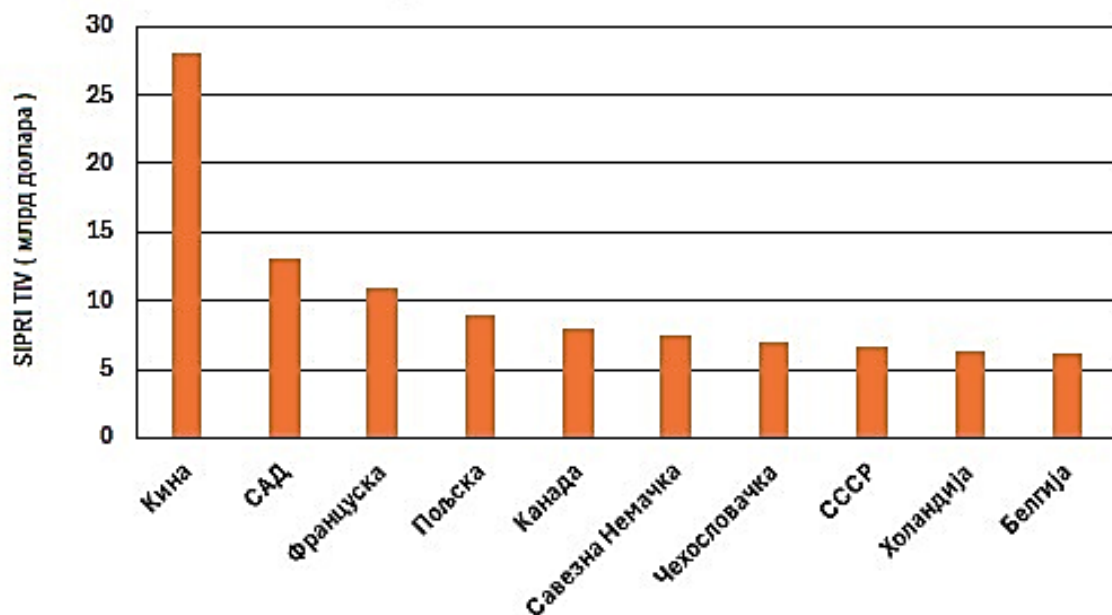


Слика 9. Процентуална дистрибуција међународног промета наоружања, 1950–1959

Извор: Аутор на основу SIPRI Database, 2023

Штавише, листа десет највећих увозника наоружања 1950-их је у корелацији с међународном политиком те деценије. Прекомерни прилив главног совјетског

наоружања у Кину током и након Корејског рата учинио је Кину највећим примаоцем наоружања. С обзиром на огромне залихе наоружања у Совјетском Савезу и оскудну економију Кине, није тешко проценити да су ти трансфери били у виду војне помоћи као оруђа солидарности за системски сукоб. Ово показује да је 1950-их географски фокус Хладног рата, поред Далеког истока, била и Европа (слика 10).



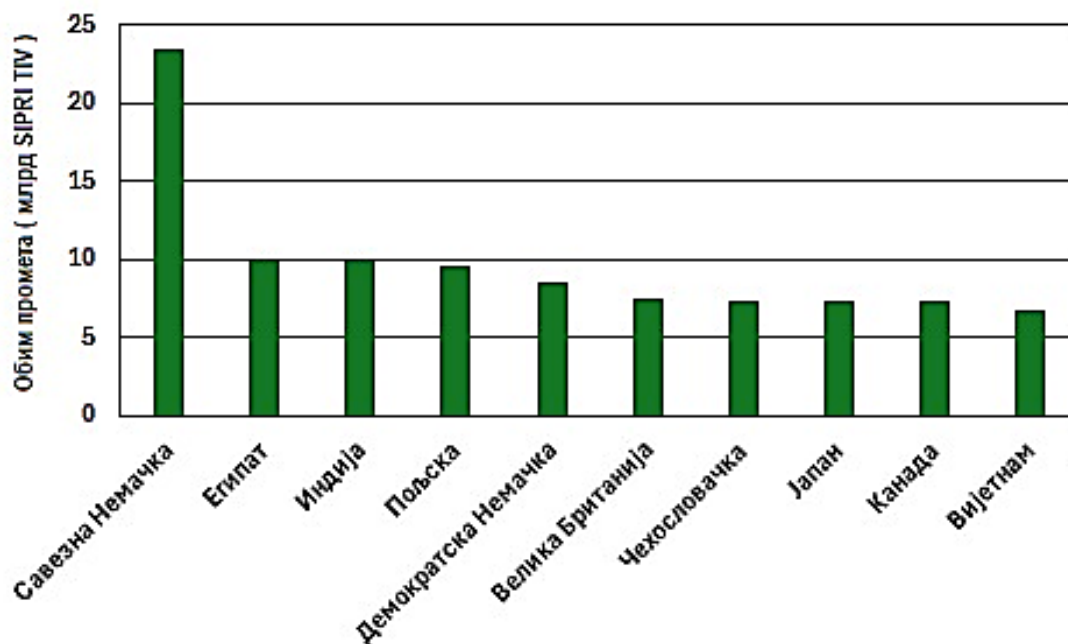
Слика 10. Топ 10 највећих извозника наоружања, 1950–1959

Извор: Аутор на основу SIPRI Database, 2023

Упркос смањењу почетком 1960-их, међународни промет конвенционалног наоружања поново је порастао средином деценије услед појачаних тензија (изградња Берлинског зида, Кубанска револуција и касније Ракетна криза, Вијетнамски рат). С друге стране, кинеско-совјетски политичко-идеолошки расцеп 1961. године имао је мањи утицај на вредност глобалног промета наоружања јер је скоро окончао кинески увоз наоружања из Совјетског Савеза. Након скока са 19,9 на 26,3 милијарде долара 1964. године укупна вредност промета конвенционалног наоружања остала је стабилна око 26 милијарди долара годишње, све до драматичног повећања почетком 1970-их (SIPRI Database).

Између 1960. и 1969. године (слика 11) два највећа добављача наоружања били су Совјетски Савез и САД, који су извозили наоружање у вредности од 88, односно 86 милијарди долара. Трећи највећи извозник у овој деценији поново је била Велика Британија. Француска је постала четврта земља у међународном промету наоружања 1960-их, са извозом у вредности од 12,7 милијарди долара као резултат амбициозне политике Де Гола. Пети највећи извозник војне опреме била је Немачка (Савезна Република), која је остварила четири милијарде долара. Оно што је важно за Немачку у овој деценији није њена позиција у глобалном промету наоружања, већ њена позиција у куповини наоружања. Немачка је постала земља с највећим увозом наоружања 1960-их, с вредношћу од 23,6 милијарди долара, за којим је следио увоз из Египта и Индије у износу од десет милијарди долара одвојено. Пољска и Демократска Република

Немачка заузеле су четврто и пето место на листи као резултат куповине наоружања из иностранства у вредности од 9,6, односно 8,6 милијарди долара (SIPRI Database).



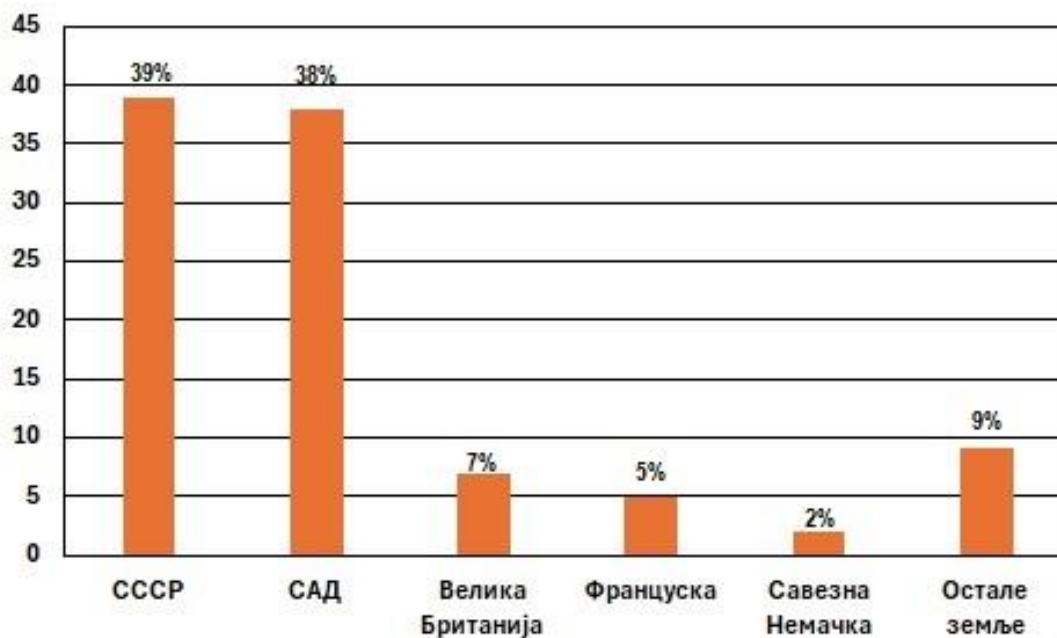
Слика 11. Топ 10 највећих увозника наоружања, 1960–1969

Извор: Аутор на основу SIPRI Database, 2023

Ова усклађивања међу земљама увозницама наоружања могла би се тумачити тако да је центар гравитације Хладног рата и даље била Европа, док су несврстане земље постајале истакнути купци. Виталност трансатлантских односа унутар капиталистичког блока ових година може се разумети када се анализира сарадња у области наоружања. На пример, индустријска саветодавна група НАТО-а, у којој се окупља око шест стотина индустријалаца из европских и северноамеричких земаља-чланица, преузела је 1968. године улогу да унапреди војноиндустријску сарадњу (Fiott, 2018).

Друге истакнуте земље извознице наоружања на западној хемисфери биле су Француска, Велика Британија и Немачка. Француска под вођством Де Гола и Велика Британија имале су мотивацију да одрже одбрамбену индустријску базу која добро функционише, како би остале независне у производњи наоружања (Béraud-Sudreau, 2019). Ипак, оне су имале много мање тржиште за конвенционално наоружање од тржишта САД и Совјетског Савеза. Стога су усвојиле извозно оријентисану политику производње наоружања како би одржале националну одбрамбену индустрију током 1960-их (Moravcsik, 1992). Француска се руководила овим извозећи авионе у вредности од седам милијарди долара, а британска одбрамбена индустрија је продала бродове у вредности од пет милијарди долара између 1960. и 1969. године (SIPRI Database). С друге стране, тржишни удео Велике Британије у глобалном промету наоружања опао је у поређењу са 1950-им због појаве нових амбициозних актера и величине два системска хегемона (Krause, 1992). Трећа по величини земља извозница наоружања у Западној Европи – Немачка (Савезна Република) била је приморана да примени нове рестриктивне законе за извоз наоружања 1961. године (Pearson, 1988). Међутим, њен

огроман дефицит буџета за одбрану у смислу промета наоружања и потреба да легитимише свој међународни статус путем стране војне помоћи били су разлози за њен постепени раст извоза наоружања. На слици 12 приказана је процентуална дистрибуција промета наоружања у периоду 1960–1969. године (SIPRI Database).

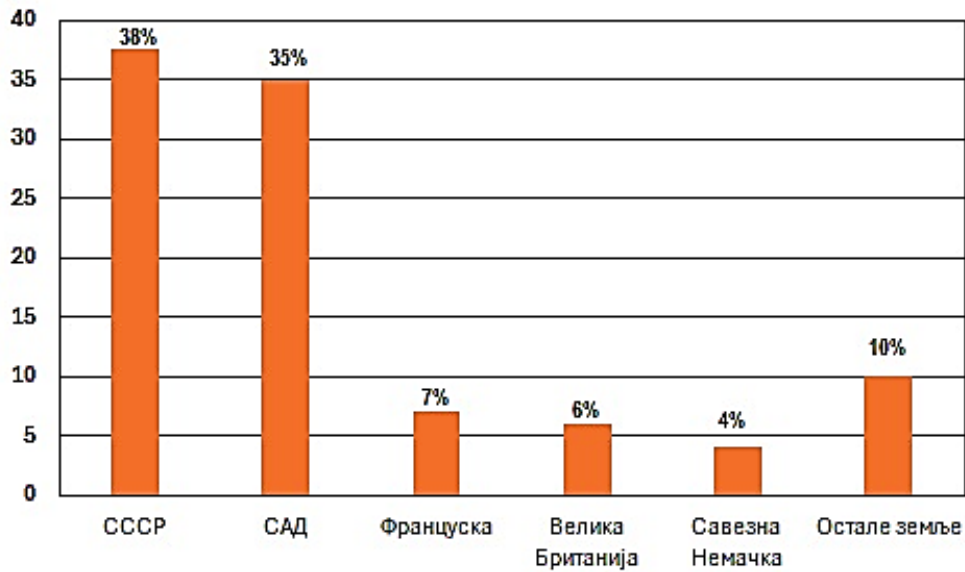


Слика 12. Процентуална дистрибуција промета наоружања, 1960–1969

Извор: Аутор на основу SIPRI Database, 2023

САД и Совјетски Савез су поново биле водеће земље у међународном промету наоружања између 1970. и 1979. године; али се број и капацитет извозника повећао, што је ублажило зависност од једног добављача (Cutler, Després, Karp, 1987). Обе земље су прошириле скуп дозвола за производњу наоружања у складу с доктринама Никсона и Брежњева иако је Совјетски Савез генерално био мање вољан него САД да се додељују лиценце (Keller, Nolan, 1987). У овом периоду совјетски извоз војне опреме премашио је 135 милијарди долара, док је амерички извоз износио око 125 милијарди долара. Заостајајући далеко иза два системска лидера Француска, Велика Британија и Немачка (Савезна Република), као западноевропски добављачи наоружања другог ранга, трансферисали су на страна тржишта наоружање у вредности од 24, 20 и 13 милијарди долара, што је респективно. Кина и Чехословачка су у овој деценији биле шесте и седме са испоруком наоружања у вредности од око седам милијарди долара, што указује на то да више нису биле део елитне групе другог ранга, него су предводиле добављаче трећег ранга.

На слици 13 приказана је процентуална дистрибуција промета наоружања за период 1970–1979. године (SIPRI Database).

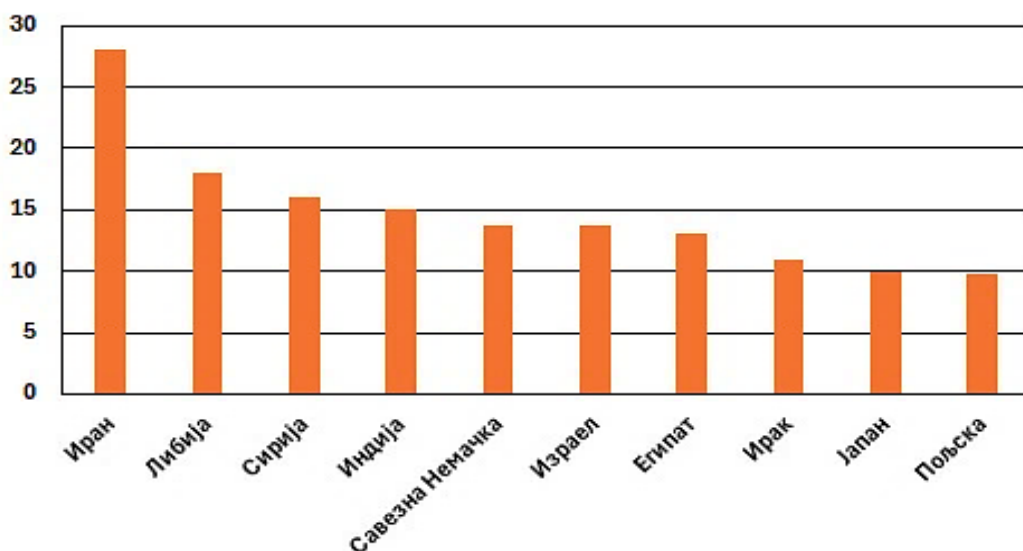


Слика 13. Процентуална дистрибуција промета наоружања, 1970–1979

Извор: Аутор на основу SIPRI Database, 2023

Настао је бум и на страни тражње за главним конвенционалним наоружањем. Поред кризе Организације земаља извозница нафте (ОПЕС – Organization of the Petroleum Exporting Countries) и арапско-израелског рата 1973. године, крај Вијетнамског рата 1975. године омогућио је и приморао примаоце из земаља Трећег света да попуне празне арсенале (Наркаву, 1994). После 1975. године догађаји који су довели до преврата у Ирану и Авганистану су се појачали, посебно проток наоружања ка Блиском истоку. Чињеница да су се војни трошкови земаља Трећег света учетворостручили између 1960. и 1980. године доказује да су седамдесете године 20. века део дужег извозног тренда (Stohl, Grillot, 2009).

На слици 14 приказана је листа Топ 10 највећих увозника наоружања и војне опреме у периоду 1970–1979. године (SIPRI Database).



Слика 14. Топ 10 највећих увозника наоружања, 1970–1979

Извор. Аутор на основу SIPRI Database, 2023

Напори европских земаља у одбрамбеној индустрији и извозу наоружања видљиви су 1970-их, али нису генерисали велики скок, посебно у смислу глобалног учешћа у међународном снабдевању наоружањем. На пример, 1976. године неколико западноевропских земаља извозница наоружања покренуло је независну европску програмску групу IEPG (Independent European Program Group) за унапређење сарадње у области наоружања у Европи (Fiott, 2018). Ипак, када се упореде слике 2.4 и 2.5, може се видети да су други извозници наоружања, као Француска, Велика Британија и Немачка, показали скроман пораст у односу на свој удео на глобалном тржишту наоружања 1970-их. Француска, чије су две трећине извоза наоружања до 1970. године биле усмерене ка истакнутим капиталистичким земљама, држала је треће место на тржишту испоручујући између 1970. и 1979. године све више конвенционалног наоружања у земље Трећег света. Њен извоз наоружања у земље у развоју (и извознице нафте) чинио је отприлике 80% укупне продаје наоружања у овој деценији. У том периоду Немачка је била на петом месту највећих извозника наоружања (Krause, 1992).

С друге стране, Велика Британија је добила замах у извозу наоружања не мењајући профил својих купаца, већ нудећи клијентима најсавременију војну опрему, што је нова тенденција у поређењу с ранијим временима (Krause, 1992). Интересантна заједничка карактеристика Велике Британије и Немачке (Савезна Република) јесте да је раст њиховог извоза наоружања 1970-их постао могућ њиховом продајом нелибералним и аутократским купцима (Akerman, Larsson-Seim, 2014). Баш као и 1960-их, Немачка је почетком деценије предузела нове мере да ограничи продају свог наоружања, али је повећала свој трансфер наоружања, обезбеђујући пету позицију међу највећим извозницима наоружања у овом периоду (Krause, 1992).

Трансфер наоружања из Совјетског Савеза показао је радикалан узлазни тренд и т 1970-их, што је резултат фактора који су се односили на совјетску понуду и страну тражњу. С једне стране, међународна дешавања и стање на глобалном тржишту ишли су у прилог Совјетском Савезу. Арапско-израелски рат 1973. године, потоњи раст цена нафте који је чланове ОПЕКС-а учинио потенцијално богатим клијентима, вијетнамски синдром у САД и политика ограничавања наоружања створили су глобално повољне прилике за извоз наоружања. Регионално гледано, лоше перформансе застарелог совјетског наоружања у рату 1973. године навеле су купце с Блиског истока да траже напреднији војни хардвер од Совјетског Савеза, али по вишим ценама (Kramer, 1987).

С друге стране, постојали су унутрашњи фактори који су допринели порасту совјетског промета наоружања. Погоршање трговинског биланса Совјетског Савеза 1970-их и његова жеља да задржи економију обима у производњи наоружања захтевали су већу девизну добит од извоза, користећи компаративне предности у односу на земље у развоју (Cutler, Després, Karp, 1987).

Поред ових императива и мотива, Совјетски Савез је имао посебне предности у трговини наоружањем. На пример, издржљивост и лако одржавање његове опреме, велике залихе вишкова наоружања и брзина поступања у процедуралним питањима учинили су Совјетски Савез омиљеним добављачем за многе земље. Штавише, совјетска држава је олакшала и

финансијска питања трговине наоружањем. До краја 1970-их Совјетски Савез је користио многе врсте субвенционисања, укључујући повољне кредите, одлагање плаћања, контратрговину и бартер споразуме (Kramer, 1987). Међутим, на крају, комерцијални буџетски дефицит који се појавио у годинама детанта подстакао је совјетске креаторе политике да све више усвајају чврсту валуту у трансакцијама промета наоружања. Однос совјетског трансфера наоружања који се обавља у чврстој валути порастао је до 1980. године са 40% на 70% (Laird, 1983). Без обзира на то, тврдило се да је Совјетски Савез трошио 88% прихода од продаје наоружања на увоз робе од својих клијената из земаља Трећег света, објашњавајући зашто су совјетско наоружање толико тражиле земље у развоју.

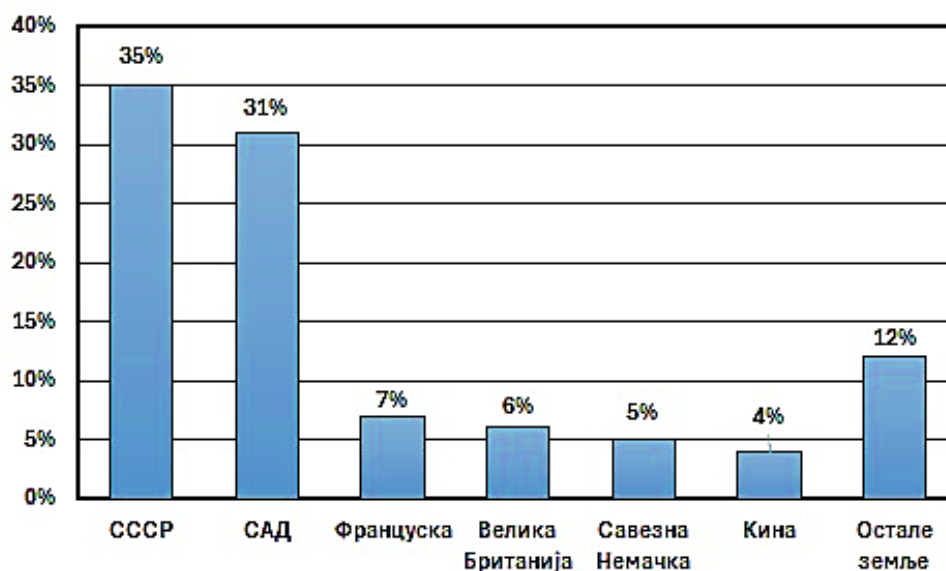
Према су Чехословачка и Пољска остале на листи десет највећих извозница наоружања, удео Источне Европе на светском тржишту трговине наоружањем опао је 1970-их у односу на претходну деценију (SIPRI Database). Што се тиче производног капацитета и асортимана производа, источноевропски војноиндустријски комплекс 1970-их се и даље уклапа у групу другоразредних произвођача наоружања (Krause, 1992). Међутим, финансијски обим њиховог извоза наоружања, као и технолошки ниво извезене опреме сврстали су их међу извознике трећег ранга. Заиста, несавјетске чланице Варшавског пакта користиле су застарелу војну технологију из 1950-их, што је умањило њихову конкурентност (Cutler, Després, Karp, 1987). С обзиром на недовољну технолошку подршку 1970-их, источноевропске земље су покушавале да потисну Совјетски Савез и иницирају иновације кроз међусобну размену технологија.

Кина је 1970-их била на супериорној позицији у категорији трећеразредних добављача наоружања. Проширила је своју мрежу клијената на Албанију, Северну Кореју, Пакистан и Вијетнам, који су постали њени лојални примаоци (SIPRI Database). Као резултат Маове дугорочне политике трансфера наоружања, већина војне опреме је испоручена као поклон како би задобила поверење земаља Трећег света и такмичила се са Совјетским Савезом за вођство у међународном социјализму. Чак се тврди да Кина није учествовала у званичној продаји наоружања све до 1979. године (Luo, 2017). Ипак, према другим изворима, Кина је продавала резервне делове совјетске војне опреме иако комплетни системи наоружања нису произведени у Кини (Cutler, Després, Karp, 1987). Неколико земаља Трећег света, попут Бразила, и чланица капиталистичког тabora (попут Канаде, Шведске, Холандије и Израела) такође се фокусирао на промоцију извоза наоружања, схватајући да национални војноиндустријски комплекси не могу другачије да опстану (Krause, 1992).

Стварна статистичка анализа периода 1980-их обухвата 1990. и 1991. годину како би чинила историјски значајну целину. Ова дванаестогодишња епизода је период великих помака и трансформација у области глобалног трансфера наоружања. Прво, он означава последњи период Хладног рата, када је реални социјализам почео да се распада. Друго, догађаји у протеклој деценији, као што су реструктурирање Кине 1978. године, револуција у Ирану и интервенција Совјетског Савеза у Авганистану 1979. године касно су створили каталитички утицај у овом периоду. Треће, појавио се неолиберални режим капитализма по правилима која су увели председник Реган и премијерка Тачер,

што је подразумевало радикалне реформе војноиндустријског пословања. Четврто, дуготрајни иранско-ирачки рат (1980–1988. године) постао је додатни фактор растуће глобалне тражње за наоружањем.

Као заједнички резултат свега овога, финансијски обим глобалног промета наоружања достигао је 1982. године врхунац с вредношћу од 45,6 милијарди долара (SIPRI Database). Иако је дугорочни тренд пада почео након 1982. године, просечна финансијска вредност трговине наоружањем у овом периоду достигла је 38,8 милијарди долара годишње, што је највиши годишњи просек током Хладног рата. Осим тога, хијерархија земаља извозница наоружања није се много променила у поређењу с претходном деценијом. Осам највећих извозника наоружања из 1970-их и у овој епизоди је поређано истим редоследом. Совјетски Савез је предводио листу са 162,2 милијарде долара, пратиле су га САД са 145,3 милијарде долара. Кључне капиталистичке земље Западне Европе такође су очувале своје позиције између 1980. и 1991. године. Француска је остварила извоз наоружања од 34 милијарде долара, вредност трансфера наоружања из Велике Британије била је око 28,6 милијарди долара, док је вредност извоза Немачке премашила 20,6 милијарди долара. Кина, као амбициозни шести извозник, смањила је јаз иза првих пет продајом система наоружања у вредности од 17,2 милијарде долара. Чехословачка и Италија, као седми и осми добављачи у овом сектору, оствариле су извоз у вредности 11,7 и 10 милијарди долара. Значајан детаљ у овом периоду је да је укупан удео извозника наоружања другог и трећег ранга чинио 34% светског тржишта. На слици 15 приказана је процентуална дистрибуција промета наоружања, 1980–1991. (SIPRI Database).

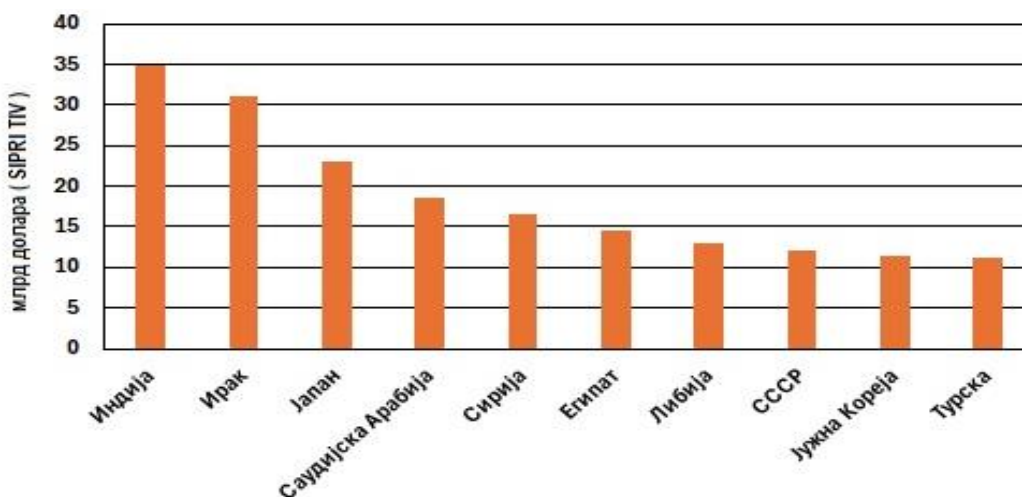


Слика 15. Процентуална дистрибуција промета наоружања, 1980–1991

Извор: Аутор на основу SIPRI Database, 2023

Листа десет највећих увозника наоружања (слика 16) позива на различите процене. На пример, Индија и Ирак су се одлучили за огроман увоз наоружања, остављајући друге увознике далеко иза себе. Значајно је и повећање јапанског увоза. С обзиром на девето

место Јужне Кореје, поред Индије и Јапана, може се тврдити да тренутно међудржавно такмичење у источној и јужној Азији потиче из овог периода. Немачка је значајно смањила увоз наоружања између 1980. и 1991. године, што указује на попуштање хладноратовских тензија у континенталној Европи. Такође, шампион увоза наоружања у протеклој деценији Иран пао је на двадесет пету позицију због америчког ембарга на увоз наоружања. Насупрот томе, Саудијска Арабија је усвојила агресивну политику наоружавања, отприлике учетворостручивши куповину наоружања у истом периоду.



Слика 16. Топ 10 највећих увозника наоружања, 1980–1991

Извор: Аутор на основу SIPRI Database, 2023

Ескалирајућа системска конкуренција у односу на време реалног социјализма обликовала је америчку политику извоза наоружања између 1980. и 1991. године кроз два међусобно повезана елемента: неолибералну трансформацију одбрамбене индустрије и антикомунистичку агресивност Реганове администрације. Он је на почетку свог мандата брзо уклонио рестриктивне аранжмане и позвао домаћу одбрамбену индустрију да повећа извоз (Hartung, 2008). Одлучност да се заоштри трка у наоружању са Совјетским Савезом приморала је домаће произвођаче наоружања да раде на задовољавању тражње америчке војске уместо на извозно оријентисаној производњи наоружања. Без обзира на то, Реган је био спреман да користи трансфер наоружања и у спољнополитичким погодбама. Стога су испоруке наоружања у облику војне помоћи или субвенционисане продаје поново уведене у праксу.

Укупан удео Француске, Велике Британије и Немачке на светском извозном тржишту наоружања у поређењу са 1970-им остао је готово исти. Ипак, њихов укупни тржишни удео у продаји наоружања земљама Трећег света порастао је у овом десетогодишњем периоду. За разлику од САД и Совјетског Савеза, другоразредни извозници наоружања правили су уступке попут продаје дозвола за производњу и најсавременије опреме, што их је учинило повољним добављачима за земље примаоце (Keller, 1995). С друге стране, нафтна криза из 1979. године и растућа задуженост земаља Трећег света смањиле су главно извозно тржиште земаља Западне Европе. Продаја напредних система наоружања клијентима из земаља Трећег света била је кључна за Европу јер је то био

један од начина да се поврате петродолари од чланица ОПЕС-а и да се са њима реализују успешне дипломатске погодбе (Keller, Nolan, 1997).

Штавише, истраживачко-развојни пројекти у области технологија које се брзо развијају, као што су електроника и ракетни системи, постајали су неодрживо скупи. На пример, Dassault, француски произвођач војних авиона, морао је да извезе 60–70% своје робе т 1980-их да би покрио фиксне трошкове (Moravcsik, 1990).

Неке компаније у државном власништву су приватизоване и интернационализоване, али су државе, посебно Француска, углавном остале контролни акционари. У приватном сектору су почела да се дешавају међународна спајања и аквизиције (mergers & acquisition), заједнички развојни пројекти и линије копродукције (Moravcsik, 1990).

Међу три еминентне западноевропске силе најзначајнија државна интервенција у индустрији наоружања била је у Француској. Генерална дирекција за наоружање (DGA) званична је агенција за наоружање Француске, која служи као мост између државе и индустрије. Штавише, већина војних компанија 1980-их била је и даље у државном власништву. Ово делимично јединство између политичке власти и индустрије наоружања признавало је извозно оријентисан образац производње наоружања, чак и када је био у супротности са захтевима француске војске и спољнополитичким приоритетима (Smith, 2009). Ипак, за Француску су били у игри извозни приходи јер је имала другу највећу групу клијената за наоружање, испред Велике Британије, Немачке и Совјетског Савеза (SIPRI Database). До краја периода 1980–1991. године регион Блиског истока и Северне Африке (MENA – Middle East and North Africa) увозио је између 50 и 80% укупне француске продаје наоружања (Krause, 1992). Међутим, овај регион се борио с тешком дужничком кризом, па је крајем деценије у француском парламенту поново преговарано о уведеном ембаргу на оружје наметнутом Кини, Тајвану и Јужној Африци, што је резултирало већим извозом.

Извоз наоружања из Велике Британије био је стабилнији осим 1990. и 1991. године, када је глобална трговина наоружањем значајно смањена због окончања Хладног рата. Неолибералне реформе премијерке Тачер учиниле су индустрију наоружања приватним сектором који добија мало државних субвенција јер је влада промовисала консолидацију средњих компанија за наоружање у гигантске одбрамбене корпорације. На крају, влада премијерке Тачер је постигла изузетан успех са Al-Yamamah споразумом о наоружању који је средином 1980-их донео десетине милијарди британских фунти из Саудијске Арабије. Иако су касније откривене скандалозне оптужбе о корупцији у овом споразуму, пројекат је под различитим називима настављен до средине 2000-их (Smith, 2009).

Немачка је је имала четврти највећи број купаца наоружања у овом периоду, пошто је надмашила Совјетски Савез. Пет највећих купаца њеног наоружања биле су Турска, Аргентина, Холандија, Швајцарска и Грчка (SIPRI Database). Међутим, продаја њеног наоружања није критикована толико, колико снабдевање критичном технологијом

крхких безбедносних региона, као што су Блиски исток и подсахарска Африка крајем 1980-их и почетком 1990-их (Anthony, 1991).

Финансијска вредност совјетског трансфера наоружања постепено је опадала све до 1991. године. Другим речима, пратила је сличан тренд опадања, заједно са оним у САД, Француској и Немачкој од средине 1980-их (Martinez-Zarzoso, Johannsen, 2017). Ова ситуација је била обрнуто пропорционална Совјетском Савезу, који је имао све већу потребу за чврстом валутом због спољнотрговинског дефицита. Стога совјетска држава више није била лак партнер у пословима с наоружањем и углавном је у овом периоду прописивала чврсту валуту као примарни начин плаћања (Kramer, 1987). Међу разлозима који су довели до пада извоза совјетског наоружања на првом месту је све мања економска моћ земаља примаоца.

Многе земље MENA трошиле су петродоларе да би вратиле међународне зајмове, а не да би куповале најсавременије совјетско наоружање. Штавише, већина националних арсенала у региону била је оптерећена великим количинама конвенционалног наоружања. Исто тако, растући извозници трећег реда као што су Бразил и Израел сузили су тржишни удео Совјетског Савеза (Kramer, 1987). Поред тога, унутрашњи економски проблеми Совјетског Савеза, као и ревизионистичка политика Горбачова, померили су неке делове одбрамбене индустрије у цивилну производњу (Brar, 1992). Упркос свему, традиционалне везе Совјетског Савеза с несврстаним земљама великим купцима као што су Индија, Сирија и Либија, те иранско-ирачки рат који је трајао осам година били фактори који су ублажили тренд пада совјетског извоза наоружања.

У овој историјској епизоди међу несовјетским земљама Источног блока Чехословачка и Пољска су остале у категорији трећих извозника наоружања, док су трансфери осталих били занемарљиви. Чехословачка је чак постала нето извозник и задржала се на седмом месту ранг-листе. С друге стране, продаја наоружања у Пољској је реално опала. Заправо, ако се изузме Чехословачка, очигледно је да су социјалистичке источноевропске земље већ изашле из игре. Основни разлог ове ситуације је технолошка заосталост нуђених хардвера (Cutler, Després, Karp, 1987).

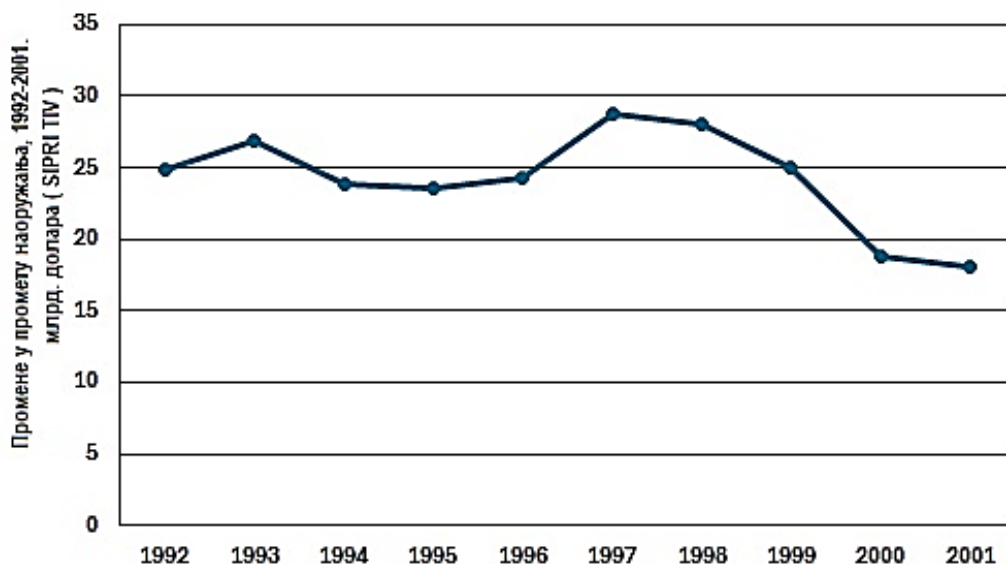
Иако је Кини недостајала софистицирана домаћа одбрамбена технологија, она је између 1980. и 1991. године ушла у групу другоразредних извозника наоружања. Реформе Денг Сјаопинга, започете 1978. године, подразумевале су развојни модел вођен извозом и отворено укључиле Кину на светско тржиште, а производи одбрамбене индустрије нису били изузети од интеграције у међународни капитализам. Као део реформи, Државни савет и Централна војна комисија су 1979. године коначно увели легални извоз наоружања новим *Упутством о страниј војној помоћи у будућности* (Luo, 2017). Савршена прилика за убрзање процеса пружила се у иранско-ирачком рату. Кина је продала конвенционално наоружање и резервне делове, као и предмете двоструке намене (dual use) обема странама. Пакистан, Северна Кореја и Египат били су други истакнути увозници кинеског наоружања (SIPRI Database). Захваљујући растућим приходима од извоза омогућена су стална улагања у тешку машиноградњу и одбрамбену индустрију. Тиме је постигнута економија обима која обезбеђује ниже

јединачне трошкове у производњи наоружања. Укратко, тржишно вођено реструктурирање производње наоружања и међународна тражња проистекла из иранско-ирачког рата подигли су кинески трансфер наоружања на виши ниво (Bitzinger, Boutin, 2009).

У поређењу с претходним деценијама, извозници наоружања трећег реда имали су већи удео на светском тржишту последњих дванаест година Хладног рата. Док су европски извозници наоружања, као што су Холандија, Швајцарска и Шведска, стекли виши статус у оквиру треће категорије, земље Трећег света попут Бразила и Југославије чиниле су доњи део исте групе (SIPRI Database). За разлику од горњег нивоа добављача наоружања трећег реда, најмање развијене земље су се бориле са енергетском и дужничком кризом 1980-их, па су неке од њих морале да ревидирају свој образац производње наоружања.

2.2. Пад промета наоружања у постхладноратовским годинама (1992–2002)

У првим годинама од престанка Хладног рата међународни промет наоружања и војне опреме почео је да опада. Међутим, упркос тренду опадања, укупан финансијски обим промета наоружања остао је веома висок. Конкретно, укупна вредност глобалног промета наоружања смањивала се све до 2002. године, када је постала једнака нивоима пре 1963. године – слика 17 (SIPRI Arms Transfers Database).



Слика 17. Промет наоружања, 1992–2001

Извор: Аутор на основу података SIPRI Database, 2023

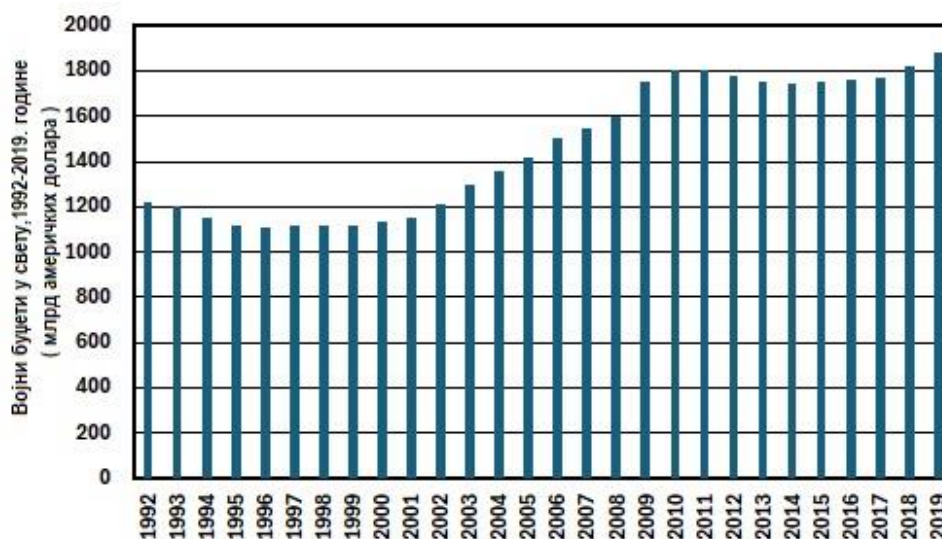
Поменута једанаестогодишња епизода анализирана је с различитих аспеката. Прво је анализирана с аспекта системских карактеристика међународног поретка након 1991. године. Друго, тренд и флукуације промета наоружања у овом периоду истраживани

су фокусирањем на глобална политичка дешавања. Треће, главни добављачи и примаоци наоружања оцењени су на основу специфичних регионалних или домаћих услова, као и политичких, економских и безбедносних планова.

Камен-темељац у светској политици и у међународном промету наоружања била је 1991. година. Почела је Заливским ратом између САД и Ирака, што је имало значајан ефекат на токове наоружања. Ипак, један догађај имао је много већи утицај и морала су поново да се пишу правила игре. Наиме, 8. децембра 1991. године распао се Совјетски Савез, идеја реалног социјализма је пропала, а Хладни рат је завршен.

Завршетак Хладног рата директно је утицао на међународни промет наоружања пошто је довео у питање сврху енормних војних буџета (Gilby, 2009). Укупни светски војни расходи 1991. године нагло су опали за 8% (ACDA, 1994). Исте године је дошло до наглог пада финансијског обима промета наоружања – са 71 милијарди долара у 1985. на 32 милијарде долара у 1991. години. Као резултат опадајућег тренда у глобалном промету наоружања од краја 1980-их, удео у укупном светском промету опао је са 2,2% у 1981. на 0,7% у 1991. години (ACDA, 1994). У ширем смислу, укупни светски буџети за одбрану смањени су за 35%, док је од 1989. до 1999. величина глобалних оружаних снага смањена за приближно једну четвртину (Bitzinger, 2009). Од средине 1990-их, и обим војне помоћи у облику конвенционалног наоружања је такође почео да опада (Wezeman, 2005).

Између 1992. и 2002. године дошло је до додатног пада тражње из два разлога (слика 18). Прво, земље су више преферирале побољшање и модернизацију наоружања у залихама уместо куповине новог, које је било много скупље због примене нових технологија (Klare, 1996). Друго, потенцијална опасност од окупације у којој би супарнички табор (Варшавски пакт) могао да користи конвенционално наоружање више није постојала.



Слика 18. Светски војни буџети, 1992–2019

Извор: Аутор на основу података SIPRI Database Military Expenditure, 2023

Престанак ионако ниске војне помоћи Совјетског Савеза земљама Трећег света, наставак продаје наоружања од стране Руске Федерације и спирала дуга Трећег света наслеђена 1980-их смањили су међународну тражњу и понуду главног наоружања. Међу земљама Трећег света азијске земље које су се брзо развијале могле су да одрже тражњу за борбеним системима до краја 1990-их. Али, азијска финансијска криза 1997. године нарушила је овај тренд.

Смањење војних издатака смањило је субвенције за истраживање и развој напредних одбрамбених технологија, што је имало индиректан негативан утицај на снабдевање наоружањем на дужи рок (Ikegami, 2013). Смањење светске војне потрошње није значило ништа осим кризе за одбрамбене компаније, било да су у државном или приватном власништву. Смањење тражње за наоружањем и војном опремом довело је до њихове неефикасности и банкрота, што је посебно алармантно за велике земље које су биле спремне да одрже своје одбрамбеноиндустријске капацитете. Сходно томе, 1990-их догодило се неколико квалитативних трансформација у овој области.

Производња и промет наоружања у постхладноратовској ери су денационализовани и деполитизовани. Другим речима, после 1991. године економски интереси су заменили идеолошке, дипломатске и стратешке мотиве доношења одлука о глобализованом промету наоружања. Укратко, нова економска оријентација и интернационализација индустрије и трансфера наоружања биле су резултат напора за опстанак великих одбрамбених индустрија у време смањене тражње (Ikegami, 2013). Овај процес је почео рационализацијом одбрамбених индустрија у прилагођавању новим условима.

Рационализација је укључивала пет микроекономских стратегија (Smith, 2013):

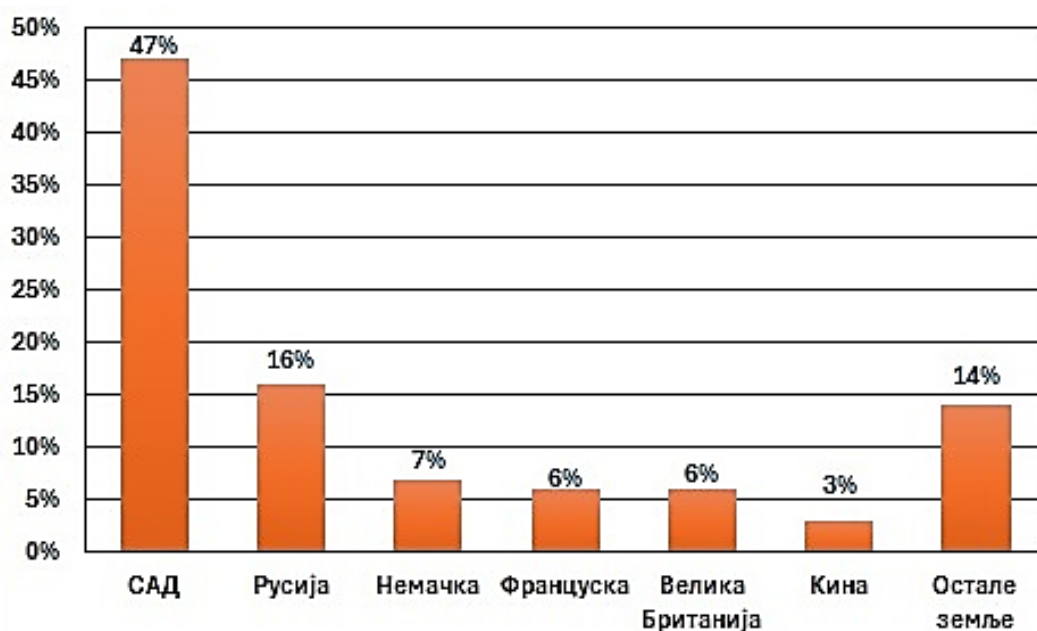
- конверзија с војне на цивилну производњу – историјски примери показују да је конверзија веома тежак потез за одбрамбене компаније јер је веома скупа,
- диверзификација комерцијалних активности – приватне одбрамбене компаније су поред основног посла улагале у пројекте цивилне производње како би се ослободиле зависности од војног сектора,
- одустајање од удела у сектору одбране, с обзиром на погоршане тржишне услове,
- сарадња великих, средњих и малих компанија.
- проширење пословања куповином других „бродова који тону“ (малих и компанија нижег ранга у хијерархији).

Међународна сарадња у облику спајања, аквизиција, корпоративних савеза, подуговарачких ланаца, пројеката заједничког развоја и лиценциране производње почела је да се шири посебно у северноамеричким, азијским и европским одбрамбеноиндустријским конгломератима (Hartley, 2018). Као резултат тога, већину националних одбрамбених индустрија постепено су мултинационализовали страни инвеститори.

Најважније капиталистичке земље почеле су да потписују билатералне споразуме о сарадњи у области наоружања с владама других трговинских партнера како би обезбедиле дугорочне пројекте. Иако су ови споразуми били део системског савеза унутар капиталистичког блока још 1980-их, постали су чешћи и глобалнији после 1991. године (Kinne, 2016). Ипак, до новог миленијума, билатерални споразуми о сарадњи у области наоружања били су груписани на неколико централних чворова, као што су САД, Француска, Русија и Турска, у верзији су тзв. *offset*, компензационих споразума за промет наоружања. Логика *offset*-а у промету наоружања је да се надокнади комерцијални губитак увозника кроз додатне уступке.

Све у свему, политичка економија тумачи трансформацију међународне одбрамбене индустрије и промета током 1990-их на основу концентрације и глобализације. Поред концентрације, глобализације и револуције у војним пословима, одређени догађаји и процеси у међународној политици 1990-их значајно су утицали на међународни промет наоружања.

На слици 19 приказана је процентуална дистрибуција међународног промета наоружања у периоду 1992–2002. године.



Слика 19. Процентуална дистрибуција међународног промета наоружања, 1992–2002

Извор: Аутор према подацима SIPRI Arms Transfer Database, 2023

После либералне контрареволуције крајем 1991. године Совјетски Савез се распао на нове независне земље. Одбрамбеноиндустријска база Совјетског Савеза углавном је била у данашњој Русији и Украјини, с тим да је Русија наследила највећи део одбрамбене индустрије Совјетског Савеза. Ова чињеница ју је учинила другим највећим добављачем наоружања у свету од 1992. до 2002. године. Заиста, финансијски обим руског извоза се удвостручио обимом домаћих набавки крајем 1990-их. План је био да се извозом стекне што више девиза и да се тај новац поново уложи у истраживање и развој. Међутим, већ у завршној фази Хладног рата наслеђена совјетска

одбрамбена технологија је заостајала за Западом, тако да се јаз између кључних капиталистичких земаља и Русије проширио.

Традиционални наручиоци наоружања, посебно блискоисточни купци који су некада били пријатељски расположени према Совјетском Савезу, сада су инсистирали на „меком“ финансирању (нпр., бартер анаржмани). Захтеви Кине и Индије за испоруку совјетског инвентара наоружања су одржали у животу и оживели руску одбрамбену индустрију. Свесна чињеница да је од 1989. године постојао строги ембарго на испоруку наоружања Кини, Јељцинова администрација се посебно фокусира на експлоатацију кинеског одбрамбеног тржишта.

Ипак, профитно оријентисан и неконтролисани промет наоружања у Кину био је подложен критикама јер је Кина применила реверзни инжењеринг на увезену робу како би стекла руску (совјетску) војну технологију. Дакле, упркос свим напорима за ревитализацију током 1990-и, Русија је пала у клуб добављача наоружања другог реда. У процесу транзиције из социјализма у капитализам укупан извоз наоружања Русије и других земаља бившег социјалистичког блока био је драматично мањи у поређењу са извозом Совјетског Савеза у периоду 1992–2002. године (Keller, 1997).

У деценији након завршетка Хладног рата европски континент је био веома динамичан у погледу сектора одбране јер се у европским одбрамбеним индустријама одигравао очигледан процес монополизације и интернационализације.

Шест истакнутих европских земаља произвођача наоружања – Француска, Немачка, Италија, Шпанија, Шведска и Велика Британија – објавиле су 1998. године писмо о намерама ради реформи одбрамбене индустрије за конкурентније европско одбрамбено тржиште. Писмо о намерама 2000. године кодификовано је у оквирни Фарнбороу споразум. Извоз наоружања ових шест земаља чинио је отприлике 90% укупног извоза у ЕУ и 25% укупног извоза у свету између 1998. и 2002. године (Howorth, 2007, Stavrianakis, 2016).

Поред унутрашње динамике, постоје и спољни фактори који утичу на европски извоз наоружања. Један од њих је ембарго Европске уније на наоружање Кини, који траје од 1989. године. Како је време пролазило, ембарго није укинут, али су његова флексибилна правила била изложена различитим тумачењима европских добављача. Стога је средином 1990-их финансијска вредност европског извоза наоружања у Кину – претежно робе двоструке намене – премашила продају пре 1989. године. С друге стране, различита тумачења дозвола за извоз наоружања нису својствена само ембаргу на Кину. На пример, неке европске земље (Француска, Велика Британија и Италија) усвојиле су попустљивију политику продаје наоружања након Хладног рата, док су друге, попут Немачке и Шведске, следиле рестриктивнији образац. Постоје разлике и у профилу купаца водећих европских извозника наоружања. На пример, до краја 1990-их више од 4/5 промета наоружања Француске и Велике Британије примиле су земље у развоју, док су скоро 4/5 немачког наоружања апсорбовале развијене европске земље, укључујући Турску.

Међу великим европским извозницима наоружања Француска, Немачка и Велика Британија, које су биле добављачи наоружања другог реда у Хладном рату, задржале су своју позицију у глобалној хијерархији извозника наоружања у периоду 1992–2002. године.

Међународна продаја наоружања из Кине у овом периоду опала је у апсолутном смислу, што је избацило Кину у групу добављача трећег нивоа. Главни разлог овог назадовања је крај иранско-ирачког рата, који је уништио уносно тржиште наоружања за Кину. Међутим, кинеска одбрамбеноиндустријска база је имала и структурне проблеме. Комунистичка партија Кине је кренула у свеобухватну борбу против корупције унутар одбрамбеноиндустријске базе, што је довело до проблема у производним праксама.

Такође, упркос релативном побољшању капацитета за производњу наоружања 1980-их, војна технологија Кине била је застарела у поређењу с развијеним капиталистичким земљама. Стога је Кина настојала да увезе не само системе наоружања спремне за употребу већ и знање из те индустрије. Ембарго на наоружање омео је набавку западне војне технологије, што је онемогућило директан приступ напредним технологијама наоружања. Зато је Кина усвојила стратегију чији је циљ војна модернизација кроз технологије двоструке намене (Vräuner, 2007). Према тој стратегији, приходи од извоза наоружања и одређене цивилне инвестиције финансирани би развој технологија двоструке намене. Заузврат, побољшано искуство се применило на војну модернизацију. Поред ажурирања војног хардвера, сматрало се да унапређене технологије двоструке намене доприносе извозу наоружања (нпр., продаја пројектила земљама у развоју).

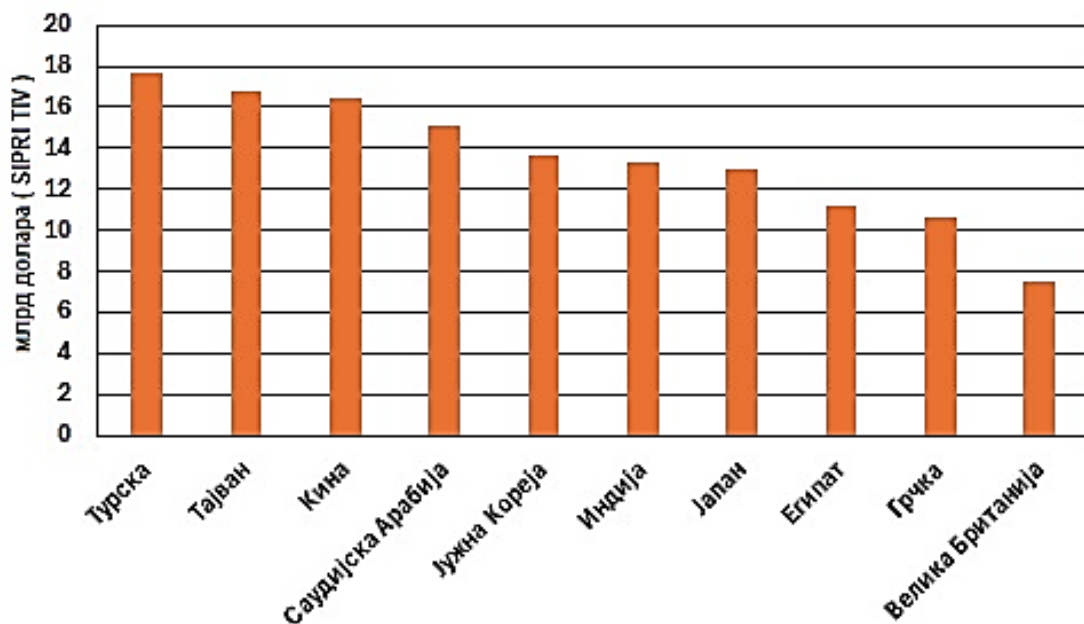
Ипак, ову стратегију су зауставили неки фактори. Прво, трансфер технологије двоструке намене у Кину био је ограничен иако не стриктан као војни. Друго, азијска финансијска криза 1997. године успорила је пројекте истраживања и развоја. Стога се може рећи да је модернизација кинеске војне технологије добила на динамици тек пошто је превазиђена економска криза (Tian, Su, 2020). Укратко, структурни проблеми као што су неадекватна квалификациона структура радне снаге и недостатак технолошке инфраструктуре спречили су материјализацију кинеске одбрамбене индустрије током 1990-их. С друге стране, период између 1992. и 2002. године треба посматрати као период улагања, након којег ће Кина остварити боље резултате.

Док се извоз наоружања земаља трећег нивоа смањило у реалном смислу, њихов процентуални удео у светском промету наоружања наставио је да расте између 1992. и 2002. године. Група добављача трећег реда је најнасељенија и неуједначена група у којој неке земље заузимају више позиције, док су друге део ниже – треће класе. Будући да је шеста на листи светских извозника наоружања, Кина је предводила ову групу током 1990-их. Иза ње, Холандија, Украјина, Италија, Израел и Шведска формирале су горњу трећину добављача. Средњи ранг групе трећег ранга чиниле су Швајцарска, Шпанија, Канада, Белорусија и Чешка. С друге стране, земље које су ових година повремено извозиле војну опрему у малим количинама могу се назвати новим добављачима наоружања. У том погледу, Северна Кореја, Јапан и Пољска су били на дну.

Будући да су били лишени најсавременије војне технологије, многи извозници наоружања трећег реда сматрали су увоз наоружања начином приступа новим технологијама. Покушали су да извуку корист од постхладноратовске интернационализације војноиндустријског комплекса, сугеришући *offset* споразуме. Неки од њих су постали релативно успешни са овим планом за неколико категорија наоружања и напредовали у оквиру групе добављача трећег реда. С друге стране, Индија, Египат и Јужна Африка поставили су нереалне циљеве у погледу одбрамбеноиндустријског развоја и богаћења. Чак и личности глобалног мира, попут Вацлава Хавела и Нелсона Манделе, нису могле једноставно да одустану од извоза наоружања, већ су подржавале много амбициозније националне политике

Чињеница да је крај системске конкуренције 1991. године преокренуо повећање националних буџета за одбрану, па је дошло до ниске тражње за наоружањем. Без обзира на то, промене у смислу актера, географије и врсте промета, треба се осветлити конфигурација међународног промета наоружања после 2002. године. Пре свега, десет највећих увозника наоружања у овом периоду биле су земље у развоју. Штавише, седам земаља у првих десет нису биле чланице ни НАТО-а, ни Варшавског пакта иако су неке од њих биле блиски савезници системских хегемона. Индија, Египат и Саудијска Арабија, на пример, важни увозници наоружања 1990-их, били су део Покрета несврстаних.

Слика 20 показује да је између датих година скуп регионалних ривалстава апсорбовао трансфер главног конвенционалног наоружања.



Слика 20. Топ 10 највећих увозника наоружања, 1992–2002

Извор: Аутор на основу података SIRPI Arms Transfers Database, 2023

На први поглед, Турска привлачи пажњу као изненађујући шампион. Међутим, с обзиром на њену борбу против терористичких активности и дуготрајну нестабилност коју је генерисао Заливски рат, може се објаснити повећани увоз наоружања. Крај Хладног рата донекле је ублажио велики притисак међусистемске борбе у одређеним

регионалним такмичењима. Пример тога је ривалство између Грчке и Турске. Као резултат ове конкуренције, Грчка, која има веома висок војни буџет за своју економију, ушла је на листу највећих увозника наоружања упркос релативно малој војној моћи. С друге стране, скоро 25% увоза наоружања у Турску, што је висок проценат за многе земље, састојао се од поморског наоружања и војне опреме, укључујући ратне бродове.

Доминација Блиског истока у светском увозу наоружања опала је 1990-их. Ембарго на наоружање Ираку након Заливског рата, као и велики терет дуга Сирије и Либије, оставили су Саудијску Арабију и Египат највећим увозницима наоружања. Ипак, и друге блискоисточне земље, као Израел, Иран, Кувајт и Уједињени Арапски Емирати, могле су да купују наоружање, чак да имају већу преговарачку моћ у промету због диверзификације извозника наоружања.

Географски, највише наоружања између 1992. и 2002. године примила је Азија. Пет од седам највећих увозника наоружања у овом периоду су источноазијске или јужноазијске земље. Прекомерна акумулација главних система наоружања у региону 1990-их може се протумачити тако да је источна–јужна Азија средиште империјалистичке конкуренције после Хладног рата. Скоро сви истакнути азијски увозници наоружања имали су историјске или географске спорове или новонастала империјалистичка надметања међу собом.

Вишедимензионални спорови и ривалства такође имају мултилатералну карактеристику. На пример, други, односно трећи ранг Тајвана и Кине на листи десет највећих увозника наоружања може се објаснити историјским тензијама између две земље. Међутим, седмо место Јапана, с обзиром на одсуство совјетске социјалистичке „претње“, тешко да се може објаснити без помињања брзог економско-политичког успона Кине.

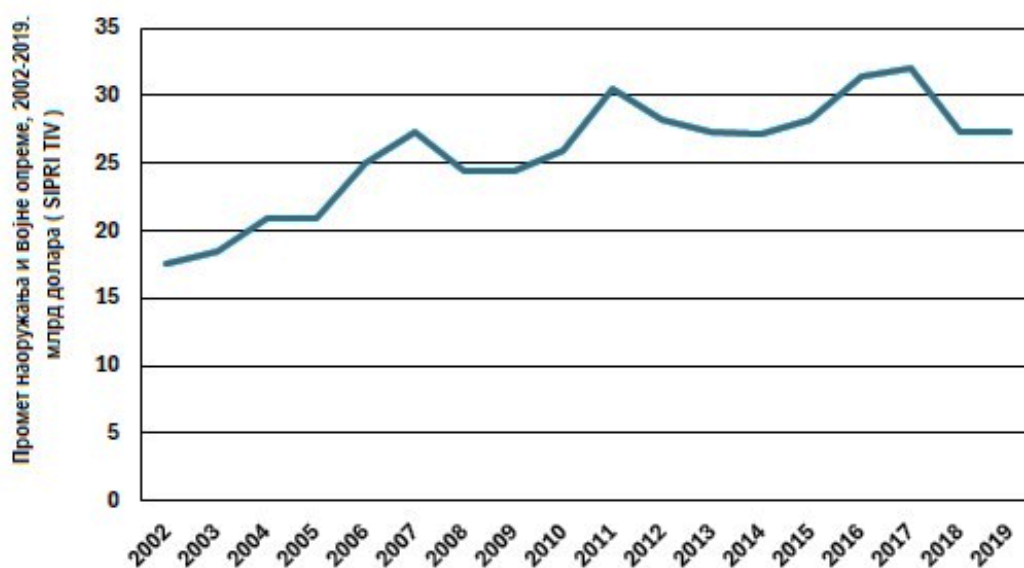
Паралелно с тим, можда је наивно мислити да је Јужна Кореја купила квалитетне системе наоружања само да би одвратила Северну Кореју и игнорисала регионални утицај Кине. Другим речима, увоз наоружања у Источну Азију у овој деценији одражава сложени скуп конкурентских односа, а не само билатералних спорова.

2.3. Успон промета наоружања и војне опреме (2003–2019)

Међународни промет наоружања наставио је да опада све до 2002. године. Упркос неким осекама крајем 1990-их, најнижи ниво у последњих четрдесет година у смислу глобалних испорука наоружања догодио се 2002. године. Међутим, од те године надаље флукутирајући узлазни тренд се наставио све до 2019. године (слика 21).

Инкрементално повећање међународног промета наоружања почело је 2003. године, а фактори који су допринели том повећању везани су на микро и макро ниво. На микронивоу, националне политике промета наоружања заједно обликују одбрамбеноиндустријска буржоазија и националне владе, развој технологије наоружања и нови међународни механизми контроле наоружања. С друге стране,

макрофактори укључују унутарсистемску империјалистичку конкуренцију, основне догађаје у светској економији и политици, регионалне војне конфронтације, као и међународне интервенције.



Слика 21. Међународни промет наоружања и војне опреме, 2002–2019

Извор: Аутор на основу података SIPRI Arms Transfers Database, 2023

Упркос недостатку узрочних и теоријских истраживања, узлазни тренд у међународном промету наоружања откривен је у литератури крајем 2000-их. Готово у свим анализама постигнут је консензус да су терористички напади на САД 11. септембра 2001. године били прекретница у глобалном промету наоружања. Позив САД на глобални „рат против тероризма“ и одговарајуће повећање војних буџета кључних капиталистичких земаља подстакли су међудржавни промет наоружања. Инвазија САД на Авганистан 2001. и Ирак 2003. године такође је донела даљи замах промета наоружања. Штавише, чак и обим међународне војне помоћи, која је нагло опала у постхладноратовској ери, поново је порастао, посебно у првим годинама антитерористичке кампање (Wezeman, 2005).

Без обзира на то, постоји проблем са објашњењем повећања промета наоружања само фокусирањем на „рат против тероризма“ јер већина конвенционалног наоружања не може да служи у сврхе борбе против тероризма. Другим речима, већина сложених система наоружања којима се тргује од 2002. године не би се користила у антитерористичким операцијама. Уместо тога, извоз и увоз леталне војне опреме били су оправдани аргументом глобалног рата против тероризма у многим примерима.

Успон међународног промета наоружања после 11. септембра 2001. године прекинут је глобалном економском кризом 2008. године. Годишња стопа раста светске привреде опала је на 1,8 % и –1,6 % у 2008. и 2009. години, док је 2007. године износила 4,3%. Ипак, светска војна потрошња је наставила да расте све до 2012. године јер су високи војни расходи у периоду 2008–2011. године били дефинисани већ средином 2000-их.

Уобичајено је да економска криза утиче на промет наоружања најмање неколико година од њеног почетка јер испорука наруџбина захтева време. Међутим, криза из 2008. била је толико озбиљна да је између 2008. и 2010. године међународни промет наоружањем брзо ушао у рецесију. Ако се рачуна у трогодишњим периодима, раст промета наоружања од 2005–2007. до 2008–2010. године био је само 1,5%, док је између 2008. и 2010. и 2011–2013. године био 15,1%.

Несумњиво је да су поједине одбрамбеноиндустријске базе економски више оштећене кризом због неуједначеног и комбинованог развоја. Илустрације ради, Кина је одржала свој економски раст током глобалне рецесије. Штавише, њена продаја наоружања порасла је за 195% у периоду 2004–2008. и 2009–2013. године (Wezeman et al., 2018). Шпанија је, на пример, за разлику од Кине, била једна од земаља коју је криза највише погодила. У погледу односа између промета наоружања и економске кризе, шпански државни секретар за одбрану признао је 2010. године да „није требало да набаве системе које неће користити за сценарије сукоба који не постоје и, што је још горе, са средствима које тада нисмо имали и немамо сада“ (Gonzales, 2011). Поред тога што изгледају као самокритика, ове речи су отворене за спекулације. На пример, оне се, индиректно, могу односити на Немачку јер је 58% шпанског увоза наоружања између 2005. и 2010. године било из Немачке.

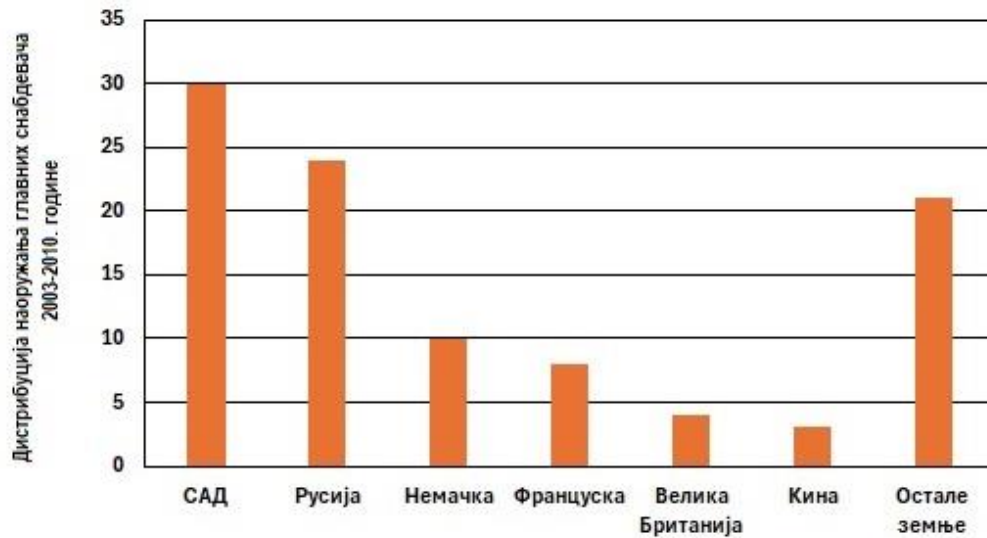
Осим макрофактора, као што су напади 11. септембра 2001. године, рат у Ираку и економска криза 2008. године, постоје и микрофактори који мењају праксу производње и промета наоружања. Дешавања између 2003. и 2010. године била су у уској вези с трансформацијама које су се десиле у периоду 1992–2002. године. На пример, важне технологије двоструке намене и мрежноцентрични војни системи постали су неопходни за националне оружане снаге у њиховој асиметричној борби с тероризмом (Stohl, Grillot, 2009).

Концентрација у сектору одбране била је веома висока на почетку периода 2003–2010. године. Еминентни монополи на наоружање купили су мање фирме које нису могу да преживе у условима све мање тражње. Без обзира на то, ескалација тражње након 11. септембра 2001. године довела је до појаве нових учесника на тржишту, што је смањило укупан удео пет највећих одбрамбених компанија на свету са 44% у 2003. на 35% у 2011. години (Smith, 2013).

Иако су велике одбрамбене корпорације стекле нове пословне могућности током експанзије трговине оружјем након 11. септембра 2001. године, државне субвенције овим компанијама нису престале. Владе су задржале директне и индиректне субвенције, као што су маркетинг наоружања, саветодавна подршка у куповини, обезбеђивање кредита земљи купцу који гарантује куповину и унапређење истраживања и развоја (Gilby, 2009).

Постоје значајне промене у процентуалној расподели међународних залиха наоружања у годинама после 11. септембра 2001. године. Прво, удео САД, који је износио скоро половину међудржавних испорука наоружања у периоду 1992–2002, смањен је на 30% укупних испорука између 2003. и 2010. године. Упркос драматичном паду, САД су остале земља која

највише извози наоружање. Друго, чини се да се руски извоз наоружања опоравио од кризе настале као резултат распада Совјетског Савеза. Треће, укупан удео трећег реда извозника наоружања, осим Кине, радикално је порастао са 14% на 21%. На крају, Немачка је значајно повећала свој удео, док је Велика Британија забележила најнижу вредност извоза (слика 22).



Слика 22. Дистрибуција главних снабдевача наоружања, 2003–2010

Извор: Аутор на основу података SIPRI Arms Transfers Database, 2023

Пошто су већ имали најјачу одбрамбеноиндустријску и војску на свету, терористички напади 11. септембра 2001. године генерисали су каталитички утицај на потрошњу војске САД. Федерални издаци САД за националну одбрану порасли су за 84% у периоду од 2002. до 2012. године (Sköns, Perlo-Freeman, 2012). Као компонента војних расхода, програми војне помоћи заговарани су као део борбе против тероризма, а затим поново активирани под називом *"Партнерство у изградњи капацитета"* (Wezeman, 2017).

„Глобални рат против тероризма“ никада није био једини разлог за пораст промета наоружања. Амерички извоз наоружања био је део шире војне дипломатије и имао је различите функције у међународној политици. Поновно наоружавање Авганистана и Ирака, обуздавање Ирана и Северне Кореје, консолидација односа с новим савезницима у Источној Европи мотиви су који се помињу у доминантној мејнстрим (*mainstrime*) литератури.

На крају, у вези са САД, не само да су спровеле сопствену стратегију промета наоружања већ су покушале да покваре промет наоружања својих ривала. На пример, САД су се чврсто противиле тенденцији неких европских земаља да ублаже услове ембарга на оружје Кине јер би проток војне технологије до њеног потенцијалног изазивача могао бити веома ризичан. Сходно томе, трансфер одбрамбене технологије из ЕУ у Кину путем извоза наоружања био је минималан. Штавише, САД су покушале да прекину руско-кинеско партнерство које се поново појавило у промету наоружањем. На пример, САД су дозволиле, па чак и охрабриле могући договор о продаји наоружања између Тајвана и Русије, знајући да би сваки извоз руског наоружања у Тајван изазвао

проблеме с Кином. Међутим, према SIPRI-у, тај споразум никада није остварен (SIPRI Arms Transfers Database).

Други највећи извозник наоружања између 2003. и 2010. године била је Русија. Иако њена војна технологија и капацитет производње наоружања заостају за САД, она се може сматрати првим добављачем наоружања због значајно повећаног обима извоза наоружања, у поређењу с периодом 1992–2002. године. Пошто је своју одбрамбеноиндустријску базу прилагодила капиталистичком светском тржишту, Русија је у овом периоду у промету наоружања доживела узлет. Напади на САД индиректно су утицали на руски извоз наоружања. Земље које су САД и њени савезници ставили на црну листу због оптужби за подршку тероризму или кршења људских права окренуле су се руском инвентару наоружања (Stohl, Grillot, *цц*). Иако је побољшани совјетски дизајн и даље технолошки мање развијен од западног система наоружања, били су прилично конкурентни на светском тржишту у погледу цене и перформанси (Wezeman, Bromley, 2005). Штавише, приходи од извоза наоружања били су од виталног значаја за опстанак руске одбрамбеноиндустријске базе.

Међутим, повећање руске производње и промета наоружања није прошло без проблема. Прво, удео инвестиција намењених војном истраживању и развоју био је изузетно низак у поређењу са САД, што је довело до негативних предвиђања о будућности руског извоза наоружања. Недостатак истраживачко-развојних активности у кризним годинама 1990-их морао је, такође, бити надокнађен. Стога је Русија одобрила извозне дозволе за потпуно ново конвенционално наоружање, посебно у трговини с Кином, како би прикупила потребна средства за војна истраживања и развој (Weitz, 2018). Друго, већи број купаца наоружања није директно утицао на стабилно повећање руских приходи од извоза јер су нови увозници имали крхку економију. На пример, због пада цена нафте средином 2000-их Венецуела је неколико година касније смањила увоз наоружања из Русије (Connolly, Sendstad, 2017). Треће, почетком 2000-их руска одбрамбена индустрија још увек је била фрагментисана. Стога је у другој половини 2000-их Русија морала да утроши време и ресурсе на модернизацију и концентрацију своје одбрамбеноиндустријске базе да би могла да одржи конкурентност на глобалном тржишту (Fleurant, Tian, 2017).

Највећи увозник руских оружаних платформи у овом периоду била је Кина, што се десило из више разлога (Menon, 2009).

- стратешко партнерство између две земље од 1996. године,
- зависност руске одбрамбеноиндустријске базе од извоза,
- имунитет Русије од западних притисака предвођених САД и
- компатибилност профила руског наоружања с војним циљевима Кине.

Међутим, обим промета наоружања између две земље постепено је опадао до краја 2000-их. У литератури се разлог овакве контракције приписује ограничењу Русије због страха или жалби на присвајање (крађу) технологије коју спроводи Кина (Menon, 2009). Насупрот томе, Кина је постала мање заинтересована за војну опрему из Русије пошто је стекла довољно руске војне технологије путем обрнутог (реверзног) инжењеринга. Заправо, без обзира на

присвајање (крађу) технологије, Русија је постепено повећала промет најсавременијег наоружања Кине у замену за новац, пошто су њена одбрамбеноиндустријска база и база купаца расле. Зауостављање извоза скупог високотехнолошког наоружања могло би смањити обим трговине оружјем између Кине и Русија.

Други највећи наручилац руског наоружања и војне опреме од 2003. до 2010. године била је Индија. Као историјски истакнути прималац, Индија је у овом периоду увезла веома велику количину руског конвенционалног наоружања. Међутим, индијско тржиште је изложено ризику од руских одбрамбених компанија откако је Индија почела да успоставља добре односе са САД и да диверзификује сопствени инвентар европским и израелским оружјем у годинама после 11. септембра 2001. године (Wezeman, Bromley, 2005).

Други ниво извозника наоружања између терористичких напада на САД и глобалне економске кризе 2008. године чиниле су Немачка, Француска и Велика Британија. Ако се промет наоружања ових земаља посматра појединачно, њихов утицај на глобално тржиште није био пресудан. Међутим, ови велики европски произвођачи наоружања, посебно Француска и Немачка, предводе покушаје сарадње и интеграције у наоружању широм континента од краја Хладног рата. Стога су пројекти широм Европске уније, који индиректно утичу на европски извоз наоружања, привукли пажњу после 11. септембра 2001. године. Штавише, приступање Европској унији земаља Источне и Централне Европе 2004. године, које укључује добављаче наоружања трећег реда (Пољска, Чешка), проширило је европску одбрамбеноиндустријску базу. Чак су и преговори о статусу кандидата између Европске уније и Турске довели до тога да она почетком и средином 2000-их буде спремна да увози системе наоружања из Европе. Чинило се вероватним да је Турска промет наоружања сматрала средством за олакшавање процеса добијања чланства (Wezeman, Bromley, 2005).

Са стратешког аспекта, било је готово немогуће генерисати адекватна финансијска средства за значајна улагања у истраживање и развој кроз приходе од извоза наоружања. Доносиоци политичких одлука у Европској унији били су свесни чињенице да ће европска одбрамбеноиндустријска база изгубити ионако слабу конкурентност уколико се не постигне напредак у области истраживања и развоја. Штавише, током 2003. и 2004. године односи између САД и Европске уније су се заоштрили. Трансатлантска политичка криза почела је оклевањем Француске и Немачке да се укључе у коалиционе снаге у рату у Ираку. Спор је брзо ескалирао када су друге европске земље објавиле заједничку изјаву у којој подржавају напад на Ирак предвођен САД. Ова врста тензија била је добра прилика за европске индустријалце наоружања да повећају своје захтеве. Идеја о „одвојеној европској политици“, коју је заступала француско-немачка осовина, преклапала се са „одвојеним европским одбрамбеним тржиштем“, које је желела европска индустрија наоружања. Другим речима, интереси одбрамбеноиндустријског капитала и истакнутих европских земаља су се укрштали. Стога је институционализација европске одбране означила искорак након рата у Ираку. Током 2000-их још једно питање које је окупирано одбрамбеноиндустријску агенду ЕУ био је ембарго на оружје који је 1989. године наметнут Кини. Кључни европски актери били су

за укидање ембарга на оружје, док су САД инсистирале на одржавању ембарга (Wezeman, Bromley, 2005). Заправо, различите перспективе САД и Европске уније у односу на Кину произлазе из различитих позиција у хијерархији. Обим и могућности Европске уније били су ограничени блиском периферијом континенталне Европе. Осим тога, одбрамбена индустријска база другостепених европских добављача наоружања зависила је од извоза наоружања и стално су тражена нова извозна тржишта. С друге стране, САД су имале интересе који су сезали до Далеког истока, за разлику од Европске уније. Као резултат сукобљених циљева, САД су победиле европске захтеве и ембарго је одржан.

Немачка је постала највећи извозник наоружања међу чланицама Европске уније, што је чини и трећом земљом по величини снабдевачем наоружања у свету између 2003. и 2010. године. Чини се да је немачка одбрамбена индустрија имала користи од међународног безбедносног амбијента после 11. септембра 2001. године и да јој није штетила глобална економска криза 2008. године. Између 2007. и 2011. године промет немачког наоружања порастао је за 37% у односу на ранији петогодишњи период. С друге стране, повећање немачког извоза наоружања показало је да се Немачка није понашала одговорно у међународним испорукама наоружања, занемарујући кршење људских права од стране нелибералних влада (Platte, Leuffen, 2016).

Други највећи европски извозник наоружања и четврти у свету била је Француска. Њен извоз имао је флукутирајући профил током 2000-их. Глобална економска криза је очигледно утицала на њену одбрамбеноиндустријску базу, али се чини да је трајање тог утицаја ограничено само на 2010. годину, захваљујући извозу у Уједињене Арапске Емирате и азијским купцима. Међу азијским увозницима Кина је имала различиту улогу, али је притисак САД утицао на Француску да извози предмете двоструке намене у малим количинама (Meijer et al., 2018).

Чинећи пети највећи удео на међународном тржишту снабдевања наоружањем, извоз наоружања из Велике Британије показао је сличности са испорукама Француске и Немачке. Као и у случају Француске, велики потенцијал кинеско-британског трговинског партнерства наоружањем ометале су САД. Осим тога, Велика Британија је могла да одржи ниво извоза наоружања само у стабилним условима, циљајући на купце с Блиског истока. Најзад, интересантна је дивергенција географских подручја у која су испоручивани европски системи наоружања. Док су немачки клијенти били из Европе и њене блиске периферије, циљни регион Француске била је првенствено Азија, а Велике Британије регион Блиског истока.

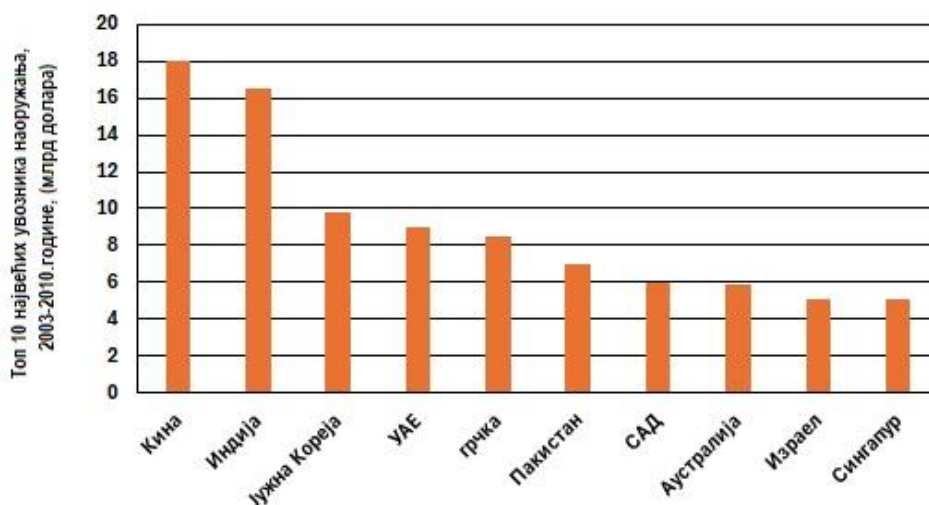
Као у периоду 1992–2002. године, трећи ниво извозника наоружања предводи Кина. Она је од 2010. године постала друга највећа економија у свету, а високе стопе економског раста и одлучна воља да се ојача национална армија почели су неминовно да се одражавају на кинеску одбрамбеноиндустријску базу и извоз наоружања. Због ембарга на оружје од 1989. године кинеска стратегија одбрамбеноиндустријског развоја ослањала се на набавку, а затим милитаризацију технологија двоструке намене. Ова стратегија је задржана и током 2000-их. Кинеска комунистичка партија је ефективно подржавала и заговарала цивилно-војну индустријску сарадњу, тако да би економске и

војне користи од технологија двоструке намене биле максимизирани. Штавише, велики кинески капитал у настајању почео је да показује интересовање за сектор одбране и инвестира у технологије двоструке намене, али не директно и у војне пројекте (Bitzinger, Boutin, 2009). Стога су одређени сектори попут производње ракета и бродоградње постали високопрофитабилни. Истовремено, модернизација армије била је убрзана. Упркос напорима обрнутог инжењеринга и приливу страних директних инвестиција у пројекте двоструке намене кинеска одбрамбена индустрија још увек је била технолошки неразвијена у критичном конвенционалном оружју, као што су млазни ловачки авиони (Gilli, Gilli, 2019). Зато је Кини било потребно више времена да постигне опипљиве резултате домаћих инвестиција у области одбране.

Трећи ниво извозника наоружања осим Кине значајно је повећао свој удео на глобалном тржишту. Док су Холандија, Израел и Италија биле део групе вишег трећег нивоа са значајним обимом извоза, Шведска, Украјина и Шпанија чиниле су средњи слој. С друге стране, Швајцарска, Канада и Јужна Кореја могу се назвати само новим добављачима наоружања с мањом продајом наоружања.

Израелски извоз наоружања представља још један пример како су мале земље у неповољном положају у међународном промету наоружања јер немају прилику (и могућност) да покажу способности својих система наоружања. Оне нити могу да предузму велике програме домаћих набавки због мале величине националних армија, нити могу често да излажу своје оружје у иностранству. У овом тренутку Израел је један од ретких изузетака јер дуже време показује колико је ефикасно и квалитетно његово конвенционално оружје. Суштински фактор који промовише продају израелског наоружања су ефективне смернице и субвенције владе. Штавише, последњих година владе Израела уживају политичку, финансијску и технолошку подршку америчких администрација.

Успон међународног промета наоружања након 11. септембра 2001. године може се боље објаснити ако се узме у обзир глобални увоз наоружања (слика 23).



Слика 23. Топ 10 највећих увозника наоружања и војне опреме, 2003–2010

Извор: Аутор на основу података SIPRI Arms Transfers Database, 2023

Најистакнутији елемент је доминација азијских прималаца наоружања. Индијски океан и азијске обале Тихог океана су сведоци значајног проширења поморских снага и војних ваздушних флота између 2003. и 2010. године.

Непосредни ефекат глобалне економске кризе 2008. године осетио се на одбрамбеним индустријама у периоду 2008–2010. године. Међународни промет наоружања стагнирао је у ове три године, а средњорочни и дугорочни утицаји кризе су се десили у првој половини 2010-их. На пример, светска војна потрошња није остварила скоро никакав напредак у 2011. и константно се смањивала између 2012. и 2015. године. Међутим, војна потрошња азијских земаља показала је супротан тренд. Ова чињеница била је важна посебно за Кину у њеном системском ривалству са западним капиталистичким земљама (Perlo-Freeman, 2018).

Глобална војна потрошња почела је поново да се повећава 2016. године и од тада је константно расла до 2019. године. Достигавши ниво од 1917 милијарди долара, светска војна потрошња у 2019. години означила је највишу тачку у ери после Хладног рата. Војни буџети шест чланица НАТО-а: САД, Француске, Немачке, Велике Британије, Италије и Канаде били су међу првих петнаест највећих војних буџета, што укупно чини 48% светске војне потрошње у 2019. години. Кинеска војна потрошња 2019. године била је 85% већа од нивоа из 2010. године.

У 2016. години укупан промет наоружања сто највећих одбрамбених компанија у свету – без кинеских – био је 374 милијарде долара. Ово је 38% више од нивоа из 2002. године (Fleurant et al., 2019). У 2018. години ова стопа раста је достигла 47% као резултат промета наоружања у свету у вредности од 420 милијарди долара. Илустрације ради, укупна продаја петнаест највећих компанија које послују у цивилној индустрији, као што су *Folksvagen*, *Samsung Electronics*, *Тојота* итд., износила је 2453 милијарде долара, док је петнаест највећих одбрамбеноиндустријских компанија у свету остварило 245 милијарди долара од промета наоружања. Ипак, за разлику од цивилне индустрије, глобални одбрамбени сектор је постао веома стабилан од раних 2000-их. Велика већина компанија које су се 2002. године налазиле међу највећих 60 или 70 корпорација за производњу наоружања још увек је била међу сто најбољих 2015. године (Fleurant, Tian, 2017).

Одређени део од сто најбољих одбрамбених компанија у свету 2010-их још увек је био у државном власништву. Одбрамбеноиндустријске базе Кине, Русије, Италије, Индије и Израела су примери доминације државног капитала у различитим облицима. Ипак, с обзиром на величину те базе у САД, Великој Британији, Немачкој и Шведској, већина од сто највећих одбрамбених компанија у свету су приватне компаније.

Током 2010-их још једна карактеристика производње наоружања је да су трошкови главног наоружања достигли веома висок ниво. Литература о економији одбране јасно је доказала и нагласила постојање инфлације специфичне у сектору одбране (Hartley, 2017). Што је још горе, за ову врсту инфлације не постоји брзо решење. На пример, привремено заустављање и поновно покретање капацитета за производњу наоружања није решење јер је то изузетно скуп потез. Трошкови високотехнолошког наоружања су у последње време толико порасли

да су чак и неки оптимистични мејнстрим ставови имплицирали вероватноћу светског разоружања због економски „ирационалних“ трошкова.

Током 2010-их појавили су се различити облици корупције. Иако производња и промет наоружања нису најкорумпиранији привредни сектор у свету, примери недозвољене неценовне конкуренције су веома чести унутар сектора, чак и међу огромним монополима на наоружање који имају међународни корпоративни идентитет. Укратко, коруптивна пракса је и даље структурни проблем органских односа између земаља и капитала наоружања. Ипак, корупција је само један од штетних ефеката пословања с наоружањем по друштво.

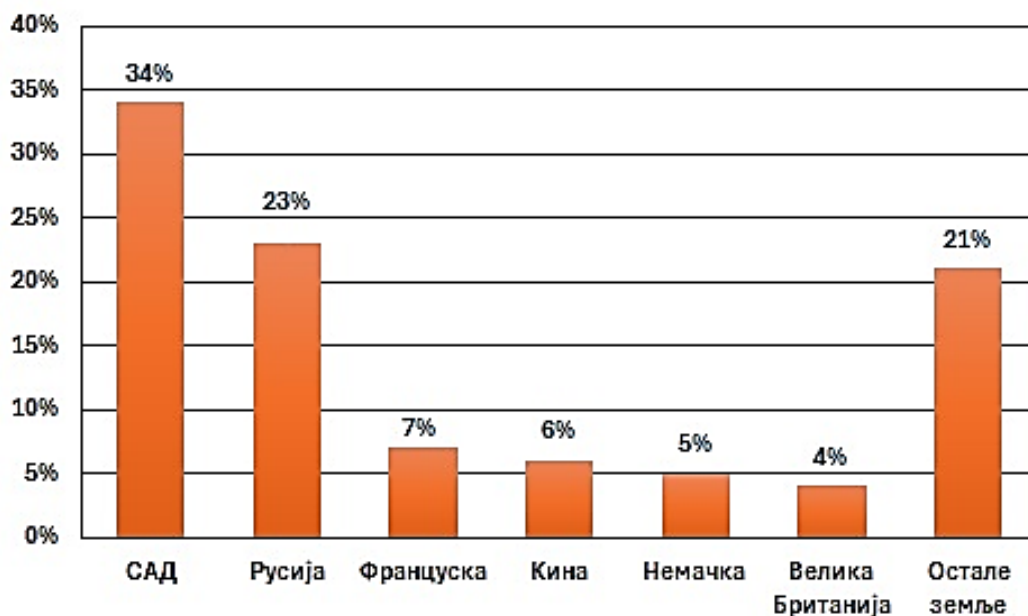
Као одговор на штетне ефекте међународног промета наоружања постојећи међународни систем већ дуже време развија механизме контроле наоружања. Добровољно самоограничавање, ембарго на оружје и међународни регулаторни споразуми су основни начини контроле међународног промета наоружања. Ако се оставе по страни самоограничење и ембарго, чак и међународни уговори и споразуми о промету наоружањем, упркос доприносу, имају одређене недостатке. Основни недостатак је да је готово немогуће направити споразум о промету наоружањем по којем свака земаља може да направи компромис.

Налази квантитативних студија показали су да међународне испоруке наоружања имају више важних варијабли од контроле наоружања. Врло утицајна варијабла је, на пример, цена нафте, која јасно утиче и на понуду и на тражњу главних платформи наоружања. Разлог за такву интеракцију је сложен, али у исто време сасвим логичан. Глобално тржиште нафте је економски кључно за водеће извознике наоружања, који су углавном развијене индустријске земље. Дакле, извозници наоружања теже снабдевају извознице нафте конвенционалним наоружањем, не само да би остварили приходе од извоза наоружања већ и да би извозницима нафте обезбедили одбрамбена средства зарад стабилности тржишта нафте.

Са слике 24 видљиво је да највећи удео на светском тржишту имају САД и Русија. Узимајући у обзир заједничке критеријуме као што су капацитет производње наоружања, војна технологија и обим извоза наоружања, ове две земље су експлицитно у врху. С друге стране, док је у периоду 2003–2010. године удео Русије остао скоро исти, САД су повећале сопствени удео последњих девет година.

Кина је скоро удвостручила извоз наоружања у овом периоду и постала члан групе другог нивоа. Остале извознике другог нивоа чини европска велика тројка: Француска, Немачка и Велика Британија. Док су Велика Британија и Француска задржале своје позиције у односу на двехиљадите године, Немачка није могла да одржи свој извоз наоружања и изгубила је скоро половину свог удела на глобалном тржишту.

Ни у овом периоду нема промене у уделу извозника трећег нивоа јер је међународни промет наоружања наставио да се реализује путем директних готовинских плаћања.



Слика 24. Процентуална дистрибуција међународног промета наоружања, 2011–2019

Извор: Аутор на основу података SIPRI Arms Transfers Database, 2023

Друга земља извозница наоружања у периоду 2011–2019. године била је Русија. Руска војна технологија није конкурентна у многим категоријама главних система наоружања САД, али капацитет производње наоружања руске одбрамбеноиндустријске базе и тренутни удео Русије на глобалном тржишту промета наоружањем учинили су Русију јединим директним ривалом САД у овој области (Connolly, Sendstad, 2017). Тако, на пример, у SIPRI листи сто најбољих компанија за производњу наоружања у 2018. години налази се десет руских компанија, које су све државне. Листа SIPRI не укључује кинеске одбрамбене фирме због недостатка поузданих података. Међутим, чак и када би се укључиле кинеске одбрамбене компаније, десет руских одбрамбених компанија би и даље остало међу првих сто, пошто ниједна од њих нема ранг нижи од 68. места. Укупан промет наоружања ових десет одбрамбених компанија у 2018. години био је 36 милијарди долара, што је еквивалент скоро 9% глобалног промета наоружања у тој години.

Све у свему, приходи од извоза наоружања и даље имају кључно место у руској економији. Не треба сметнути с ума да се 2009. године, због глобалне финансијске кризе, руска економија смањила за скоро %, иако је негативна стопа раста брзо преокренута 2010. године. У литератури која анализира промет наоружања често се поставља питање који су примарни мотиви руског извоза наоружања. Док једна страна тврди да је руски извоз наоружања деценијама вођен првенствено политичко-војним размишљањем, друга страна тврди да су економски фактори и даље одлучујући за промет наоружања Русије у иностранству. Према првом мишљењу, постојали су одређени стратешки и дипломатски мотиви који су покретали руски извоз наоружања, посебно након економског опоравка Русије под Путином. Ови неекономски мотиви су углавном одржавање националног престижа, ширење утицаја на кључне геополитичке и геоекономске регионе, одржавање независног спољнополитичког канала и успостављање или консолидација војних веза са увозницима (Blank, Levitzky, 2015).

Најважније тржиште у 2010-им за руско наоружање је Азија (Connolly, Sendstad, 2017). Док је регион MENA примио 20–25% руског промета наоружања између 2013. и 2017. године, удео региона Азије и Океаније био је укупно 2/3. Током 2000-их највећи купац руског наоружања била је Кина, а Индија је била друга. Ипак, 2010-их Индија је заменила Кину, чинећи 25% укупног руског извоза наоружања у периоду 2015–2019. године. Међутим, руски извоз наоружања у Индију је у другој половини 2010-их смањен за скоро 50% у поређењу с првом половином, што указује да је превласт руског конвенционалног наоружања на индијском тржишту јасно доведена у питање.

У поређењу са Индијом, кинеска набавка наоружања од Русије била је знатно нижа током 2010-их. Међутим, с обзиром на позицију Кине у капиталистичкој конкуренцији, кинески увоз наоружања из Русије привлачи пажњу својим стратешким карактеристикама. Осим тога, продаја војне опреме Кини има посебне предности и позитивне ефекте преливања за Русију. Пре свега, изолована од стране „колективног запада“ након кризе на Криму, Русија је озбиљније осетила негативан утицај опадајућих цена нафте. Стога је Русија почетком и средином 2010-их, због ублажавања економских проблема, понудила Кини скупе високотехнолошке главне оружане платформе (Blank, Levitzky, 2015). Чињеница да је кинеска војска захтевала руско наоружање била је добра маркетиншка кампања за руску одбрамбеноиндустријску базу. Поред тога, промет наоружања између две земље допринео је сарадњи у индустријским и војним питањима. Тако су последњих година Русија и Кина ангазоване у сарадњи на технологијама двоструке намене – области од које руска цивилна и одбрамбена индустрија има велике користи. Такође, у периоду 2011–2019. године Русија је поставила неке објекте за одржавање у Кини, омогућила проширење и продужење одбрамбеноиндустријске сарадње између двеју земаља. Дакле, наоружавајући Кину, Русија подржава мање зло – неумитну конкуренцију САД и њених савезника. С друге стране, руски извоз наоружања у Кину је обезбедио експлицитну стратешку предност Русији у процени војне способности кинеске армије и њеног инвентара.

Други ниво извозника наоружања између 2011. и 2019. године чини велика европска тројка (Француска, Немачка и Велика Британија) и Кина. Светска економска криза је 2008. године имала негативне ефекте на европске земље. Укупна војна потрошња Европе је због кризе стагнирала или умерено опадала, али је почела полако да се повећава средином деценије (делимично и због анексије Крима од стране Русије). Од 2019. године Европа је укупно потрошила 356 милијарди долара за одбрану, што је било скоро 20% глобалне војне потрошње. С друге стране, економска криза се у различитом степену одразила на извоз наоружања велике европске тројке. На пример, док Немачка није достигла обим промета наоружања који је имала у периоду 2006–2010. године, Француска и Велика Британија су средином 2010-их надмашиле свој извоз наоружања из 2010. године.

Највећи део европског промета наоружања чини међународна набавка наоружања земаља чланица Европске уније. Њене чланице, такође, имају значајан удео на светском извозном тржишту наоружања. Укупне прекограничне испоруке наоружања чланица

ЕУ износиле су 27% укупног глобалног износа између 2013. и 2017. године. Према SIRPI листи 1сто највећих произвођача наоружања у свету 2018. године, 27 одбрамбених компанија са седиштем у Европи сврстало се међу сто највећих, тако што су преузеле скоро 24% глобалног промета наоружања који покрива националне набавке и извоз. Док је 8 од 27 компанија било са седиштем у Великој Британији, њих 6 је у Француској, а 4 у Немачкој. На крају треба напоменути да ако се кинеске компаније за производњу наоружања уврсте у првих сто, неколико европских одбрамбених корпорација биће изостављено.

Међу европским извозницима наоружања другог нивоа Француска је преузела вођство са 7% међународног промета наоружања 2010-их. Ово не изненађује јер Француска историјски има једну од извозно највише оријентисане одбрамбеноиндустријске базе на свету. До средине 2010-их Француска је усвојила агресивнији извоз наоружања, па су на тржиште стављени различити системи наоружања произведени за домаће набавке, а промовисан је и извоз на Блиски исток. Дакле, Француска је у периоду 2013–2017. године повећала свој промет наоружања за 27% у односу на претходни петогодишњи период (Béraud-Sudreau, 2019). Висок ниво француског промета наоружања наставио се и током 2015–2019. године, када је обележила најуспешнијих пет година у погледу извоза наоружања од краја Хладног рата.

Немачка је имала значајно тржишно учешће у међународном промету наоружања између 2003. и 2010. године, а у периоду 2011–2019. године изгубила је половину свог удела. То је био највећи пропорционални пад међу шест највећих светских извозника наоружања. Осим тога, региони који су добијали немачко конвенционално наоружање последњих година су се променили. На пример, између 2013. и 2017. године Немачка је већину наоружања испоручивала другим европским увозницима, док је Блиски исток био њено друго највеће извозно тржиште наоружања, а Азија треће. Међутим, у периоду 2015–2019. године регион Азије и Океаније је примио 30% извезеног немачког наоружања.

Иако је Велика Британија стално субвенционисала извоз наоружања, постала је тек шести највећи извозник наоружања у свету у периоду 2011–2019. године. Смањење промета наоружања њеним традиционалним купцима, као што су Саудијска Арабија, Индија и САД, било је главни разлог смањења удела Велике Британије на међународном извозном тржишту наоружања.

Удео Кине на међународном тржишту извоза наоружања скоро се удвостручио 2010-их, што је чини петим највећим добављачем наоружања у последњој деценији. Огромни и дугорочни програми модернизације војске побољшали су технологију наоружања Кине и проширили њену одбрамбеноиндустријску базу од почетка 21. века (Tian, Su, 2020). Овом процесу допринели су и трансфери војне технологије из Русије – легални или путем обрнутог инжењеринга. Такође, може се рећи да је набавка технологије двоструке намене са западних тржишта промовисала развој кинеске одбрамбене индустрије. Русија је испоручила скоро 80% наоружања по основу кинеског увоза у читавој постхладноратовској ери. С тог аспекта, кинеско–руско партнерство у сектору одбране може се дефинисати као ефикасан симбиотски однос у којем су обе земље

добиле и економски и стратешки. Повећани одбрамбеноиндустријски капацитети Кине смањиће куповину наоружања од Русије, а затим ће се такмичити с руским компанијама на извозним тржиштима (Weitz, 2018. Међутим, овом сценарију, посебно његовој другој фази, треба више времена да се оствари. Русија процењује да одбрамбенотехнолошки јаз између две земље неће брзо нестати, посебно у кључним областима попут млазних мотора.

Други основни разлог за пораст извоза наоружања Кине у периоду 2011–2019. године је инструментализација испоруке наоружања у оквиру њене шире спољне политике. Кина је много раније користила трансфер наоружања као дипломатско оруђе. „Иницијатива појас и пут“ (The Belt and Road Initiative), објављена 2013. године, постала је камен-темељац не само кинеског извоза наоружања већ у извесној мери и читаве светске политике (Луо, 2017). Циљни региони иницијативе били су Јужна Азија, Централна Азија и Африка. Кинески извоз наоружања у земље у овим регионима био би основа међурегионалне стратегије развоја. Евидентно је да је снабдевање кинеским наоружањем релевантних региона послужило кинеској потрази за енергетским и сировинским ресурсима, као и новим трговинским тржиштима. Као резултат тога, извоз наоружања из Кине повећан је од 2008–2012. до 2013–2017. године за 38%. Док је регион Азије и Океаније примио 72% укупног кинеског наоружања, Африка је увезла 21%. Током 2013–2017. године кинеске испоруке наоружања Африци су повећане за више од 50%. Од 1999–2003. до 2014–2018. године извоз наоружања Кине је порастао за 208%, док је њен увоз опао за 50% (Тian, Су, 2020). Као последица тога, развој одбрамбеноиндустријске базе и ефекат „појаса и пута“ подстакао је кинески извоз наоружања.

Земље извознице наоружања трећег нивоа испоручиле су 21% међународних залиха наоружања између 2011. и 2019. године, исто као у периоду 2003–2010. године. Упркос чврстим политичко-економским баријерама, неке земље су тек ушле на светско тржиште наоружања, а неке друге су учврстиле своје место на тржишту. Значајне војне истраживачке и развојне активности које су спроводили мање искусни извозници наоружања, као што су Аустралија, Јапан, Јужна Кореја, Канада и Турска, указују да се тржишни удео земаља трећег нивоа неће ускоро смањити (Hartley, 2017).

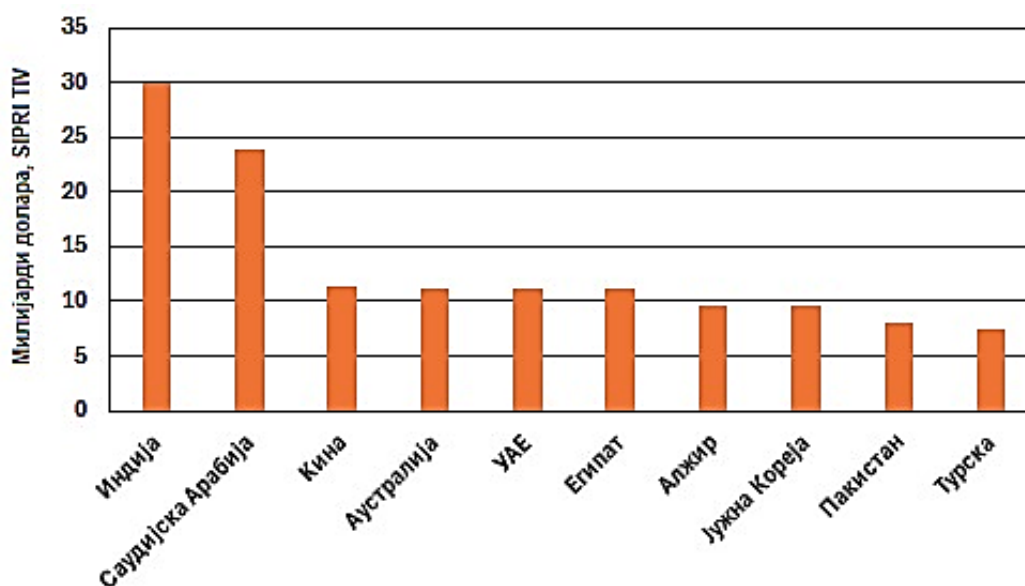
С већим обимом извоза наоружања Шпанија, Италија и Израел чинили су вишу класу у оквиру трећег нивоа. С друге стране, Холандија, Украјина и Јужна Кореја су се налазиле у средини трећег нивоа, док се Шведска, Швајцарска, Канада и Турска могу назвати најмањим или новим извозницима наоружања 2010-их. Међу свим земаљама трећег нивоа пажњу привлаче стопе раста извоза наоружања три земље. Прва је Шпанија, која је била једанаести највећи извозник наоружања у периоду 2003–2010. године, али је после 2010. године постала седми највећи извозник. Пошто је Шпанија земаља чија је привреда била озбиљно погођена економском кризом 2008. године, њен успон на листи врхунских добављача наоружања био је врло значајан.

Други извозници наоружања у наглом успону су Турска и Јужна Кореја. У 2018. години, Јужна Кореја је имала три, а Турска две одбрамбене компаније у сто најбољих компанија за

производњу наоружања у свету. Док је Јужна Кореја почела да испоручује војну опрему на европско тржиште средином 2010-их, Турска је тих година почела да испоручују оружане платформе блискоисточним купцима. Дакле, обим извоза наоружања Јужне Кореје био је у другој половини 2010-их 143% већи него у првој половини.

Турска је, с друге стране, у периоду 2014–2018. године повећала свој инострани промет наоружања за 170% у поређењу с претходних пет година. Иако је Турској тешко да одржи високу стопу раста на дужи рок, уговори о промету наоружања потписани с Пакистаном могу да одрже турски раст извоза наоружања у кратком року. „Успех“ турског конвенционалног наоружања у војним операцијама на територији Сирије и Либија може дати нови замах маркетингу турског наоружања. Друга занимљива ствар у вези са турском одбрамбеном индустријом је значајно повећање војних издатака Турске. Војна потрошња Турске порасла је од 2010. године за више од 85%. Дакле, није тешко проценити да је Турска подстицала војно истраживање и развој у складу са општим растом војног буџета, што је привукло потенцијалне увознике наоружања.

На слици 25 приказано је десет највећих увозника наоружања и војне опреме у периоду 2011–2019. године.



Слика 25. Топ 10 највећих увозника наоружања и војне опреме, 2011–2019

Извор: Аутор на основу података SIPRI Arms Transfers Database, 2023

Као што се може видети, десет највећих увозника наоружања су или из Азије и Океаније или с Блиског истока и северне Африке. Обала од Пакистана до Јапана је попут појаса врхунских земаља увозница наоружања. У овом појасу, без обзира на то колико је насељен или географски велики, увоз наоружања је изузетно висок. Највећи увозник наоружања је Индија, не само у периоду 2011–2019. године него је водећи прималац наоружања у постхладноратовској ери.

Историјски, највећи снабдевач Индије наоружањем била је Русија, али је ова чињеница промењена склапањем стратешког партнерства између САД и Индије после 2010. године. Извоз америчког наоружања у Индију порастао је за 557% у периоду 2013–2017.

године, у поређењу с претходних пет година. Последње деценије Француска и Израел су се такође појавили као добављачи наоружања Индији. Стога је руски извоз наоружања чинио 56% укупног увоза наоружања Индије у периоду 2015–2019. године, док је исти однос био 72% у периоду 2010–2014. године. Повећање америчких испорука наоружања Индији након преговора о стратешком партнерству може се разумети као напор САД да смање приходе од извоза и политички утицај Русије у региону и војно ојачају Индију против Кине.

Поред азијских земаља на слици 25 Вијетнам, Индонезија, Сингапур и Јапан су такође међу двадесет највећих купаца наоружања у свету. Увоз наоружања ове четири земље не може се занемарити с аспекта међусобног ривалства. На пример, набавка модерног поморског наоружања у Вијетнаму из иностранства донела му је способност да се меша у навигационе активности других земаља у региону. Осим тога, количине набављених средстава наоружања неких традиционално истакнутих увозника наоружања у последње време показују тренд раста. На пример, набавка наоружања у Јапану из иностранства у другој половини 2010-их повећала се за више од 70% у односу на прву половину истих година.

Поред Азије и Океаније, земље MENA биле су други регион у који су 2010-их највише трансферисани системи наоружања.

Поред пролиферације терористичких организација које предузимају оружане операције великих размера, као што је ISIS (ISIL), међудржавна ривалства на Блиском истоку и Африци покренула су трансфер наоружања у регионе. Извоз наоружања у те регионе се од 2008–2012. и од 2013–2017. године удвостручио. У истим периодима, због напада на Јемен и регионалне конкуренције са Ираном, куповина наоружања од стране Саудијске Арабије се повећала за 225%, што је скоро 1/3 укупног регионалног промета. Иран је, с друге стране, учествовао са само 1% у увозу наоружања. Други истакнути примаоци наоружања на Блиском истоку су Египат, Уједињени Арапски Емирати, Ирак, Катар и Турска.

За разлику од 1990-их и 2000-их, ниједна европска и северноамеричка земља није била међу десет највећих увозника наоружања у периоду 2011–2019. године. У ствари, САД су једина северноамеричка земља која има могућност да уђе међу десет највећих. Чак и познате силе понекад купују конвенционално наоружање од својих регионалних савезника како би успоставиле или консолидовале политичке везе с њима. Дакле, САД су можда купиле системе наоружања да би ушле у првих десет. Међутим, због дугорочних ефеката економске кризе из 2008. године САД су морале да смање издатке за војне набавке, што је довело до смањења прихода домаћих одбрамбених компанија.

Глобална финансијска криза 2008. године дугорочно је утицала и на европски увоз наоружања. Испорука главног конвенционалног наоружања Европи смањена је за 13% између 2009. и 2013. и 2014–2018. године. Заправо, анексија Крима од стране Русије подстакла је многе европске земље да наруче од САД скоро 400 борбених авиона који ће бити испоручени следеће деценије. Ове огромне наруџбине авиона указују на то да

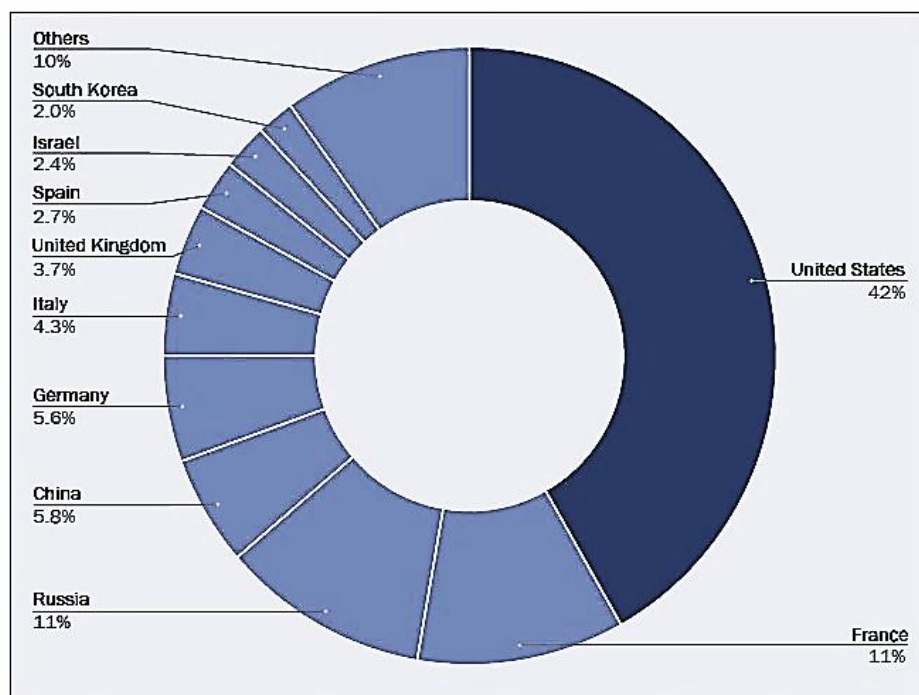
ће велика већина чланица Европске уније у блиској будућности остати лојални купци наоружања од САД, упркос напорима земаља језгра Европске уније да формирају заједничко одбрамбено тржиште Уније. Заиста, док је удео САД у промету наоружања у Европу 2015–2019. године био приближно 40%, удео Немачке, као другог највећег испоручиоца, износио је само 14%.

2.4. Анализа глобалног промета наоружања и војне опреме (2019–2023)

Извоз и увоз наоружања и војне опреме су категорије међународне трговине специфичном робом, тј. наоружањем и војном опремом, али и важни елементи националне безбедности, како земаља извозница, тако и земаља увозница. Као економске категорије, извоз и увоз овом специфичном робом су руковођени мотивом остварења што већих профита, мањих трошкова, стабилности уговора, већом тражњом и заузимањем што већег удела на тржишту.

У вези с тим анализирани су извоз и увоз у периодима 2014–2018. и 2019–2023. године у свету, по земљама и регионима. Презентирани подаци добијени су анализом SIPRI базе података о извозу–увозу, као и увидом у SIPRI годишњак (*yearbook*) из 2024. године.

Увоз главног конвенционалног наоружања од стране европских земаља порастао је за 94% између 2014–2018. и 2019–2023. године, док је глобални обим међународног промета наоружања незнатно опао, за 3,3% (слика 26).



Слика 26. Глобални удео извоза десет највећих извозника 2019–2023

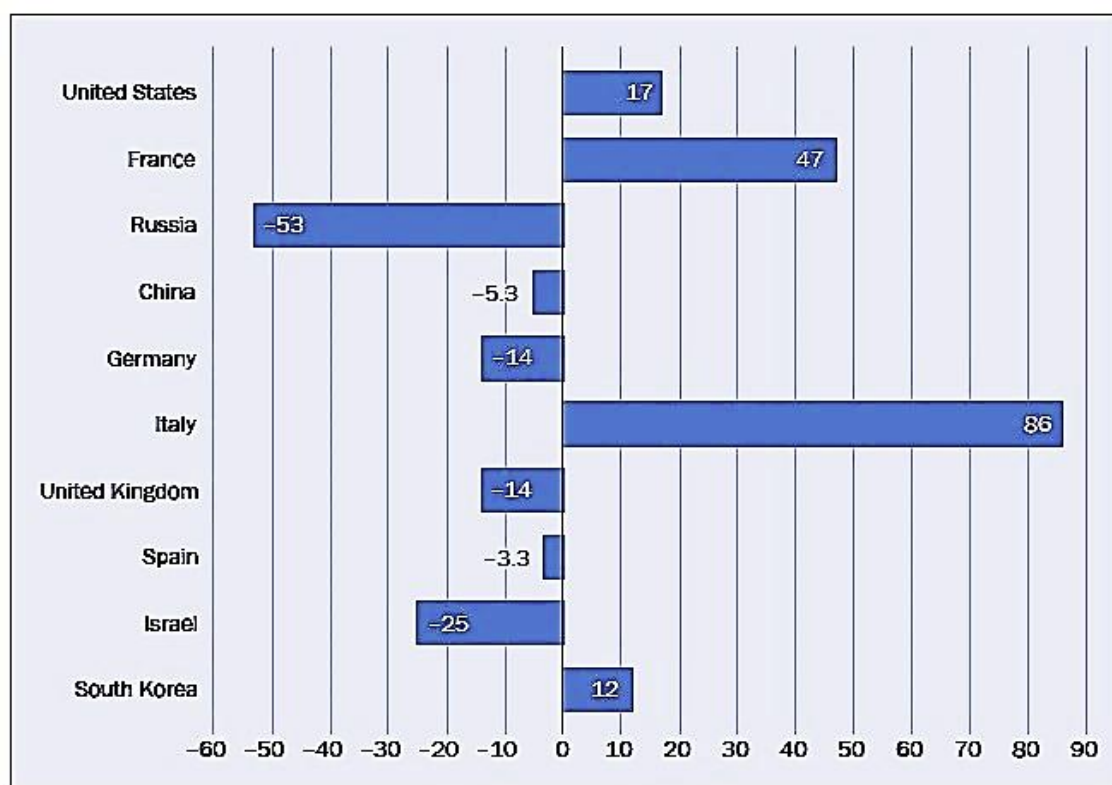
Извор: SIPRI Arms Transfers Database, 2024

Дошло је до укупног смањења трансфера наоружања у све регионе, али су земље Азије и Океаније и Блиског истока наставиле да увозе наоружање у много већим количинама од оних у Европи. Девет од десет највећих увозника наоружања у периоду 2019–2023. године, укључујући прва три (Индија, Саудијска Арабија и Катар) били су из Азије и Океаније или с Блиског истока. Украјина је постала четврти највећи увозник наоружања на свету након што је 2022–2023. године примила наоружање из преко 30 земаља.

Извоз наоружања САД, највећег светског добављача, порастао је за 17% између 2014–2018. и 2019–2023. године, док је извоз Русије опао за 53%. Извоз наоружања из Француске порастао је за 47%, чиме она е постала други највећи светски добављач наоружања.

2.4.1. Извоз наоружања и војне опреме, 2019–2023. године

SIPRI је идентификовао 66 земаља као највеће извознике наоружања у периоду 2019–2023. године. Пет највећих извозника наоружања током тог периода – САД, Француска, Русија, Кина и Немачка – чинило је 75% укупног извоза наоружања (слика 27).



Слика 27. Промене у обиму извоза наоружања десет највећих извозника, 2019–2023
Извор. SIPRI Arms Transfers Database, 2024

Извоз наоружања САД и Француске порастао је између 2014–2018. и 2019–2023. године, док је извоз руског, кинеског и немачког наоружања опао. САД и земље Западне Европе заједно учествују са 72% у укупном извозу наоружања 2019–2023. године, у поређењу са 62% у периоду 2014–2018. године.

Извоз наоружања САД порастао је за 17% између 2014–2018. и 2019–2023. године, а удео у укупном глобалном извозу наоружања порастао је за 34–42%. САД су испоручиле главно конвенционално наоружање у 107 земаља у периоду 2019–2023. године, што је више од наредна два највећа извозника заједно. Обим наоружања које су САД извезле у периоду 2019–2023. године био је 282% већи од француског, другог највећег извозника на глобалном нивоу.

У периоду 2019–2023. године највећи део америчког извоза наоружања односио се на земље Блиског истока (38%), што је много мање него у периоду 2014–2018. године (50%). Четири блискоисточне земље биле су међу десет највећих прималаца америчког наоружања у периоду 2019–2023: Саудијска Арабија чини 15% америчког извоза наоружања, Катар 8,2%, Кувајт 4,5% и Израел 3,6%. Извоз америчког наоружања у земље Азије и Океаније порастао је за укупно 14% између 2014–2018. и 2019–2023. године, при чему је регион чинио 31% укупног америчког извоза наоружања 2019–2023. године.

Три земље у региону биле су међу десет највећих прималаца америчког наоружања у 2019–2023: Јапан је чинио 9,5% укупног америчког извоз наоружања, Аустралија 7,1% и Јужна Кореја 5,3%. Повећан је амерички извоз наоружања у Јапан (+161%), Јужну Кореју (+35%) и Аустралију (+9,2%) у периоду између 2014–2018. и 2019–2023. године, који је углавном био вођен перцепцијом растућих претњи од Кине.

У периоду 2020–2023. године укупно 28% америчког извоза наоружања отишло је у европске земље, што је повећање од 11% у односу на период 2014–2018. године. Извоз америчког наоружања у регион порастао је за више од 200% између два периода. Украјина је чинила 4,7% укупног америчког извоза наоружања и 17% извоза у Европу.

Испоруке борбених авиона обично су најзначајнији део укупног извоза америчког наоружања. САД су испоручиле 420 борбених авиона у периоду 2019–2023. године. Од тога, 249 су били напредни авиони F-35, који су испоручени у десет земаља и чинили 24% укупног америчког извоза наоружања. САД треба да испоруче 1071 борбени авион, од којих се 785 односи на F-35.

Француска је претекла Русију и постала други по величини извозник наоружања на свету у периоду 2019–2023. године. Француски извоз наоружања чини 11% свих трансфера наоружања у овом периоду и порастао је за 47% између 2014–2018. и 2019–2023. године. Француска је испоручила главно конвенционално наоружање у 64 земље у периоду 2019–2023, али је Индија била највећи прималац, чинећи 29% француског извоза наоружања. Највећи део француског извоза наоружања 2019–2023. године отишао је у земље Азије и Океаније (42%) и Блиског истока (34%). Француска већ дуго година покушава да прошири продају наоружања на друге европске земље. Међутим, њен извоз у европске земље у периоду 2019–2023. године чинио је само 9,1% укупног извоза наоружања. Више од половине њеног европског извоза (53%) односио се на Грчку, углавном због трансфера 17 борбених авиона Rafale.

Нагли пораст испорука борбених авиона Rafale чинио је највећи део раста француског извоза наоружања у периоду 2019–2023. године. Француска је извезла 23 Rafala у

периоду 2014–2018, што је повећано на 94 у периоду 2019–2023. године. Још 193 Rafala наручено је крајем 2023. године. Већина авиона које је Француска већ испоручила (96 од 117) су за земље ван Европе – Египат, Индија, Индонезија, Катар и Уједињени Арапски Емирати. Ово наглашава изазов с којим се Француска увек суочава у продаји свог главног наоружања европским земаљама, посебно у контексту јаке конкуренције са САД. Значајно је да се осам од десет европских земаља које су претходно одабрале или наручиле борбене авионе 2019–2023. године одлучило за америчке F-16 или F-35, а само Хрватска и Грчка су се одлучиле за Rafale. Поред повећања продаје борбених авиона, Француска је повећала извоз војних бродова (и наоружања за њихово опремање) за 14% између 2014–2018. и 2019–2023. године.

Руски извоз наоружања опао је за 53% између 2014–2018. и 2019–2023. године и чинио је 11% укупног глобалног извоза наоружања. Русија је испоручила наоружање 41 држави и једној недржавној групи 2019–2023. године. Годишњи обим руског извоза наоружања 2019. године био је на сличном нивоу као у свакој од претходних 20 година. Међутим, обим извоза 2020, 2021. и 2022. године био је на много нижим нивоима него 2019. године, а 2023. био је 52% мањи него 2022. године. Још један показатељ опадања Русије као глобалног добављача наоружања је да је 2019. године 31 земља добила наоружање од Русије, у 2022. само њих 14, а тај број је 2023. године пао на 12 земаља.

Земље Азије и Океаније добиле су 68% укупног руског извоза наоружања у периоду 2019–2023. године, док су блискоисточне и афричке земље добиле 13, односно 10%. Нешто мање од две трећине руског извоза наоружања отишло је у три земље у периоду 2019–2023: Индију (34%), Кину (21%) и Египат (7,5%). Индија је била највећи прималац руског наоружања у периоду 2014–2018. године. Међутим, између 2014–2018. и 2019–2023. године извоз у Индију опао је за 34%. Извоз у Кину опао је за 39% и у Египат за 54%.

Алжир и Вијетнам су били трећи и четврти највећи примаоци руског наоружања у периоду 2014–2018. Међутим, извоз у Алжир (–83%) и Вијетнам (–91%) значајно је опао између два периода. Низак обим реализованих испорука главног наоружања из Русије сугерише да ће руски извоз бити знатно испод нивоа достигнутог у периоду 2014–2018. године, барем у кратком року.

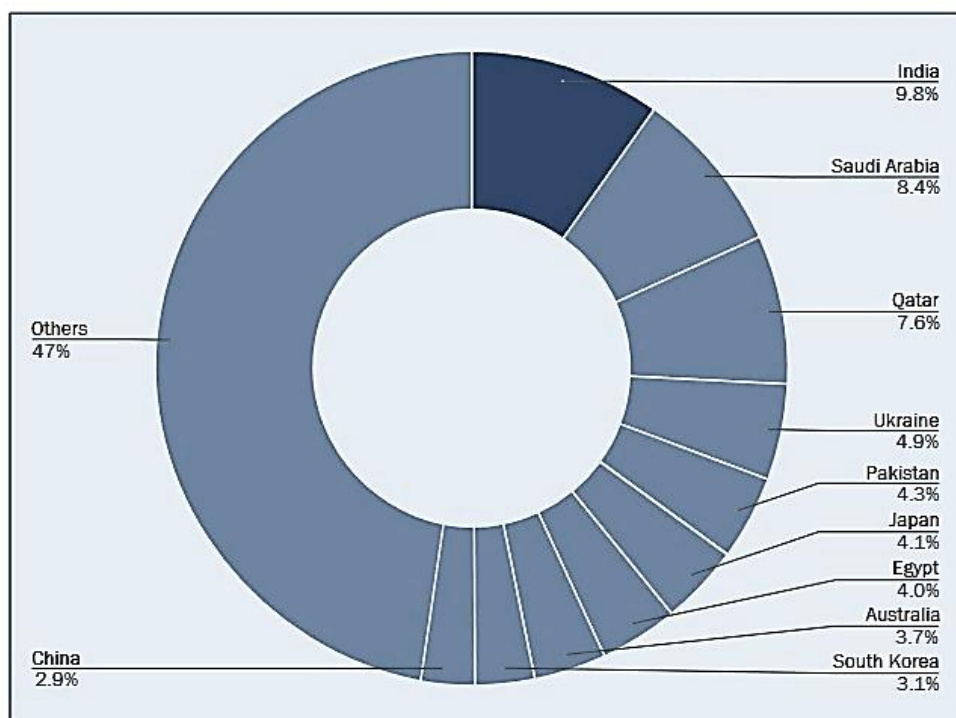
Кина је чинила 5,8% укупног светског извоза наоружања у периоду 2019–2023. године, али се њен извоз наоружања смањило за 5,3% између 2014–2018. и 2019–2023. године. Највећи део кинеског извоза (85%) односио се на земље Азије и Океаније, а затим Африке (9,9%). Кина је испоручила главно конвенционално наоружање у 40 земаља у периоду 2019–2023. године, али више од половине њеног извоза (61%) односило се на само једну државу – Пакистан.

Немачки извоз наоружања чинио је 5,6% укупног светског извоза у периоду 2019–2023. година. Он је био 14% нижи у односу на период 2014–2018. године. Земље Блиског истока су имале највећи удео у целокупном немачком извозу наоружања у периоду 2019–2023. година (39%), а затим следе земље Азије и Океаније (28%) и Европе (25%).

Италија је имала удео од 4,3% у светском извозу наоружања у периоду 2019–2023. године. Њен извоз био је 86% већи у периоду 2019–2023. него у периоду 2014–2018. године. Укупно 71% италијанског извоза наоружања односи се на Блиски исток. Остала четири добављача који чине десет највећих извозника наоружања у периоду 2019–2023. година били су Велика Британија, Шпанија, Израел и Јужна Кореја. Извози наоружања Велике Британије (–14%), Шпаније (–3,3%) и Израел (–25%) смањили су се између 2014–2018. и 2019–2023. године, док је извоз наоружања из Јужне Кореје порастао за 12%.

2.4.2. Увоз наоружања и војне опреме, 2019–2023. године

SIPRI је идентификовао 170 земаља као увознике главног конвенционалног наоружања у периоду 2019–2023. године. Пет највећих увозника наоружања: Индија, Саудијска Арабија, Катар, Украјина и Пакистан примило је 35% укупног увоза наоружања у том периоду (слика 28).



Слика 28. Глобални удео извоза десет највећих увозника 2019–2023

Извор: SIPRI Arms Transfers Database, 2024

Земље Азије и Океаније чиниле су 37% укупног увоза наоружања у периоду 2019–2023. године, а затим следе земље Блиског истока (30%), Европе (21%), Америке (5,7%) и Африке (4,3%).

Увоз главног конвенционалног наоружања афричких земаља опао је за 52% између 2014–2018. и 2019–2023. године, што је углавном последица смањења увоза наоружања два највећа увозника у региону: Алжира (–77%) и Марока (–46%). Главни добављачи Африке 2019–

2023. године били су Русија, на коју је отпадало 24% афричког увоза наоружања, САД (16%), Кина (13%) и Француска (10%).

Земље супсахарске Африке чиниле су 2,2% укупног увоза главног конвенционалног наоружања 2019–2023. године. Њихов комбиновани увоз био је 9,0% мањи него у периоду 2014–2018. године. Три највећа увозника наоружања у подрегиону у периоду 2019–2023. године били су Нигерија (16%), Ангола (9,2%) и Сенегал (9,2%).

Подсахарска Африка добија главно наоружање од различитих добављача који се боре за повећање утицаја у подрегиону. Са 19% удела у субрегионалном увозу наоружања Кина је замало претекла Русију, која је имала 17% удела, и постала највећи добављач главног наоружања 2019–2023. године. Међутим, пад увоза наоружања из Кине (–23%) и Русије (–44%) евидентиран је између 2014–2018. и 2019–2023. године.

Француска је била трећи највећи снабдевач подсахарске Африке у периоду 2019–2023. године и имала удео од 11% у субрегионалном увозу наоружања. Турска је била четврти највећи добављач, са уделом од 6,3%, углавном захваљујући испорукама борбених хеликоптера Нигерији и тренажно-борбених авиона и беспилотних летелица у неколико земаља.

Увоз наоружања америчких земаља смањен је за 7,2% између 2014–2018. и 2019–2023. године. САД (које чине 50% укупног регионалног увоза), Бразил (15%) и Канада (11%) били су три највећа увозника наоружања у региону у периоду 2019–2023. године. Канадски увоз наоружања смањен је за 44% између та два периода, али је наручила велике количине наоружања, укључујући 102 борбена авиона из САД и 15 фрегата из Велике Британије. Увоз наоружања земаља у Јужној Америци смањен је за 19% између 2014–2018. и 2019–2023. године. Бразилски увоз наоружања био је 26% већи него у периоду 2014–2018. године и чинио је 44% укупног субрегионалног увоза у периоду 2019–2023. године. Главни добављачи за Јужну Америку 2019–2023. године били су Француска, која је обезбедила 23% субрегионалног увоза, САД (14%) и Велика Британија (12%). Русија није испоручила ниједно веће наоружање Јужној Америци 2019–2023. године.

Увоз наоружања из земаља Азије и Океаније смањен је за 12% између 2014–2018. и 2019–2023. године, углавном због наглог пада увоза кинеског наоружања. Међутим, остао је регион с највећим обимом увоза наоружања и шест од десет највећих светских увозника наоружања 2019–2023. године било је из Азије и Океаније: Индија, Пакистан, Јапан, Аустралија, Јужна Кореја и Кина. Главни добављачи у региону били су САД са 34% удела, Русија (19%) и Кина (13%).

Тензије Индије с Пакистаном и Кином у великој мери подстичу увоз наоружања. Индијски увоз наоружања порастао је за 4,7% између 2014–2018. и 2019–2023, што је чини највећим светским увозником наоружања 2019–2023. године са 9,8% учешћа у светском увозу наоружања. Русија је остала главни снабдевач Индије, али се њен удео у увозу наоружања смањио са 76% у периоду 2009–2013. на 58% у периоду 2014–2018, а затим на 36% у периоду 2019–2023. године. Индија је уместо тога ангажовала западне добављаче, пре свега Француску и САД, и сопствену одбрамбену индустрију како би

задовољила повећану тражњу. Ова промена се уочава у новим наруџбинама и плановима опремања Индије, од којих су многи од западних добављача.

Увоз наоружања из Пакистана порастао је за 43% између 2014–2018. и 2019–2023. године и чинио је 4,3% укупног светског увоза, што га чини петим највећим увозником наоружања у свету. Пакистан је наставио да јача своје односе у вези с набавком наоружања с Кином: 82% његовог увоза долазило је из Кине у периоду 2019–2023, наспрам 69% у периоду 2014–2018. године и 51% у периоду 2009–2013. године.

Увоз наоружања земаља у Источној Азији (–6,1%), Океанији (–10%) и Југоисточној Азији (–43%) смањило се између 2014–2018. и 2019–2023. године.

Кинески увоз наоружања опао је за 44% и чинио је 2,9% укупног светског увоза у периоду 2019–2023. године. Огромна већина кинеског увоза наоружања (77%) односи се на Русију. Пад кинеског увоза је последица све веће способности Кине да пројектује и производи сопствено наоружање. Њен увоз ће се вероватно и даље смањивати како буде развијала домаће производне капацитете.

Јапан и Јужна Кореја проширују своје војне капацитете углавном због тензија с Кином и Северном Корејом. Јапан (+155%) и Јужна Кореја (+6,5%) повећали су увоз наоружања између 2014–2018. и 2019–2023. године. САД су главни снабдевач обе земље, чинећи 97% јапанског увоза и 72% јужнокорејског. САД су испоручиле 29 борбених авиона Јапану и 34 Јужној Кореји у периоду 2019–2023. године. Јапан је 2023. године наручио 400 ракета дугог домета од САД, што ће му први пут дати способност да досегне циљеве дубоко унутар Кине или Северне Кореје.

Упркос појачаним тензијама с Кином, тајвански увоз наоружања опао је за 69% између 2014–2018. и 2019–2023. године. Међутим, у наредних пет година планиране су велике набавке наоружања, укључујући 66 борбених авиона, 108 тенкова и 460 противбродских пројектила. Све испоруке су из САД, које су у периоду 2019–2023. године учествовале са преко 99% у тајванском увозу наоружања.

Аустралија је била осми највећи увозник наоружања у периоду 2019–2023. године, пошто је њен увоз опао за 21%. Међутим, 2023. године постигла је споразум с Великом Британијом и САД о увозу шест подморница на нуклеарни погон.

Увоз наоружања у земље Југоисточне Азије опао је за 43% између 2014–2018. и 2019–2023. године. Међутим, тензије, углавном с Кином, подстичу набавку наоружања од стране многих земаља у подрегиону. На пример, увоз наоружања Филипина (+105%) и Сингапура (+17%) повећан је између два периода. Поред тога, Индонезија, Малезија и Сингапур су у периоду 2019–2023. године наручиле борбене авионе и бродове. Мјанмар, који је чинио 10% укупног увоза из Југоисточне Азије, користио је увезено наоружање у унутрашњим сукобима 2019–2023. године. Увоз наоружања у том периоду углавном је долазио из Русије (38%), Кине (26%) и Индије (18%).

Увоз наоружања земаља у Европи био је 94% већи у периоду 2019–2023. него у периоду 2014–2018. године. Украјина је примила 23% наоружања из региона 2019–2023. године, што

је убедљиво највећи увоз наоружања у Европи и четврти по величини у свету. Велика Британија, која чини 11% европског увоза наоружања, и Холандија (9,0%) биле су следећи највећи увозници у региону. У периоду 2019–2023. године укупно 55% европског увоза наоружања долазило је из САД, у поређењу са 35% у периоду 2014–2018. године. Следећи највећи добављачи у региону биле су Немачка и Француска, које су учествовале са 6,4, односно 4,6% у европском увозу наоружања.

Најмање 30 земаља испоручило је конвенционално наоружање Украјини након почетка руске специјалне војне операције фебруара 2022. године, углавном као војну помоћ. То значи да је Украјина 2023. године била највећи увозник наоружања на свету. САД су учествовале са 39% у украјинском увозу наоружања 2019–2023. године, а следе Немачка (14%) и Пољска (13%). За проширење украјинске војне способности добављачи су 2023. године почели да испоручују системе дугог домета. На пример, Пољска и Словачка су донирале вишкове од 27 борбених авиона, а Француска и Велика Британија су испоручиле ракете домета до 300 километара. Белгија, Данска, Холандија и Норвешка су такође почеле да припремају испоруку преко 50 борбених авиона.

Русија се првенствено ослања на сопствену одбрамбену индустрију. Међутим, 2022–2023. године увезла је летеће бомбе из Ирана и балистичке ракете из Северне Кореје, чиме је прекршила ембарго Уједињених нација на наоружање Северној Кореји.

Прва инвазија Русије на Украјину 2014. године повећала је тражњу за наоружањем у западноевропским и централноевропским земаљама. Тако су до краја 2023. године ове земље наручиле 791 борбени авион и борбени хеликоптер. Након што је покренула специјалну војну операцију, Русија је почела кампању ракетних напада на Украјину. Као одговор, многе западноевропске и централноевропске земље испоручиле су Украјини системе противваздушне одбране, а неколико њих је испоставило нове наруџбине или убрзало набавку. Пољска је 2023. године наручила 12 система противваздушне одбране од САД, а Немачка један систем јединствених карактеристика од Израела (Iron Dome – гвоздена купола). Аустрија, Естонија, Летонија и Словенија наручиле су системе противваздушне одбране од Немачке, док су Финска и Словачка наручиле израелске системе. Литванија и Холандија наручиле су норвешке системе. Додатно, неке земље су наручиле ракете за системе који се производе у земљи или за наоружавање новонабављених увозних и постојећих система. На пример, 2023. године Пољска и Норвешка су за своје нове системе наручиле ракете из Велике Британије и САД, а Немачка и Румунија су за своје системе наручиле 500, односно 200 ракета из САД.

Увоз наоружања земаља на Блиском истоку био је 12% мањи у периоду 2019–2023. него 2014–2018. године. Три од десет највећих увозника наоружања у периоду 2019–2023. године била су на Блиском истоку: Саудијска Арабија, Катар и Египат. САД су чиниле 52% увоза. Следећи највећи добављачи били су Француска (12%), Италија (10%) и Немачка (7,1%).

Саудијска Арабија је била други највећи светски увозник наоружања у периоду 2019–2023. године, са 8,4% удела у укупном увозу наоружања. Њен увоз опао је за 28% након

што је достигао највиши ниво икада 2014–2018. године. САД су 2019–2023. године учествовале са 75% у увозу наоружања Саудијске Арабије, што се односило на испоруку 67 борбених авиона и неколико стотина ракета.

Катар је био трећи највећи увозник наоружања у свету, с глобалним уделом од 7,6%, пошто је његов увоз порастао за 396% између 2014–2018. и 2019–2023. године. Његови главни добављачи 2019–2023. године биле су САД, које су чиниле 45% катарског увоза наоружања, Француска (25%) и Италија (15%). Увоз наоружања Катара у том периоду односио се на 36 борбених авиона из Француске, 36 из САД и 25 из Велике Британије, као и четири фрегате из Италије.

У односу на увоз других земаља у региону Залива од 1993. године, ирански увоз наоружања био је на веома ниском нивоу. Иран је 2023. године испоставио највећу наруџбину главног конвенционалног наоружања у последњих 20 година, за 24 борбена авиона из Русије.

Између 2014–2018. и 2019–2023. године увоз наоружања Израела је незнатно порастао (+5,1%). Притом, САД су чиниле 69%, а Немачка 30% увоза. Увезено наоружање, посебно борбени авиони добијени из САД током неколико деценија, одиграли су велику улогу у војним акцијама Израела против снага Хамаса и Хезболаха на тлу Палестине. Крајем 2023. године САД су убрзано испоручиле Израелу хиљаде вођених бомби и пројектила, али је укупан обим израелског увоза наоружања из САД у 2023. години био скоро исти као 2022. године. До краја 2023. године очекивале су се испоруке 61 борбеног авиона из САД и четири подморнице из Немачке.

Египат је смањио увоз наоружања за 26% између 2014–2018. и 2019–2023. године, након што је повећан за 209% између 2009–2013. и 2014–2018. године. С места трећег највећег увозника на свету у периоду 2014–2018. године пао је на седмо место 2019–2023. године. Његов главни снабдевач 2019–2023. године била је Немачка, са 27% египатског увоза наоружања, а следе Италија (22%), Русија (20%), Француска (17%) и САД (6,5%). У позадини тензија Египта са Етиопијом, присуством његове војске у Судану и поморским споровима у источном Медитерану, Египат је значајно ојачао своје капацитете дугог домета. У периоду 2019–2023. године увезене су три фрегате и две подморнице из Немачке, две фрегате из Италије, 20 борбених авиона из Русије и три фрегате и ракете дугог домета из Француске. До краја 2023. године још нереализоване испоруке Египту укључивале су 30 борбених авиона из Француске и једну фрегату из Немачке.

IV. ПРАВНИ ОКВИРИ СПОЉНОТРГОВИНСКОГ ПРОМЕТА НАОРУЖАЊА И ВОЈНЕ ОПРЕМЕ

Због убрзаног развоја технологије, законодавства, политике и буџета, укључујући билатералне иницијативе, контекст у којем се доносе одлуке о националном извозу наоружања променио се до тачке у којој је прикладно успоставити нови правни и институционални оквир за контролу извоза наоружања.

Технолошки развој значи да се савремена војна опрема и технологија обично састоје од мноштва компонената и подсклопова различитог порекла, који се склапају у једној земљи. По дизајну, савремени системи наоружања нису искључиво национални, а производња и извоз зависе од специфичних билатералних и мултилатералних извозних споразума између држава с различитим извозним политикама. Модерна производња наоружања је стога постала углавном прекогранична индустријска активност.

Као што је показано у прошлости, финансијска средства нису једини фактор који утиче на набавку наоружања. Унутрашње или спољне претње националној безбедности, потреба за заменом или модернизацијом постојећих војних арсенала, демонстрација међународног статуса, развој домаће одбрамбене индустрије путем лиценциране производње и офсет аранжмана, жеља за јачањем веза с добављачима и утицај војске играју важну улогу у процесу набавке наоружања. Пре него што дозволе извоз наоружања и војне опреме, добављачи процењују потенцијалну економску добит и потенцијални утицај трансфера на њихове стратешке интересе и спољну политику.

Директан одговор на питање: Колики је обим међународне трговине наоружањем? не постоји из неколико разлога. Прво, нема глобално усаглашене дефиниције наоружања. Државе и међународне организације настоје да мере или контролишу трговину наоружањем, али се то разликује по сложености и обухвату, посебно у погледу укључивања „робе двоструке намене“, производа с војном и цивилном применом. Друго, не постоји заједнички договор о томе које врсте активности чине трговину наоружањем. Примери у којима постоје разлике укључују наоружање позајмљено другим државама, поклоне и донације, трансфер технологије за производњу наоружања и војне опреме (у даљем тексту: НВО), модернизацију, делове и услуге у вези с трансфером НВО. Треће, недостатак транспарентности многих добављача и прималаца наоружања у погледу вредности и обима њиховог извоза и увоза отежава прикупљање тачних података. Као резултат тога, постоји низ различитих дефиниција међународног промета наоружања и процена његовог обима. Ово има импликације на напоре да се успостави адекватна и поуздана контрола над трансфером наоружања.

Националне листе НВО (контролне листе) које воде већина држава и сви главни извозници наоружања представљају корисну полазну тачку за дефинисање наоружања и међународног промета наоружања.

1. МЕЂУНАРОДНИ ПРОПИСИ У ОБЛАСТИ ПРОМЕТА НАОРУЖАЊА И ВОЈНЕ ОПРЕМЕ

У овом делу дисертације приказане се национална регулатива из области промета НВО земаља/држава-чланица Европске уније (Чешка, Бугарска, Пољска) и земаља које су у процесу придруживања (Србија, Босна и Херцеговина).

Земљечланице Европске уније су одлучне да спрече извоз војне технологије и опреме која би се могла користити за унутрашњу репресију или међународну агресију или допринети регионалној нестабилности, како би обезбедиле да Европска унија својим извозом не угрожава људска права. С тим циљем, заједнички став Савета 2008/944/CFSP успоставља поштовање људских права у земљи крајњег одредишта, као и поштовање међународног хуманитарног права од стране те земље, зато што је један критеријум који треба узети у обзир приликом процене захтева за извозну дозволу.

Државе-чланице придржавају се заједничког става Савета 2008/944/CFSP којим се дефинишу заједничка правила за контролу извоза војне технологије и опреме приликом процене апликација за извоз артикала наведених на договореној Заједничкој листи војне опреме Европске уније. Заједнички став такође има за циљ да побољша размену информација између држава-чланица и да повећа међусобно разумевање њихових политика извозне контроле.

Савет и државе-чланице имају неколико врста алата преко којих размењују информације о релевантним питањима у вези са извозом наоружања, од којих су најзначајнији редовни састанци радних група Савета, ИТ систем који подржава размену информација о наоружању и одбијању извоза, те годишњи извештај о извозу наоружања.

У закључцима из 2015. године о ревизији Заједничког става 2008/944/CFSP Савет је приметио да је при ревизији Заједничког става Европске уније у потпуности узето у обзир усвајање и ступање на снагу Уговора о трговини оружјем (АТТ). Савет је такође ажурирао *Водич за кориснике Заједничког става 2008/944/CFSP*, пружајући најбоље праксе за тумачење критеријума два: Поштовање људских права. У водичу за кориснике државе-чланице могу пронаћи одговарајућу најбољу праксу за ефикасну примену и потпуно разматрање критеријума за процену ризика у њему.

1.1. Регуллатива о спољнотрговинском пословању у Чешкој

Централни закон којим је регулисана ова материја у Чешкој је Закон о спољној трговини војним материјалом бр. 38/1994 Coll., од 15. фебруара 1994. године. Овим законом уређени су услови за обављање спољнотрговинског промета војним материјалом и овлашћења органа државне управе у овој области, уз законску обавезу да њихови послови морају бити у складу с међународним обавезама Чешке и њеним спољнополитичким, трговинским и безбедносним интересима.

Према овом закону, под прометом војног материјала подразумева се: а) извоз војног материјала из Чешке у земљу која није чланица Европске уније; б) увоз војног материјала у Чешку из земље која није чланица Европске уније; в) куповина војног материјала од страног лица, продаја војног материјала страном лицу, као и извршавање других обавеза у односу на страног лице и прихватање других испорука од страног лица, под условом да је њихов предмет војни материјал и да се трговина војним материјалом односи на земље које нису чланице Европске уније; г) трансфер војног материјала унутар Европске уније. Такође, према овом закону, трговина војним материјалом је и: а) посредовање у пословима трговине; б) куповина војног материјала у иностранству и његова препродаја у земљи која није држава-чланица Европске уније и в) писмено изражавање воље усмерено на закључење споразума којима се уређују односи из области трговине војним материјалом (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 2).

Према одредбама чл. 3, Закон о спољној трговини војним материјалом се не примењује на: 1) извоз или руковање војним материјалом ван територије Чешке током операције оружаних снага Чешке, корпуса безбедности или основних јединица интегрисаног система спасавања Чешке, у складу с међународним уговорима којима се Чешка обавезала, укључујући њихов поновни увоз; 2) увоз или руковање војним материјалом у Чешкој у вези са операцијама оружаних или спасилачких снага других земаља, Уједињених нација и других међународних организација у Чешкој, у складу с прихваћеним међународним уговорима којима се Чешка обавезала, укључујући њихов поновни извоз; 3) увоз или руковање војним материјалом у Чешкој у сврху прихватања хуманитарне или развојне помоћи или учешћа у међународним хуманитарним спасилачким операцијама, укључујући њихов поновни увоз, или поклон од представника друге државе ако Влада тако одлучи, и под условима које одреди Влада; 4) увоз или руковање војним материјалом у Чешкој у сврху прихватања хуманитарне помоћи, укључујући њихов поновни извоз, ако тако одлучи Влада, и под условима које је она одредила. Такође, овај закон се не примењује на давање информација, слање и пријем стручњака у сврху истраживања, развоја, изградње, производње, модификације, поправке, одржавања, употребе и контроле војног материјала на студијским програмима акредитованим према посебном законском пропису 1в, које спроводи војна високошколска установа (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 3).

Према овом закону, под војним материјалом подразумевају се: 1) производи, њихове компоненте и резервни делови који су због својих карактеристичних техничких и конструктивних својстава конструисани или прилагођени за употребу у оружаним снагама или корпусу безбедности, или се масовно користе у тим снагама у извршавању задатака у одбрани земљу и осигурању њене безбедности, као и машине, опрема, инвестиционе јединице, технологије, програми, техничка документација или упутства, направљене, модификоване, опремљене, конструисане или прилагођене за војну употребу, посебно за развој, производњу, контролу и тестирање других производа, њихових компонената и резервних делова; 2) услуге извршене у вези с војним материјалом, односно вршење поправки и преправки и давање информација, те слање и пријем специјалиста у сврху истраживања, развоја, изградње, производње,

модификације, поправке, одржавања, употребе и контроле војног материјала (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 5).

У складу с важећим законом, промет војним материјалом може обављати само правно лице са седиштем у Чешкој или физичко лице које се бави привредном делатношћу, на основу дозволе, која једино није потребна ако промет војног материјала врши Министарство одбране или Министарство унутрашњих послова под условима предвиђеним законом (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 6).

Саме дозволе издаје Министарство индустрије и трговине на основу обавезујућих ставова: а) министарства иностраних послова, у погледу спољнополитичких интереса Чешке, и придржавања обавеза које за Чешку проистичу из међународних уговора, као и из чланства Чешке у међународним организацијама; б) министарства унутрашњих послова, у погледу јавног реда, безбедности и заштите становништва; в) министарства одбране, у погледу обезбеђивања одбране Чешке, с напоменом да је надлежни орган дужан да донесе обавезујући став у року од 20 дана од дана достављања примерка захтева, који садржи сагласност или одбијање надлежног органа за издавање дозволе (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 6).

Према Закону о спољној трговини војним материјалом у Чешкој, дозвола се издаје правном лицу под условом да: а) највише 49% основног капитала правног лица чине улози страних лица, осим доприноса чије је седиште или адреса у држави-чланици Европске уније; б) чланови статутарног органа правног лица и његови заступници по регистрованом пуномоћнику, ако му је то дато, и чланови надзорног одбора, ако је образован, под условима:

- 1) да су навршили 21 годину живота,
- 2) да су држављани државе-чланице Европске уније,
- 3) да имају стално пребивалиште у држави-чланици Европске уније,
- 4) да имају способност да врше правне акте,
- 5) да испуњавају услове за обављање одређених функција у државним органима и организацијама по посебном законском пропису,
- б) да испуњавају услове за обављање осетљивих послова из посебног акта 2а.

У складу са овим законом, промет војног материјала правно лице обавља у своје име и за свој рачун, а дозвољена је и финансијска подршка правног лица за промет војним материјалом, с обзиром на планирани обим. Такође, према одредбама овог закона, услове морају испуњавати и оснивачи или оснивачи правног лица ако су физичка лица и ако правно лице још није уписано у привредни регистар. Поред тога, Законом је предвиђено да се дозвола може издати физичком лицу које је држављанин Чешке, има пребивалиште на територији Чешке и испуњава услове из Закона (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 7).

Осетљиве делатности прописане су у посебном акту 2а и оне подразумевају: а) обављање функције члана статутарног органа правног лица које се бави прометом војног материјала; б) обављање функције заступника по регистрованом пуномоћнику правног или физичког лица које се бави прометом војног материјала; в) обављање функције члана надзорног одбора правног лица које се бави прометом војног материјала и г) обављање функције на позицији физичког лица с дозволом које се бави трговином војним материјалом (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 8).

Према одредбама чл. 9 овог закона, захтев за издавање дозволе садржи следеће податке: а) назив фирме и адресу седишта правног лица или име/имена, презиме, пословна адреса, адреса пребивалишта и датум рођења ако је подносилац захтева за издавање дозволе физичко лице; б) име или имена, презиме, адреса пребивалишта, матични број за сваког члана статутарног органа правног лица и имаоца регистрованог пуномоћника ако му је то дато, с навођењем начина на који представљају правно лице, и назив или имена, презиме, адресу пребивалишта, матични број за сваког члана надзорног одбора ако је формиран, а за држављане друге државе-чланице Европске уније наводи се име или имена, презиме, датум рођења и други подаци који могу јасно идентификовати дато лице; в) матични број лица ако је додељен; г) делатност којом се бави; д) спецификација војног материјала наведеног у Закону, с територијалним фокусом промета (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 9).

Поред ових података, уз захтев се прилажу и следећа документа: а) уговор или акт о оснивању или оснивању правног лица, у форми јавнобележничког записа или уговора или акта са службено овереним потписима оснивача ако правно лице још није уписано у привредни регистар; б) релевантна документа ако се подаци наведени у пријави разликују од података уписаних у Привредни или други слични регистар; в) потврду о испуњености услова за обављање одређених функција у државним органима и организацијама у складу с посебним законским прописом ; г) документ о безбедносној оспособљености физичког лица за обављање осетљивих делатности, односно уверење за физичко лице за степен поверљивости или виши, у складу с посебним актом 2а, за чланове статутарног органа правна лица, носиоци регистрованог пуномоћја ако је дато, као и за чланове надзорног одбора ако је образован, и физичка лица која подносе захтев за издавање дозволе (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 9).

Законом о спољној трговини војним материјалом прописани су форма и садржај Решења о издавању дозволе за трговину, које садржи: а) фирму или назив и седиште правног лица или назив(а), презиме, место пословања, пребивалиште и датум рођења у случају физичког лица и његов матични број; б) спецификацију војног материјала који чини предмет промета, в) територијални фокус промета војним материјалом; г) друге услове за обављање промета војног материјала постављене за правно лице, у складу са овим законом; д) број дозволе, датум њеног издавања, печат и потпис овлашћеног службеника Министарства индустрије и трговине. Такође, Законом је прописано да је правно или физичко лице коме је издата дозвола дужно да писаним путем обавести Министарство индустрије и трговине и документује сваку промену података садржаних

у захтеву за издавање дозволе или документима приложеним уз захтев, у року од 30 дана од дан када је дошло до те промене (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 10).

Према чл. 11 овог закона, Министарство индустрије и трговине неће издати дозволу правном или физичком лицу ако нису испуњени услови за њено издавање или ако би издавање дозволе угрозило спољнополитичке или трговинске интересе Чешке или јавни ред, безбедност и заштиту становништва. Такође, Министарство индустрије и трговине неће издати дозволу у периоду од три године по окончању стечајног поступка или по доношењу претходног решења којим није издата дозвола за бављење прометом војним материјалом или по престанку важења дозволе у одређеним ситуацијама предвиђених Законом (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 11).

Законом је предвиђено да је Министарство индустрије и трговине обавезно донети решење о захтеву за издавање дозволе у року од 60 дана од дана његовог достављања. Против тог решења није могуће изјавити жалбу управном органу, а промет војним материјалом у складу са издатом дозволом могућ је тек након уписа ове делатности у Привредни или други сличан регистар (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 12).

Према чл. 12а Закона о спољној трговини војним материјалом, набавку и увоз овог материјала у име Чешке може обављати Министарство одбране или Министарство унутрашњих послова, у обиму који им је потребан за обезбеђивање обављања својих задатака. Закон у таквим ситуацијама предвиђа да уместо дозволе Министарство индустрије и трговине Чешке издаје Министарству одбране, односно Министарству унутрашњих послова Потврду о овлашћењу о подношењу: а) захтева за издавање уверења о овлашћењу, б) потписан уговор о промету војног материјала и в) документ који потврђује коначну употребу војног материјала у складу са Законом (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 12а).

Захтев за издавање уверења о овлашћењу подноси се на стандардизованом обрасцу, који садржи: 1) назив организационе државне јединице и њено седиште; 2) име/имена, презиме и датум рођења лица овлашћених за рад у име Министарства одбране, односно Министарства унутрашњих послова; 3) референцу уговора којим је промет условљен; 4) назив земље из које се увози војни материјал; 5) назив војног материјала према списку војног материјала, његовој количини, референтне или производне бројеве ако су додељени; 6) број или тарифни број или подброј комбиноване номенклатуре скале царинске тарифе 3а; 7) уговорну цену по јединици запремине војног материјала и укупну цену у CZK (чешким крунама); 8) предвиђено време током којег се промет може обављати према условима уговора и 9) све друге информације у вези са специфичним прометом војним материјалом (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 12а).

Законом је прописано и да дозвола престаје да постоји: а) ако је правно лице брисано из Привредног регистра или другог регистра, и у случају смрти физичког лица; б) решењем о проглашењу стечаја правног или физичког лица и в) Одлуком Министарства

индустрије и трговине о укидању дозволе и г) објавом правног или физичког лица да је престало да се бави дозвољеном делатношћу.

Одлука Министарства индустрије и трговине о укидању дозволе доноси се само ако су испуњени следећи услови: 1) да је дозвола дата на основу нетачних или непотпуних података; 2) да правно или физичко лице више не испуњава услове за издавање дозволе; 3) да спољнополитички, трговински и безбедносни интереси Чешке то захтевају; 4) да је носилац дозволе озбиљно прекршио одредбе закона или правног прописа Европске уније, правног прописа земље Европске уније или најављеног међународног уговора којим се Чешка обавезује, под условом да се њима регулише трговина или руковање војним материјалом.

Према одредбама чл. 13 Закона о трговини војним материјалом, Дозвола за обављање спољне трговине војним материјалом није преносива на наследника(е) у случају престанка правног лица или смрти физичког лица (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 13).

Према чл. 14 Закона о спољној трговини војним материјалом, правно лице којем је издата дозвола за трговину има право да обавља одређени промет војног материјала само у оквирима добијене дозволе и у обиму и под условима утврђеним у дозволи, са обавезом да правно лице тражи издавање дозволе за сваки уговор чији је предмет промет војним материјалом, док се трговина војним материјалом из члана 2, ст. 3 Закона може обављати и без дозволе (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 14).

Захтев за издавање дозволе Министарству индустрије и трговине подноси правно лице које је добило дозволу за обављање промета војног материјала (у даљем тексту: подносилац захтева), док се захтев за издавање дозволе из члана 14, ст. 2 Закона подноси по писменом исказу воље страног уговорног партнера, сачињеном ради закључивања уговора о промету одређене врсте и количине војног материјала. У случају учешћа подносиоца захтева на међународном јавном тендеру, подносилац може поднети захтев за издавање лиценце након расписивања јавног конкурса, односно након објављивања позива за подношење понуде на јавном тендеру.

Захтев за издавање дозволе за трговину војним материјалом из члана 14, ст. 2 садржи: а) назив компаније или назив и регистровано седиште подносиоца пријаве; б) матични број подносиоца захтева; в) назив фирме и седиште, односно име или имена, презиме и место пословања страног уговорног партнера или домаћег уговорног партнера; г) број дозволе за бављење прометом војног материјала; д) број или ставку или подставку у комбинованој номенклатури царинске тарифе За; њ) назив војног материјала према списку војног материјала и његову запремину, а за важан војни материјал из члана 20 и регистарски или производни бројеви ако су додељени; е) предложено трајање лиценце; ж) назив земље из: 1) које се војни материјал увози, у случају увоза за крајњег корисника у Чешкој, 2) које се војни материјал увози, као и назив државе на чијој територији се налази крајњи корисник војног материјала, у случају његовог увоза у Чешку и накнадног извоза, или 3) на чијој се територији налази крајњи корисник, у случају

извоза војног материјала и 4) у којој се војни материјал набавља, као и назив државе на чијој се територији налази крајњи корисник војног материјала, у случају да се војни материјал не увози у Чешку; з) сврху спољнотрговинског промета војним материјалом, наводећи да ли се ради о трансакцији; и) понуду или уговорну цену по јединици количине војног материјала и укупну цену у CZK (чешким крунама); ј) назив и седиште фирме, односно име или имена, презиме и место пословања крајњег корисника; к) географски назив и координате места у Чешкој где ће се ускладиштити војни материјал забрањен међународним уговорима пре извоза или после увоза ако је предмет споразума важан војни материјал, у смислу члана 20, ст. 4 Закона о спољној трговини војним материјалом (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 14).

Уз захтев за издавање дозволе из члана 14, ст. 2 прилаже се: а) предлог за закључење споразума или већ закључени уговор, који морају садржати прецизну спецификацију војног материјала, укључујући његову количину; б) документ који се односи на крајњу употребу, у случају да се војни материјал увози на основу дозволе за трансфер, која подлеже ограничењима извоза, изјава подносиоца захтева да су испуњени услови наведени у ограничењима извоза, и одговарајућа документација којом се потврђује овлашћење надлежног органа државе-чланице из које потиче војни материјал; в) друге информације које идентификују војни материјал ако је то потребно за одговарајућу процену пријаве (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 14).

Документ о крајњој употреби не може бити старији од 12 месеци и у њему се, према одредбама чл. 14 Закона, обавезно наводи: а) назив земље у којој се налази место крајње употребе војног материјала; б) назив органа који га је издао; в) назив компаније или назив и седиште подносиоца пријаве; г) назив и седиште фирме, односно име или имена, презиме и место пословања крајњег корисника; д) прецизан опис војног материјала, односно његова количина, карактеристике и вредност; њ) датум издавања; е) клаузула против поновног извоза; ж) име или имена, презиме и печат и потпис овлашћеног представника органа који је издао исправу, и з) информације о крајњој употреби војног материјала (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 14).

Према одредбама чл. 16 Закона о спољној трговини војним материјалом, Министарство индустрије и трговине доноси решење о захтеву за издавање дозволе у року од 60 дана од дана његовог достављања, на основу обавезујућих ставова: а) Министарства спољних послова, што се тиче спољнополитичких интереса Чешке и придржавања међународних обавеза Чешке, односно оних које за Чешку проистичу из међународних уговора којима се Чешка обавезује и од чланства Чешке у међународним организацијама; б) Министарства унутрашњих послова, у погледу јавног реда, безбедности и заштите становништва; в) Министарства одбране, у погледу обезбеђивања одбране Чешке ако је у питању важан војни материјал из члана 20.

Обавезујући став из чл. 16, става 1 надлежни орган доноси у року од 20 дана од дана достављања приговора. У посебно сложеним случајевима и на основу писменог споразума министарстава овај рок може бити разумно продужен. Обавезујући став

садржи сагласност или одбијање надлежног органа (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 16, став1).

Одлука Министарства индустрије и трговине о издавању дозволе из члана 14, ст. 2 садржи: а) назив и седиште фирме и матични број подносиоца пријаве; б) број дозволе за бављење прометом војног материјала; в) број или ставку или подставку у комбинованој номенклатури царинске тарифе; г) назив војног материјала и његову количину; д) укупну цену војног материјала у CZK (чешким крунама); њ) назив и седиште фирме, односно име или имена, презиме и место пословања страног уговорног партнера и крајњег корисника војног материјала; е) рок важења лиценце; ж) све друге услове везане за лиценцу. Такође, у решењу се утврђује и простор за евиденцију царинских органа о коришћењу дозволе (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 16).

Према одредби члана 17 Закона о спољној трговини војним материјалом, правно лице коме је дата дозвола обавештава Министарство индустрије и трговине о коришћењу дозволе до десетог дана у месецу по истеку прве и друге календарске године. Информације се пружају у обиму предвиђеном прописом о спровођењу. Тачност и потпуност података о коришћењу лиценце потврђују се потписом лица овлашћеног за заступање правног лица (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 17).

Овим чланом Закона је предвиђено да правно лице коме је дата лиценца враћа Министарству индустрије и трговине оригинал решења о давању дозволе који се неће користити, односно на основу којег је испуњена сврха за коју је дата, односно којој је истекао рок за издавање, у року од 15 дана, уз претходно обавештење Министарства у писаној форми о чињеницама које га спречавају да користи издату лиценцу (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 17).

У члану 18 Закона о спољној трговини војним материјалом регулисано је да Министарство индустрије и трговине неће издати лиценцу ако: а) подносилац захтева није испунио услове из члана 15 Закона, или ако је б) подносилац захтева озбиљно прекршио одредбе Закона или законске регулативе Европске уније, законске одредбе државе Европске уније, или најављени међународни уговор којим се Чешка обавезује, под условом да регулишу промет или руковање војним материјалом, или ако га в) подржавају спољнополитички разлози или трговински интереси Чешке, ради заштите јавног реда, безбедности и заштите становништва (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 18).

Према одредбама чл. 19 овог Закона, Министарство индустрије и трговине може одузети дозволу коју је издало ако промет војног материјала није обављен или није у потпуности завршен и ако: а) је лиценца дата на основу лажних или непотпуних информација, или ако одузимање дозволе б) подржавају спољнополитички разлози или трговински интереси Чешке, или заштита јавног реда, безбедности и становништва, или ако в) нису испуњени услови наведени у лиценци, или ако је д) дозвола из члана 13 Закона престала да постоји.

Према овом члану, Министарство индустрије и трговине може, на захтев надлежног органа, обуставити примену лиценце на одређени период, с поучком да жалба на одлуку

о суспензији лиценце не одлаже суспензију. Ако разлози обуставе примене лиценце престану, Министарство може на захтев надлежног органа укинути решење о обустави извршења лиценце, с напоменом да држава није одговорна према правном лицу коме је дата лиценца, за штету насталу одузимањем или суспензијом лиценце (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 19).

За значајан војни материјал, подносилац захтева може да поднесе захтев за прелиминарну сагласност за преговоре са иностраним партнером. У том случају, у захтеву се наводе очекивани подаци из члана 15, ст. 2 Закона, а Министарство индустрије и трговине у року од 30 дана доноси одлуку о захтеву, након претходног разговора с Министарством иностраних послова. Према одредбама Закона, претходна сагласност се може променити ако су промењени услови под којима је издата и не може се користити уместо лиценце (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 20).

На осниву одредаба из чл. 21 Закона, правно лице коме је издата дозвола за извоз или увоз војног материјала из Чешке или у Чешку дужан је да, у случају када страни уговорни партнер или крајњи корисник нема седиште у држави-чланици Европске уније, прође поступак за доделу царински одобрене ознаке 3б и достави оригинал дозволе царинском органу локалне надлежности са седиштем у Чешкој (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 21.). Изјаву о крајњој употреби војног материјала увезеног у Чешку страним лицима издаје Министарство индустрије и рударства (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 22).

На основу чл. 31, став 2 Закона, запослени и службена лица у државним органима који учествују у примени Закона дужни су да чувају поверљивост и не смеју бити у радном односу код правног лица које има право да се бави прометом војног материјала три године од престанка радног односа или службеног односа (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 21, став 2).

Према чл. 32 Закона, дозволом се сматра свака важећа службена дозвола издата на основу важећег закона, а правна лица која имају важећу службену дозволу за промет војним материјалом на дан ступања на снагу овог закона могу наставити да се баве тим прометом шест месеци од дана ступања на снагу и у том року дужни су да поднесу захтев за издавање дозволе у складу с другим делом закона на који се примењује одредба чл. 9, ст. 3 без обзира на то што је правно лице уписано у Привредни регистар (Закон о спољној трговини војним материјалом, 1994: чл. 32).

1.1.1. Национално законодавство, процес лиценцирања и контрола

У Чешкој се дозволе за промет наоружања издају у два корака. Прво, трговац мора да поднесе захтев за добијање дозволе како би почео трговину и могао да контактира партнере, припреми портфолио итд. Затим мора да обезбеди одговарајућу лиценцу за сваки уговор. Дозволе и лиценце издаје или одбија Министарство индустрије и трговине или, у одређеним случајевима, Управа за лиценцирање. Потребна су и

мишљења других министарстава: Министарства унутрашњих послова, Министарства одбране и Министарства иностраних послова. Министарство спољних послова разматра утицај промета наоружања на људска права у земљи у коју се извози и има право вета. Стога је одобрење извоза наоружања у потпуности у рукама владе или, у одређеним случајевима, појединачних министарстава, а парламент има само ограничене капацитете да контролише извоз.

Поједини скупштински одбори се о извозу обавештавају на основу збирног извештаја који припрема Министарство индустрије и трговине Чешке, за протеклу годину. Не постоје контроле као у другим земљама (нпр., у Немачкој), где је влада обавезна да обавести поједине парламентарне одборе две недеље након доношења одлуке. Штавише, годишњи извештаји Министарства индустрије и трговине Чешке не дају никакво оправдање на основу којег је дозвољен појединачни извоз.

1.1.2. Међународни документи који регулишу промет наоружања које је прихватила или ратификовала Чешка

Чешка је потписала Уговор о трговини наоружањем (АТТ) године 2013. и ратификовала га 2016. Према мишљењу Министарства спољних послова, чешко законодавство је строже од АТТ-а, тако да Чешки произвођачи наоружања неће осетити никакве промене. Напротив, ово министарство је похвално говорило о увођењу АТТ-а у смислу ограничења нелојалне конкуренције.

Министарство индустрије и трговине и Министарство спољних послова известили су у својим званичним документима о заједничком ставу европског Савета 2008/944/CFSP.

„Агенда одрживог развоја 2030“ Уједињених нација у Чешкој је усвојена 2018. године, и само у врло ограниченој мери се бави трговином наоружањем. У оквиру циља SDG 16 да „промовише мирна и инклузивна друштва за одрживи развој, обезбеди приступ правди за све и створи ефикасне, одговорне и инклузивне институције на свим нивоима“, Чешка је посвећена „подржавању мера за спречавање илегалног промета наоружања на међународном и националном нивоу“ и до 2030. године жели да „значајно смањи проток илегалних финансијских средстава и наоружања“. Међутим, документ не укључује никакве конкретне кораке у том циљу.

1.1.3. Улога и положај државних и других органа Чешке у систему контроле

А. Министарство индустрије и трговине

Министарство индустрије и трговине је одговорно за управљање и спровођење активности у вези с применом режима лиценцирања и овлашћења у области економских односа са иностранством. У управном поступку процењује, оцењује и решава захтеве за издавање овлашћења и лиценци по Закону бр. 38/1994 Coll. (војни материјал), акт бр. 228/2005 36. (малокалибарско оружје за цивилну употребу, муниција и пиротехничка средства) и Закону

бр. 594/2004 Coll. (предмети и технологије двоструке употребе). У Министарству индустрије и трговине ове активности спроводи Управа за администрацију лиценцирања. Она издаје дозволе за извоз и увоз војног материјала, наоружања за цивилну употребу и муниције за потребе изложби. Одлуку да се не изда овлашћење или лиценца доноси Управа за администрацију лиценцирања ако подносилац захтева није испунио услове прописане законом и због спољнополитичких или безбедносних интереса Чешке. Министар индустрије и трговине је овлашћен да доноси решења о одбијању жалби, потврђивање оспорених решења и обуставу поступка по жалбама.

У спровођењу мера које произлазе из закључених међународних споразума о набавци војног материјала учествује Управа за администрацију лиценцирања, која прати развој спољнотрговинског промета војног материјала по роби и територији, анализира податке о имплементацији, припрема документе и обрађује их за документационе функције поступка лиценцирања. Важна активност којом руководи Управа за администрацију лиценцирања је организовање редовних консултација са свим релевантним органима како би се обезбедила усклађеност с прописима применљива на наведене режиме овлашћења, лиценцирања и примену санкција.

Један од кључних елемената система контроле извоза робе и технологија двоструке намене је сарадња с пословним сектором као извозницима и, посебно, произвођачима заједно с државним органима који су заједнички одговорни за ефикасност система контроле. Размена информација о примени система извозне контроле углавном се спроводи у облику консултација у нормалним односима између подносилаца захтева и Управе за администрацију лиценцирања током обраде њихових захтева.

Б. Министарство спољних послова

Министарство спољних послова даје мишљења о захтевима за издавање одобрења и дозвола за промет војне опреме, малокалибарског наоружања за цивилну употребу и предмета и технологија двоструке намене. Приликом контроле промета војним материјалом и извоза малокалибарског наоружања и муниције за цивилну употребу Министарство даје обавезујућа мишљења у смислу члана 149 Закона бр. 500/2004 Coll. У другим случајевима, Министарство даје мишљења са спољнополитичког становишта. Таква мишљења чине основу за доношење одлука о пријавама у складу с чланом 136 (1)(б) Закона о управном поступку Чешке.

Министарство спољних послова обезбеђује да издата овлашћења, дозволе и накнадни извоз или увоз војне и цивилне опреме не буду у супротности са спољнополитичким интересима Чешке или обавезама из међународних уговора и чланства Чешке у међународним организацијама. У случају извоза наоружања, спољнополитичка процена укључују низ безбедносних процена, статуса људских права, хуманитарних и других аспеката. Успостављање политике у овој области заснива се на свеобухватној процени извоза од стране Министарства спољних послова, укључујући активно учешће амбасада, консултације с партнерима у Европској унији и другим међународним актерима. Основни услов је да се извоз одвија у складу с међународним режимима

контроле и законима земље увознице. Други аспект је минимизирање ризика да ће извоз бити реализован на начин који није декларисан и гарантован у документацији. Ризике повезани с потенцијалним криминалним активностима и даљим преносом материјала (намерним или ненамерним) који корисници нису унапред пријавили такође пажљиво испитују други органи укључени у процедуру лиценцирања.

У оквиру двостепеног система контроле спољне трговине војним материјалом Министарство доноси обавезујуће мишљење о захтевима за издавање одобрења за промет војног материјала. Саставни део таквог процеса је разматрање предложеног територијалног фокуса овлашћења. Министарство спољних послова је, на пример, током 2021. године наставило дугогодишњу праксу недавања сагласности за издавање дозвола или је ограничило територијално важење овлашћења за промет на одређене територије које су биле предмет ембарга на наоружање од стране међународне заједнице и земаља чија политика угрожава међународну или регионалну безбедност или спољнополитичке интересе Чешке и њених савезника.

Издавање позитивног обавезујућег мишљења о захтеву за издавање одобрења за промет војног материјала за одређену земљу не може се сматрати обећањем позитивног става Министарства према захтевима за појединачне дозволе. Министарство спољних послова процењује сваки случај промета војним материјалом до земаља крајњих корисника ван Европске уније на индивидуалној основи. Притом, узима у обзир стање у земљи крајње употребе, те крајњег корисника и страног извођача, као и декларисану методу крајње употребе и стварну врсту и количину артикала. Значајан нагласак контроле је на формулацијама садржаним у документацији о крајњој употреби и њеној обавезујућој природи у погледу органа издавања. Поред основне контроле дозвољености извоза или увоза према међународним рестриктивним мерама, Министарство спољних послова води рачуна о свим утицајима који би промет могао имати на ситуацију у земљи примаоца и у региону, као и ризицима пролиферације војног материјала или друге злоупотребе у супротности с гаранцијама крајњег корисника.

Једнако важан део процене је и процена извозне компатибилности у погледу квалитета (нивоа) билатералних односа између Чешке и земље коначне употребе. Министарство спољних послова увек разматра захтеве за дозволе према земљи стварне крајње употребе војног материјала, чак и ако се роба извози преко територије друге државе, укључујући, нпр., државе чланице Европске уније.

Процена наведених критеријума и провера достављене документације врши се у блиској сарадњи са свим релевантним ресорима Министарства спољних послова и амбасадама надлежним у земљи декларисаног корисника. Овај процес у неким случајевима одузима доста времена, посебно када Чешка нема сталну амбасаду у земљи крајње употребе. У таквим случајевима Министарство у складу са законом мора да затражи продужење рока за издавање обавезујућег мишљења. Постоји и растући систем међусобних формалних и неформалних консултација међу државама чланицама Европске уније како би политике извозне контроле ближе конвергирале. У случајевима поновног извоза контролираних артикала пореклом из других држава чланица Европске

уније преко Чешке у треће земље Министарство спољних послова редовно захтева доказ о сагласности земље порекла за такав извоз.

Министарство спољних послова већ дуже време негује културу отвореног, транспарентног дијалога са садашњим или потенцијалним апликантима. У оквиру ових контаката и својих надлежности Министарство транспарентно обавештава о постојању рестриктивних мера, као и о мишљењу Министарства о извозу појединих категорија контролисаног материјала у специфичне дестинације. Дакле, извозници обично имају довољно информација да размотре потенцијалне пословне могућности вредне труда, времена и новца. Ове информације не само да смањују административно оптерећење државне управе него и ризик од непотребних трошкова од стране извозника. Превентивни дијалог и комуникација с подносиоцима захтева, као и могућност формалног прелиминарног испитивања у случају значајних војних материјала, допринели су смањењу броја одбијених захтева за дозволе и овлашћења због неусаглашености са спољнополитичким интересима Чешке.

У оправданим случајевима Министарство користи могућност да утврди друге услове за издавање лиценце приликом формулисања мишљења о захтевима за издавање лиценце. С једне стране, ови услови смањују ризик од могућег кршења критеријума а, с друге, подстичу транспарентност и одговорност крајњег корисника. Пример је обавеза крајњег корисника да дозволи инспекцију примопредаје извезене робе или накнадну инспекцију након лиценцирања. Ови додатни услови дозвољавају одобрење извоза или увоза који не би били одобрени без њихове употребе. Инспекције након лиценцирања неке су од тема о којима се тренутно разговара у Европској унији и међу потписницима АТТ уговора.

Захваљујући интензивној комуникацији с пословном заједницом Министарство спољних послова настоји да јасније дефинише укрштање контролних обавеза и интереса државе и приватног сектора у развоју извозних трговинских односа. Министарство спољних послова је свесно чињенице да је чешка одбрамбена индустрија традиционална индустрија са извозним потенцијалом, која нуди производе с високом додатном вредношћу и, у неким случајевима, делује као велики регионални послодавац. Међутим, Министарство спољних послова у потпуности узима у обзир чињеницу да је овај сектор кључни елемент безбедносне структуре државе и да је његов даљи развој један од основних услова за одржавање дугорочне безбедности Чешке.

В. Министарство унутрашњих послова

Улога и положај Министарства унутрашњих послова у поступку издавања овлашћења и дозвола за спољнотрговински промет војним материјалом прописани су Законом бр. 38/1994. То подразумева обавезу Министарства да у законским роковима, са становишта јавног реда, безбедности и заштите становништва, изда обавезујућа мишљења Министарству индустрије и трговине по свим захтевима за издавање одобрења и дозвола за спољнотрговински промет војног материјала.

Приликом давања обавезујућих мишљења Министарство тесно сарађује с Безбедносно-информативном службом, Службом за спољне послове и информисање и полицијом Чешке, од којих добија информације важне за разматрање захтева. Министарство анализира те информације углавном с правне тачке гледишта, узимајући у обзир њихову чињеничну релевантност, а тек онда припрема обавезујућа мишљења за Министарство индустрије и трговине. Мишљења се издају у складу са Законом о управном поступку, садрже образложење и усклађена су са осталим прописима.

Г. Министарство одбране

Надлежност Министарства одбране у погледу спољнотрговинског промета војним материјалом утврђена је Законом бр. 38/1994 Coll. У оквиру двостепеног националног контролног механизма Министарство оцењује пријаве правних или физичких лица предузетника за издавање дозволе за обављање спољнотрговинског промета војним материјалом из члана 6 (1) и (2) Закона. У оквиру другог нивоа контроле у складу с чланом 16(1)(ц) и такође у складу с члановима 22ц и 22д Закона, Министарство одбране разматра пријаве носилаца овлашћења за обављање спољнотрговинског промета војним материјалом за доделу дозвола за појединачне пословне случајеве који се тичу важних војних материјала. У оквиру поступка подношења захтева за издавање овлашћења за обављање спољнотрговинског промета војним материјалом Министарство даје обавезујућа мишљења имајући у виду обезбеђење одбране Чешке.

Д. Министарство финансија – Генерална управа царина

Царински органи у Чешкој надзиру да ли трговину војним материјалом обављају само лица која имају одговарајуће овлашћење према Закону бр. 38/1994 Coll. и да ли се трговина спроводи у обиму и под условима утврђеним постојећим лиценцама. Управа царина Чешке такође контролише извоз робе двоструке намене у складу са Законом бр. 594/2004 Coll., преко царинских декларација и појединачних извозних овлашћења које је издала Управа за администрацију лиценцирања или за које је коришћено опште извозно одобрење или извозно одобрење које је издао надлежни орган друге државе-чланице Европске уније.

Ваљана царинска контрола је нарочито значајна у случајевима повећаног ризика од илегалног извоза наоружања и војне опреме, наоружања и предмета двоструке намене (комерцијалне робе) у подручја погођена ратним сукобима, односно индиректног извоза у ове земље преко других мање ризичних транзитних дестинација (Чешка је у улози земље извоза или транзита).

1.1.4. Сарадња контролних органа и јавности у контроли извоза

За ефикасну контролу извоза неопходне су сарадња и координација свих укључених грана државне управе (министарстава спољних послова, унутрашњих послова, одбране, индустрије и трговине, обавештајних служби). Државна управа цени интензитет и квалитет јавне расправе о извозној контроли. Иако постоји значајан простор за повећање динамике јавне дебате у овој области, корисно је што се неколико новинара,

представника цивилног друштва и истраживача фокусирао на ова важна питања. Циљ је да јавност, нарочито новинари и радници невладиних организација, с једне стране, и представници произвођача и трговаца војним материјалом, с друге, упознају транспарентне принципе и процедуре система контроле наоружања у Чешкој и упореде их са стандардима у другим државама-чланицама Европске уније.

Из тог разлога надлежни органи државне управе континуирано комуницирају са заинтересованим странама из Чешке и иностранства. Један такав пример је учешће Министарства спољних послова у дијалогу с невладиним и непрофитним организацијама, које на паневропском нивоу води Saferworld. Јавна управа такође блиско сарађује са организацијама укљученим у анализу порекла било каквог нежељеног или неовлашћеног извоза. Пример сарадње у овој области је комуникација са организацијом Conflict Armament Research. Успешна сарадња се одвија и са шведским институтом SIPRI у вези с публикацијама о инспекцијама након лиценцирања.

1.2. Регулатива о спољнотрговинском пословању у Бугарској

Посебним Законом о контроли спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене уређени су услови и поступак за обављање спољнотрговинског промета наоружања, робе, технологија потенцијалне двоструке намене и државна контрола над тим пословима.

Према чл. 1 овог закона, роба и технологије потенцијалне двоструке намене су оне врсте робе и технологије које се користе у цивилне и војне сврхе, укључујући робу и технологије које могу да помогну у производњи нуклеарног наоружања или других нуклеарних експлозивних направа, укључујући софтвер.

У складу са одредбама истог члана Закона, контроли не подлежу наоружање, опрема, машинерија и опрема бугарских и страних војних и полицијских контингената током њиховог преласка или боравка на територији Бугарске када: 1) они испуњавају обавезе Бугарске преузете међународним конвенцијама или на основу чланства у међународним организацијама; 2) учествују у мировним операцијама; 3) учествују у међународним вежбама војне обуке које се одржавају на територији Бугарске или ван ње; 4) обављају хуманитарне, еколошке, показне или спортске задатке мирног карактера (Закон о контроли спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене, чл. 1).

Обављање спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене подлеже државној контроли ради заштите националне безбедности и економских спољнополитичких интереса Бугарске, јачања међународног мира и безбедности и испуњавања међународних обавеза Бугарске (Закон о контроли спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене, чл. 2).

У остваривању циљева спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене државни органи Бугарске, у оквиру својих надлежности, непосредно сарађују и размењују информације са одговарајућим надлежним органима других држава, међународних организација и режима, потписивањем укључених споразума о сарадњи (Закон о контроли спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене, чл. 3).

Према чл. 4 овог закона, Савет министара Бугарске може увести ограничења и забране обављања спољнотрговинске делатности наоружањем и робом и технологијом двоструке намене: 1) када је спољнотрговински промет наоружањем, робом и технологијама двоструке намене у супротности са сврхама и обавезама из члана 2 Закона; 2) када су добра и технологије намењени или могу да се користе за развој, производњу, рад, руковање, одржавање, складиштење и ширење наоружања за масовно уништење; 3) када постоје санкције у односу на одређену државу које је увео Савет безбедности УН или које произлазе из међународних конвенција или чланства Бугарске у међународним организацијама, укључујући међународне режиме за контролу извоза, односно које проистичу из приступања Бугарске актима, заједничким активностима и заједничким ставовима Европске уније и које проистичу из приступања Бугарске одлукама међународних организација и међународних режима за контролу извоза чији Бугарска није пуноправни члан; 4) када су наоружање, добра и технологије двоструке намене намењени држави на чијој територији се изводе војне операције или која учествује у војном сукобу (Закон о контроли спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене, чл. 4).

На спољнотрговински промет наоружања утичу искључиво привредна друштва регистрована у складу са Законом о привредним друштвима и одредбама Закона о контроли спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене. Сам спољнотрговински промет наоружања обавља се на основу дозволе коју издаје Међуресорно веће Савета министара за питања војноиндустријског комплекса и мобилизационе спремности земље. Састав и рокове рада Међуресорног савета утврђује Веће министара, посредничке послове у вези са спољнотрговинским прометом наоружања обављају физичка и правна лица којима је Међуресорни савет издао лиценцу за обављање ове врсте делатности. Лиценце и дозволе се издају на одређени рок важења. Првобитна лиценца се издаје с роком важења од једне године, након чега се свакој следећој лиценци додељује рок важења од три године. Дозвола се издаје на шест месеци и може се продужити само за један период од највише шест месеци, који не може бити дужи од рока важења дозволе. Лиценца је лична и не може се пренети на друго лице или уступити другом лицу. За издавање лиценци и дозвола плаћају се државне таксе. Међуресорни савет који издаје лиценце и дозволе може затражити мишљење других државних органа. У издавању лиценци и дозвола надлежни државни органи обављају инспекцијски надзор и именују стручњаке који дају мишљење о питањима која захтевају специјалистичко знање (Закон о контроли спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене, чл. 5).

Привредном друштву, физичком или правном лицу издаје се дозвола када су испуњени услови који се односе на њихову економску стабилност и поузданост у погледу обављања спољнотрговинског промета наоружања, утврђеног Уредбом о спровођењу овог закона. Орган за лиценцирање може одбити издавање лиценце када нису испуњени ови услови. Такође, према овом закону, орган за лиценцирање може одузети издату дозволу: 1) када наступе околности које су у супротности са сврхама и обавезама из члана 2 Закона; 2) када услови издате лиценце нису испуњени или су прекршени; 3) када није испуњена обавеза предвиђена овим законом, што се доказује актом надлежног државног органа; 4) када је власник лиценце доставио лажне податке на основу којих му је дата дозвола; 5) када је власник лиценце престао да испуњава услове из закона. Такође, према одредбама овог члана, приликом доношења одлуке о одузимању лиценце надлежни орган утврђује рок у којем носилац лиценце не може да поднесе захтев за добијање нове лиценце за исту делатност, који не може бити краћи од две године. Према овом члану Закона, државни орган за издавање лиценци може поништити издату лиценцу: 1) када јој је истекао рок важења; 2) када је лиценца одузета; 3) на захтев власника лиценце; 4) у случају да је привредно друштво или правно лице које је имало лиценцу престало да ради и 5) у случају смрти лиценцираног физичког лица. Притом, против одбијања издавања лиценце или одузимања лиценце може се изјавити жалба Врховном управном суду, осим када су у питању интереси националне безбедности, с поуком да жалба не зауставља извршење управног акта (Закон о контроли спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене, чл. 6).

Дозвола за закључивање спољнотрговинског промета наоружања издаје се само привредним друштвима из члана 5, став 1 Закона, која имају дозволу за обављање те делатности. Привредна друштва која подносе захтев за добијање дозволе за обављање послова промета наоружања достављају Међуресорној комисији документе утврђене прописима за примену закона, која издаје дозволу када постоји консензус међу члановима – представницима надлежних министарстава. Одредбом овог члана Закона предвиђено је да се Одлука може донети као изузетак и у одсуству чланова ако су протокол без примедба потписали чланови Међуресорне комисије по редоследу прописаном прописима о примени закона. Међуресорна комисија има право да одбије издавање дозволе: а) када постоје околности које су у супротности с циљевима и обавезама наведеним у члану 2 закона; б) када недостају одређени документи предвиђени прописима за примену Закона; в) када посао за који се тражи дозвола не одговара издатој дозволи и г) када подносилац захтева није дао потпуне податке. Према одредбама овог члана Закона, Међуресорна комисија може одузети издату дозволу на предлог сваког члана Комисије, када: 1) настану околности супротне циљевима и обавезама наведеним у члану 2; 2) делатност која се обавља не одговара издатој дозволи или лиценци; 3) подносилац захтева није извршио обавезу предвиђену овим законом, чије је неизвршење утврђено актом надлежног државног органа; 4) подносилац захтева достави нетачне податке. На одбијање или решење о одузимању дозволе може се изјавити жалба Врховном управном суду, осим када су у питању интереси националне безбедности,

уз поуку да жалба не зауставља извршење управног акта (Закон о контроли спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене, чл. 7).

Према одредбама чл. 17, контролу извршења Закона о контроли спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене врше надлежни органи Министарства унутрашњих послова, Министарства привреде и Агенције за царине или службена лица која они овласте. Контрола наоружања, робе и технологија двоструке намене обухвата инспекцијски надзор пре и после издавања лиценце или дозволе за спољнотрговински промет наоружања. У вршењу контроле контролни органи могу: 1) захтевати од лица која обављају спољнотрговинску и/или посредничку делатност у вези с наоружањем, односно робом и технологијама двоструке намене информације неопходне за спровођење контроле; 2) по потреби тражити мишљења других државних органа; 3) обилазити подручја под царинском контролом на територији Бугарске у складу са условима и по редоследу постојећег законодавства; 4) упућивати захтев надлежним органима других држава за давање информација неопходних за вршење контроле.

Поред тога, према одредбама чл. 17, контролни органи су дужни да обезбеде чување у тајности сваке службене, производне или пословне тајне лица подвргнутих инспекцији, а у случају сазнања о извршеном кривичном делу да упућују органима гоњења. Притом, представници стране државе могу учествовати у спровођењу контроле у складу с међународним обавезама Бугарске преузетим по међународним уговорима или на основу учешћа у међународним организацијама.

У складу са одредбама овог члана, Међуресорни савет и Међуресорна комисија могу захтевати од извозника укључивање уговорне одредбе која омогућује физички преглед испоруке од стране њих или овлашћених службених лица у оквиру спољнотрговинског посла, и захтевати додатне информације у вези са спољнотрговинским прометом наоружања (Закон о контроли спољнотрговинског промета наоружања, робе и технологија двоструке намене, чл. 17).

Према одредбама чл. 18 Закона, Министарство унутрашњих послова, Министарство привреде и Агенција за царине достављају Савету министара годишњи извештај о испуњавању закона, а Савет министара доставља извештај Народној скупштини Бугарске.

На основу наведених чињеница закључује се да је примена принципа извозне контроле наоружања, робе и технологија двоструке намене везана за заштиту националне безбедности, економских и спољнополитичких интереса Бугарске. Контрола, како у оквиру међународних организација и режима, тако и на националном нивоу, обухвата одређене категорије конвенционалног наоружања, припадајућу опрему и средства за њихову производњу, као и широк спектар наоружања за масовно уништење које се може користити и у цивилне сврхе, као и за производњу конвенционалног наоружања и развој и ширење наоружања за масовно уништење.

Главни задаци извозне контроле су спречавање и елиминисање недозвољеног промета конвенционалним наоружањем и робом и технологијама двоструке намене, као и

спречавање њиховог преусмеравања на илегална тржишта, нежељеним крајњим корисницима или за нежељену крајњу употребу, укључујући и ону за терористичке активности.

1.2.1. Национално законодавство Бугарске о контроли извоза

Национални систем контроле извоза заснива се на скупу нормативних аката која утврђују редослед, правила, одговорности лица која обављају послове одбрамбених производа и производа и технологија двоструке намене, као и функције релевантних контролних органа. То су, пре свега:

- Закон о контроли извоза одбрамбених производа и производа и технологија двоструке намене,
- Правилник о спровођењу закона о контроли извоза одбрамбених производа и производа и технологија двоструке намене,
- Наредба министра привреде за давање сагласности на узорке докумената према Закону о извозној контроли одбрамбених производа и производа и технологија двоструке намене,
- Решење Савета министара за доношење Листе одбрамбених производа и Списак производа и технологија двоструке намене који подлежу контроли увоза,
- Уредба Савета министара којом се усваја списак земаља и организација на које Бугарска примењује забране или ограничења продаје и снабдевања наоружањем и припадајућом опремом, у складу с резолуцијама Савета безбедности УН и одлукама Европске уније и Организације за европску безбедност и сарадњу (ОЕБС),
- Закон о забрани хемијског наоружања и контроли токсичних хемијских супстанци и њихових прекурсора,
- Правилник о условима и поступку за обављање делатности с токсичним хемијским супстанцама и њиховим прекурсорима,
- Закон о примени Уредбе о трговини одређеним добрима која би се могла користити у сврху примене смртне казне, мучења или других облика окрутног, нељудског или понижавајућег поступања или кажњавања,
- Закон о спровођењу Конвенције о касетној муницији и Конвенције о забрани употребе, складиштења, производње и промета противпешадијских мина и о њиховом уништавању (Отавска конвенција),
- Одлука Савета министара о забрани превоза ради увоза свих врста муниције за ватрено наоружање и превоза муниције за ватрено наоружање на

територији Бугарске с територије друге државе-чланице у сврху одлагања и/или уништавања.

1.2.2. Контролни органи

Контролу поштовања режима рада са одбрамбеним производима и производа и технологија двоструке намене врше Међуресорно веће за одбрамбену индустрију и сигурност снабдевања при Савету министара, Међуресорна комисија, министар привреде (економије), министар унутрашњих послова, председавајући државне агенције „Националне безбедности“ и директор агенције „Царине“ Министарства финансија. Контролу спровођења могу вршити и службена лица које овласте ови државни органи, сходно Закону.

1.2.3. Међуресорни савет

Међуресорни савет је основан Уредбом Савета министара 2012. године као консултативно тело за развој принципа и спровођење координације у примени државне политике у области одбрамбене индустрије, контроле извоза одбрамбених производа, одбрамбено-мобилизационих припрема земље и међународне одбрамбено-економске и научно-техничке сарадње у вези са одбраном и безбедношћу земље.

Међуресорним саветом копредседавају министар привреде (економије) и министар одбране. Међуресорни савет чине представници Министарства привреде, Министарства одбране, Министарства унутрашњих послова, Министарства спољних послова, Министарства финансија, Министарства саобраћаја, информационих технологија и веза, Министарства регионалног развоја и јавних радова, Министарства пољопривреде и прехране, Министарства здравља, Државне агенције „Обавештајне службе“, Државне агенције „Национална безбедност“, Државне агенције „Државне резерве и ратне залихе“.

Закон о контроли извоза одбрамбених производа и производа и технологија двоструке намене овлашћује Међуресорни савет да издаје, одбија, мења, суспендује, обнавља, укида и одузима дозволу за извоз и увоз одбрамбених производа, дозволу за превоз одбрамбених производа с територије треће земље на територију друге, треће земље без уласка на територију Бугарске, сертификате примаоца одбрамбених производа, потврде о регистрацији за пренос одбрамбених производа и потврде о регистрацији за посредничку делатност одбрамбених производа између две треће стране.

1.2.4. Међуресорна комисија

Национални орган у области контроле извоза одбрамбених производа и производа и технологија двоструке намене је Међуресорна комисија. Њоме председава министар привреде, а њени чланови су представници Министарства унутрашњих послова,

Министарства одбране, Министарства спољних послова и Агенције за националну безбедност.

Делатност Међуресорне комисије обухвата:

- разматрање захтева за издавање појединачних и глобалних дозвола за извоз, увоз и пренос с територије Бугарске, транзит, транспорт, учешће на изложби одбрамбених производа и брокерске трансакције с њима,
- разматрање захтева за издавање појединачних и глобалних дозвола за извоз и трансфер с територије Бугарске, транзит и брокерска делатност у вези с производима и технологијама двоструке намене,
- објављивање општих националних дозвола за пренос одбрамбених производа за извоз и пренос производа и технологија двоструке намене,
- прихватање декларација за обављање преноса по националним општим овлашћењима за пренос одбрамбених производа,
- прихватање декларација за обављање извоза према општем овлашћењу за извоз производа и технологија двоструке намене.

1.2.5. Министар привреде (економије)

У обављању својих функција и задатака министар привреде (економије) или службена лица које он овласти:

- региструје физичка и правна лица за извоз и пренос производа и технологија двоструке намене и брокерске делатности код њих,
- региструје увоз производа и технологија двоструке намене за усвајање Листе производа и технологија двоструке намене који подлежу контроли увоза,
- региструје пренос одбрамбених производа за територију Бугарске за физичка и правна лица регистрована по Привредном закону, као и извоз, увоз и пренос одбрамбених производа с територије Бугарске на структуре централне управе извршне власти, на челу с министрима, Агенцијом за националну безбедност, Државном агенцијом „Обавештајне службе“.

Према чл. 2, ст. 1 Закона о примени Уредбе 1236/2005, министар привреде (економије) издаје дозволе за извоз и увоз робе наведене у Анексу II, дозволе за пружање техничке помоћи у вези са овом робом и дозволе за извоз робе у Анексу III наведене уредбе.

1.3. Регулатива о спољнотрговинском пословању у Пољској

У Пољској је на снази Закон о спољној трговини робом, технологијама и услугама од стратешког значаја за државну безбедност и одржавање међународног мира и безбедности, усвојен 2000. године.

1.3.1. Порекло система контроле извоза у Пољској

Пољски национални систем за контролу спољнотрговинског промета стратешком робом и технологијама почео је да се успоставља у марту 1990. године. Неколико месеци касније Савет министара је усвојио модел система контроле извоза, након чега је Пољска разменила дипломатске ноте са осам држава СОСОМ-а (Coordinating Committee for Multilateral Export Controls) и изјаву Владе да ће увести систем и да је посвећена међународној сарадњи у овој области.

Релевантни законодавни процес завршен је 1993. године усвајањем у Скупштини (Сејму) Закона о правилима посебне контроле спољне трговине робом и технологијама у вези с међународним уговорима и обавезама. Закон је ступио на снагу 1994. године и обухвата робу двоструке намене, док је контрола извоза наоружања била регулисана тада важећим Законом о привредној делатности и царинским прописима.

Законски прописи о контроли трговине робом и технологијама и посвећеност пољске владе ефикасном функционисању контролног система допринели су брисању Пољске с листе ограничења комитета СОСОМ-а 1994. године. Још у јесен 1993. године, када је постало очигледно да је СОСОМ неспојив с новим глобалним политичким дешавањима, државе-чланице и шест земаља које су с њима традиционално сарађивале кренуле су у консултације за израду новог међународног споразума о неширењу, чији је радни назив био „Нови форум“ и који би обезбедио контролу међународне трговине конвенционалним наоружањем, као и напредном опремом и технологијама које би се могле применити за изградњу војних арсенала. Пољска је учествовала у преговорима за успостављање „Новог форума“, који је касније назван Васенарски споразум.

Један од исхода учешћа Пољске у Васенарском споразуму била је потреба за усвајањем нових законских одредаба које би регулисале спољнотрговински промет наоружања и војног материјала у циљу усаглашавања пољских дефиниција и контролних процедура са оним других земаља. Релевантне одредбе донете су 1997. године у Закону о управљању спољнотрговинским прометом робом и услугама и о промету наоружања.

Стечено искуство у вези с контролом промета наоружања, војног материјала и робе двоструке намене, као и напори Пољске за интеграцију омогућили су усклађивање пољских закона о контроли извоза са стандардима Европске уније. Сходно томе, Пољска је усвојила контролне листе робе и технологија у складу са оним у Унији. Штавише, почела је и да примењује у пракси политичке препоруке Кодекса понашања Европске уније о извозу наоружања.

Економски и технолошки напредак земље и еволуција међународног правног и организационог окружења условили су израду нових прописа о контроли извоза. Они су уграђени у Закон о спољној трговини робом, технологијама и услугама од стратешког значаја за државну безбедност и одржавање међународног мира и безбедности од 2000. године. Закон је измењен 2004. године у вези с приступањем Пољске Европској унији и потребом да се домаћи закони приближе законодавству

Европске уније. Нова искуства у наредним годинама подстакла су даље промене, које су заузврат захтевале измене и допуне домаћег закона.

1.3.2. Основни елементи међународне извозне контроле

Контроле извоза, како у Европској унији, тако и широм света, представљају елемент безбедносне политике који се примењује коришћењем одређених инструмената трговинске политике. Ово произлази из специфичности робе обухваћене међународном извозном контролом. Оне укључују конвенционално наоружање, наоружање за масовно уништење и наоружање и широку групу производа за цивилну и војну употребу. У групу робе двоструке намене спадају производни погони, контролно-мерна опрема, софтвер и технологије производње и сервисирања. У доба асиметричних сукоба сви они представљају потенцијалну опасност за међународни мир и безбедност, и из тог разлога неколико десетина земаља сарађује на праћењу међународног промета тим артиклима.

Контроле извоза, као инструмент политике државне безбедности, примењују се на међународну трговину и контролне механизме и инструменте који се односе на типичне трговинске и царинске процедуре. Они представљају нецаринско ограничење промета, што имплицира неопходност добијања лиценце (дозволе) у Пољској за различите облике промета, укључујући нематеријалне трансфере, када се не врши формално царинење или када домаћи брокер учествује у трансакцијама између компанија из других земаља и предметни производ не улази на територију Пољске. Процес издавања дозвола и сродних потврда крајњег корисника, међународних увозних сертификата и потврда о верификацији испоруке прерогатив је националног органа за контролу извоза, чију функцију у Пољској обавља министар економије. Овај процес је део међународног система праћења промета робом од стратешког значаја.

Национална и међународна сарадња између органа за контролу извоза, царинских, спољних и специјалних служби кључни је елемент контроле извоза. Политичко и правно окружење међународне контроле извоза представљају међународни уговори и конвенције о неширењу наоружања за масовно уништење, Уједињене нације и одређене специјализоване међународне организације и, што је најважније, придружене државе режима (споразума) о неширењу које сарађују на добровољној, неуговорној основи, мотивисане жељом да воде заједничку безбедносну политику.

1.3.3. Владина политика у контроли извоза

Пољска влада се у контроли извоза придржава међународних обавеза земље које произлазе из ратификованих међународних уговора, обавеза преузетих према међународним организацијама, као и на основу добровољних споразума о неширењу (непролиферацији). Одлука о приступању међународној организацији или инструменту доноси се на основу интереса националне безбедности и спољне политике, узимајући у

обзир и утицај који преузете обавезе могу имати на технолошки развој и трговину земље. Уговори и конвенције:

- Уговор о трговини наоружањем (АТТ),
- Уговор о неширењу нуклеарног наоружања (NPT),
- Конвенција о хемијском наоружању (CWC),
- Конвенција о биолошком и токсичном наоружању (BTWC),
- Конвенција о одређеном конвенционалном наоружању (CCW),
- Конвенција о забрани противпешадијских мина (Отавска конвенција).

Поступајући по политичким обавезама које произлазе из наведених уговора, споразума о неширењу и чланства у међународним организацијама, пољски органи за контролу извоза, у политици контроле извоза наоружања и војне опреме, такође се придржавају правила о издавању искључиво извозних дозвола државним актерима у земљама које испуњавају критеријуме из Заједничког става Европског савета. Као изузетак од овог правила, они могу да издају дозволе за извоз наоружања и војне опреме недржавним актерима, али само ако су из држава-чланица Европске уније или других држава познатих по прихватљивим и кредибилним режимима контроле извоза.

Правни оквир режима контроле извоза у Пољској предвиђен је следећим законским одредбама:

- Уредба о успостављању режима Заједнице за контролу извоза, трансфера, посредовања и транзита робе двоструке намене,
- Закон о спољној трговини робом, технологијама и услугама од стратешког значаја за државну безбедност и одржавање међународног мира и безбедности,
- Заједнички став Европског савета којим се дефинишу заједничка правила за регулисање контроле извоза војне технологије и опреме,
- скуп домаћих извршних аката и резолуција, прописа и одлука међународних организација којима се намећу посебне забране и ограничења извоза наоружања у одређене земље.

Спољна политика коју спроводи Пољска и друге државе-чланице Европске уније у вези с контролом извоза наоружања, предмета и технологија двоструке намене настоји да успостави највише међународне стандарде у овом погледу. Пољска је један од најактивнијих учесника у режимима контроле међу земљама Централне и Источне Европе и развила је широку сарадњу са суседима и савезницима у погледу контроле извоза. Придржавајући се сопственог искуства, Пољска подржава земље у транзицији у њиховим напорима да успоставе свеобухватне системе контроле извоза. Подржавајући развој међународног система извозне контроле, Пољска доприноси консолидацији међународног мира и безбедности.

1.3.4. Организација извозне контроле у Пољској

У складу са Законом, министар привреде је надлежни орган за послове контроле извоза. Те послове обавља преко Одељења за економску безбедност Министарства привреде, које припрема релевантне пријаве и решења о лиценцирању промета робе двоструке намене, наоружања и војне опреме.

Орган за контролу извоза издаје дозволе за промет по прибављеном мишљењу министара спољних послова, унутрашњих послова, одбране, финансија, начелника војнообавештајне службе, начелника војнобезбедносне службе, начелника Агенције за унутрашњу безбедност, начелника обавештајне агенције, а у погледу нуклеарних добара и технологија и других производа двоструке намене – председника Националне агенције за атомску енергију. Свако од њих самостално припрема своје мишљење, у оквиру својих статутарних надлежности. Власти укључене у систем извозне контроле међусобно комуницирају коришћењем сигурних телекомуникационих канала. Јединице царинске службе се постепено уграђују у систем.

Наведени систем извозне контроле је у ствари систем за праћење легалне трговине. Физичка контрола легалне трговине и спречавање и сузбијање недозвољене трговине задатак су царинске службе и специјалних служби.

Кривичне санкције изречене за незаконите активности су суштинска компонента сваког система контроле извоза. У Пољској су релевантне кривичне и административне санкције предвиђене Законом. Неовлашћена трговина или трговина која је у супротности са условима наведеним у дозволи кажњава се лишењем слободе од једне до десет година и новчаном казном. Казне за кривична дела у вези с пролиферацијом наоружања за масовно уништење, терористичким актима и кршењем међународног ембарга прописане су Кривичним закоником. Производња, складиштење, набавка, продаја, складиштење или пренос средстава или наоружања за масовно уништење супротно међународним забранама кажњавају се лишењем слободе од једне до десет година.

1.3.5. Извештавање о извозу наоружања

Пољски извоз наоружања је у складу с међународним обавезама земље и важећим законом. Свако кршење ових принципа је кажњиво у складу са одредбама Закона о контроли извоза или Кривичног законика, у зависности од врсте повреде. Приликом издавања дозвола за извоз наоружања пољска администрација узима у обзир право сваке државе на самоодбрану – и на куповину наоружања – садржано у члану 51 Повеље Уједињених нација.

Међународни извештаји укључују различите врсте информација и стога захтевају примену различитих метода за прикупљање и обраду релевантних података. Главна разлика се своди на чињеницу да се улази у регистре Уједињених нација и ОЕБС-а припремају на основу података о стварним трансферима рачунатим према броју ставки, док се подаци уноса у

годишњи извештај Европске уније прикупљају, највећим делом, из статистике издатих извозних дозвола. Такође, обим извештаја у оба случаја је толико различит да отежава свако поређење. У регистре конвенционалног наоружања, малог наоружања и лаког наоружања Уједињених нација шаљу се подаци о комплетним системима, док методологија Европске уније обезбеђује извештавање о трансферима комплетних система, као и резервних делова и компонената, такође у оквиру текуће сарадње одбрамбених индустрија различитих држава. Постоје и основне разлике у опису категорије опреме између регистара Уједињених нација и извештаја Европске уније.

Подаци у извештајима обухватају само стварни извоз или коначне нетрговинске трансфере и не укључује привремене трансфере опреме за сајмове, тестове, потребе поправке пољских оружаних снага распоређених у иностранству или трансфере компонената за гарантне поправке опреме која је раније извезена из Пољске. Извештаји обухватају податке на основу информација домаћих компанија.

1.4. Регулатива о спољнотрговинском пословању у Босни и Херцеговини

У Босни и Херцеговини је на снази Закон о контроли спољнотрговинског промета НВО и робе посебне намене („Службени гласник БиХ“, број 53/16) [у даљем тексту: Закон]. Законом су прописани услови и процедуре за извоз и увоз НВО и робе посебне намене, брокеринг и транзит НВО, те извоз и увоз услуга у вези са НВО.

Према члану 4 Закона, Министарство спољне трговине и економских односа [у даљем тексту: Министарство] у сарадњи с надлежним државним, ентитетским, односно кантоналним министарствима и органима дистрикта Брчко ажурира и објављује заједничку листу НВО.

Према члану 5 Закона, Министарство издаје дозволу за извоз, увоз и брокеринг НВО, дозволу за извоз робе посебне намене, те дозволу за извоз и увоз услуга у вези са НВО.

Према члану 6 Закона, Министарство безбедности БиХ издаје исправу за транзит НВО и прописује услове и процедуре за издавање исправе.

Важна ставка у добијању дозволе за извоз јесте спецификација крајњег корисника. Документација о крајњем кориснику подразумева: а) изјаву крајњег корисника, б) увозну дозволу, в) уверење о крајњем кориснику (End user certificate) издато од надлежне државне институције на захтев крајњег корисника и/или увозника. У документацији о крајњем кориснику из става 1) овог члана наводе се: назив извозника и увозника, назив крајњег корисника и крајња намена, назив, опис и количина робе, њена вредност, рок важења исправе и изјава да се наведена роба неће поново извести без претходног писменог одобрења надлежне институције првобитне земље извозника (Закон, 2016, чл. 7).

Спољнотрговински промет наоружања и војне опреме контролише комисија коју именује и разрешава Веће министара БиХ. Комисију чине представници: Министарства

спољне трговине и економских односа БиХ, Министарства спољних послова БиХ, Министарства безбедности БиХ, Министарства одбране БиХ, Обавештајно-безбедносне агенције БиХ, Управе за индиректно опорезивање БиХ, Федералног министарства енергије, рударства и индустрије и Министарства индустрије, енергетике и рударства Републике Српске (Закон, 2016, чл. 11).

Да би се обављала делатност спољнотрговинског промета НВО, правна лица морају бити уписана у Регистар који води Министарство. Уз захтев за упис у Регистар потребна је сагласност надлежног ентитетског органа или надлежног кантоналног органа или надлежног органа Брчко Дистрикта БиХ (Закон, 2016, чл. 12).

Брисање правних лица из Регистра условљено је неправилностима или понашањима супротним Закону (члан 12). Брисање из Регистра врши се ако: а) се утврде нове чињенице на основу којих не би било могуће уписати лица у Регистар, б) не послују у складу са одредбама овог закона, в) крше међународне забране, г) не обављају делатност, д) престану да испуњавају услове на основу којих је решење издато, ђ) поднесу захтев за брисање из Регистра и е) не доставе све промене података на основу којих су уписана у Регистар (Закон, 2016, чл. 12).

Министарство је овлашћено да доноси решење о упису у Регистар, решење о одбијању захтева за упис у Регистар и решење о брисању из Регистра (Закон, 2016, чл. 12).

Извоз и увоз НВО, активности брокеринга, те извоз и увоз услуга у вези са НВО могу се обављати само на основу дозволе из члана 5, тачка а) овог закона (Закон, 2016, чл. 13).

Министарство може издати глобалну дозволу за извоз и увоз једне ставке или више ставки НВО, за једну државу или више њих, узимајући у обзир врсту робе, врсту и дугорочност извозних и увозних послова с државом у коју се извози или из које се увози (Закон, 2016, чл. 13).

На основу истог члана (чл. 13), дозволе из става 1) овог члана издаје Министарство на основу претходне сагласности Министарства спољних послова БиХ, Министарства безбедности БиХ и Министарства одбране БиХ.

Рок важења дозволе из става 1) овог члана је једна година за појединачне дозволе и три године за глобалне дозволе (Закон, 2016, чл. 13).

Према члану 28 Закона, Министарство је овлашћено да доноси решење о одбијању захтева за издавање исправе. То се дешава ако: а) нема потребне сагласности из члана 8, став 1) овог закона, б) на основу предлога Комисије из члана 11, став 3) тачка ц) да се захтев одбије, в) подаци из захтева нису потпуни или су нетачни или нису приложени сви прописани документи и захтев није употпуњен подацима и документима који су недостајали у року који је дало Министарство.

Уколико роба не одговара подацима из захтева, а извозник не омогући преглед робе и/или преглед документације у вези с њом, Министарство доноси решење о одбијању захтева за издавање исправе (Закон, 2016, чл. 28).

Према члану 29 Закона, Министарство, на основу предлога Комисије из члана 11, став 3) тачка б), доноси решење о одузимању издате исправе ако: а) Министарство спољних послова БиХ достави обавештење да повлачи претходну сагласност, издату у складу с чланом 8, став 1) тачка а) овог закона јер су се у међувремену промениле околности из члана 9, став 1) овог закона уз детаљно образложење разлога за повлачење сагласности, б) утврди се да је исправа издата на основу нетачних или непотпуних података, в) настану околности или дође до нових сазнања која би утицала на одбијање захтева за издавање исправе, г) издата исправа се не користи у намењене сврхе, д) правно лице не послује у складу са одредбама овог закона и других законских и подзаконских аката, њ) правно лице онемогућава спровођење надзора (Закон, 2016, чл. 29).

Када је исправа одузета на основу члана 29, став 1), тачка а) овог закона, Министарство налаже учеснику у спољнотрговинском промету да обустави све даље активности, односно откаже уговор ако је њиме предвиђено такво право. У случају да се уговор не може отказати без последица или није истекао отказни рок, Министарство налаже учеснику у спољнотрговинском промету да ступи у преговоре о споразумном превременом прекиду уговора. Ако друга страна не прихвати превремени раскид, онда ће уговор бити извршен (Закон, 2016, чл. 30).

Уколико Министарство спољних послова БиХ повуче сагласност због спровођења санкција Савета безбедности Уједињених нација или у случају оружаног сукоба између Босне и Херцеговине и предметне државе, одузима се исправа и аутоматски се обустављају све активности без обзира на то у којој су фази, и то с временом ступања на снагу одговарајуће резолуције Савета безбедности Уједињених нација, односно почетка непријатељстава (Закон, 2016, чл. 30).

У случају одбијања издавања или одузимања дозволе за извоз Министарство обавештава Министарство спољних послова БиХ, притом наводећи земљу одредишта, крајњег корисника и крајњу намену, те релевантне околности за одбијање захтева за издавање, односно одузимање дозволе. По истом основу, Министарство спољних послова БиХ може обавестити друге државе о сваком одбијању издавања и одузимању дозволе за извоз (Закон, 2016, чл. 31).

Уколико Министарство спољних послова БиХ има сазнање да је нека држава чланица ОЕБС-а у претходне три године одбила издавање исправе за сличан спољнотрговински промет, Министарство спољних послова БиХ ће, пре издавања сагласности у складу са овим законом, консултовати државу која је одбила издавање исправе (Закон, 2016, чл. 31).

Према члану 32 Закона, корисник исправе дужан је о њеној реализацији известити Министарство у року од 15 дана од дана реализације, тј. дужан је да достави Министарству потврду да је роба наведена у исправу стигла на крајње одредиште оверена од надлежне институције државе крајњег корисника (Закон, 2016, чл. 32).

Над правним лицем којем је издата исправа или које је регистровано за обављање спољнотрговинског промета робе с контролних листа Министарство спроводи надзор. Оно прописује и начин спровођења надзора (Закон, 2016, чл. 35).

1.5. Регулатива о спољнотрговинском пословању у Србији

У области спољне трговине контролисаном робом национално законодавство које се примењује чине:

- 1) Закон о извозу и увозу наоружања и војне опреме,
- 2) Закон о извозу и увозу робе двоструке намене,
- 3) подзаконски акти,
- 4) ратификоване међународне конвенције и споразуми,
- 5) остали прописи од утицаја на ову област.

1.5.1. Закон о извозу и увозу наоружања и војне опреме

Закон о извозу и увозу наоружања и војне опреме (НВО) ступио је на снагу 2014. године. Рађен је студиозно, према важећим међународним стандардима уз помоћ експерата из Португалије, Чешке, Белгије и САД, и уз Закон о извози и увозу робе двоструке намене, представља заокружен правни оквир и стабилан правни основ за ефикасну извозно-увозну контролу НВО и робе двоструке намене у Републици Србији.

Сврха доношења овог закона била је успостављање ефикасне контроле у области спољнотрговинског промета НВО ради остваривања и заштите безбедносних, спољнополитичких и економских интереса, међународног кредибилитета и интегритета и поштовања међународних обавеза које је преузела Република Србија.

Закон је полазна основа за контролу извоза и увоза НВО, као и контролу пружања брокерских услуга и услуга техничке помоћи. У Закону су прописане обавезе и услови за регистрацију привредних субјеката који обављају ове послове, као и процедуре издавања дозвола, дефинисани задаци, активности и улоге надлежних органа у вези с прописаном процедуром и предвиђене санкције за његово кршење.

1.5.2. Закон о извозу и увозу робе двоструке намене

Извоз, увоз и транзит робе двоструке намене, пружање брокерских услуга и услуга техничке помоћи у вези с том робом у Републици Србији су уређени Законом који је ступио снагу 2013. године. Тиме је престала обавеза Министарства за послове спољне трговине (у даљем тексту: Министарство) да региструје привредне субјекте за извоз и увоз робе двоструке намене.

Овим законом је систем контроле извоза усклађен са европским законодавством и међународним стандардима. Изменама и допунама Закона које су ступиле на снагу 2019. године („Службени гласник РС“, број 77/19) укинута је контрола увоза робе двоструке намене, осим робе с Листе 1, 2 и 3 Конвенције о забрани развоја, производње, складиштења и употребе хемијског наоружања и о њиховом уништењу.

1.5.3. Подзаконски акти

Одређена питања из материје коју покрива Закон ближе се уређују подзаконским актима, па су донети следећи прописи:

- 1) Одлука о утврђивању Националне контролне листе НВО,
- 2) Одлука о утврђивању Националне контролне листе робе двоструке намене,
- 3) Правилник о обрасцу захтева за издавање дозволе, обрасцу дозволе, обрасцу и садржају сертификата и потврда који прате извоз и увоз робе двоструке намене и
- 4) Правилник о облику и садржају извештаја о извозу и увозу робе двоструке намене, пруженој брокерској услузи и техничкој помоћи.

1.5.4. Националне контролне листе

На основу члана 5 Закона о извозу и увозу роба двоструке намене и члана 4 Закона о извозу и увозу НВО, Влада, на предлог Министарства надлежног за послове трговине, утврђује Листе усклађене са одређеним листама Европске уније. То су:

- 1) Национална контролна листа НВО и
- 2) Национална контролна листа робе двоструке намене.

Основни циљ утврђивања националних контролних листа и контроле промета робе наведене у њима јесте постизање веће транспарентности и одговорности у области трансфера конвенционалног наоружања и производа и технологија двоструке намене, као и спречавање пролиферације наоружања за масовно уништење, система за њихово лансирање и пратећих материјала и технологија.

Роба која се налази на Националној контролној листи обухвата ново и половно НВО, односно робу пројектовану или модификовану за војну употребу.

Контролна Листа робе и технологија двоструке намене Европске уније укључује листе разних међународних контролних режима, као што су:

- Васенарски споразум (Wassenaar Arrangement – WA),
- Режим контроле ракетне технологије (Missile Technology Control Regime – MTCR),
- Група нуклеарних снабдевача (Nuclear Suppliers Group – NSG),
- Аустралијска група (The Australia Group – AG),
- Конвенција о хемијском оружју (Chemical Weapons Convention – CWC).

1.5.5. Остали прописи од утицаја на ову област

У области спољнотрговинског промета робом двоструке намене у Републици Србији се примењују и други закони:

- 1) Закон о спољнотрговинском пословању,
- 2) Царински закон,
- 3) Закон о забрани развоја, производње, складиштења и употребе хемијског наоружања и о његовом уништавању,
- 4) Закон о транспорту опасне робе,
- 5) Закон о хемикалијама,
- 6) Закон о радијационој и нуклеарној сигурности и безбедности.

1.5.6. Систем извозно-увозне контроле

Послови извоза и увоза робе двоструке намене, као и пружања брокерских услуга и техничке помоћи у овој области обављају се у две фазе:

- 1) издавање дозвола за сваки конкретан посао,
- 2) надзор и контрола извршења наведених послова.

У поступку одлучивања о захтеву Министарство прибавља сагласност министарстава надлежних за спољне послове, за послове одбране, за унутрашње послове и органа државне управе надлежних за послове националне безбедности. Такође, у члану 13 Закона прописано је да ако један од органа ускрати сагласност, о издавању дозволе одлучује Влада Републике Србије.

Законом су обухваћени критеријуми из Заједничке позиције Европске уније (Common Position 944/2008). На основу тих критеријума утврђује се да ли се издавањем дозволе: 1) угрожавају међународне обавезе Републике Србије, 2) угрожавају људска права у земљи крајњег корисника, 3) угрожава одржавање регионалног мира, безбедности и стабилности, 4) угрожавају безбедносни или одбрамбени интереси Републике Србије, јавна безбедност и уставни поредак, 5) штети спољнополитичком или економском интересу Републике Србије, 6) омогућује избијање или наставак оружаних и других сукоба у држави крајње употребе робе, 7) омогућује употреба робе за подстицање немира у држави крајње употребе робе, 8) доприноси ризику њеног преусмеравања, 9) остварује негативан утицај на националну безбедност, као и на понашање државе крајњег корисника према тероризму и међународно организованом криминалу, природу њених савезништава и поштовање међународног права и 10) утврђује да ли приложени документи одговарају крајњој намени наведеној у захтеву.

У складу са Заједничком позицијом, Законом је прописано да се захтев за издавање дозволе који садржи елементе и податке из прва четири критеријума аутоматски одбија, док процену критеријума 5–8. врше надлежне националне институције.

Испуњеност критеријума процењују министарства укључена у процедуру издавања дозволе, на основу којих дају сагласност да ли дозволу треба издати или не.

1.5.7. Надлежне институције у процесу издавања дозволе

Министарство комплетан захтев за издавање дозволе доставља на сагласност министарству надлежном за послове одбране, за спољне послове, унутрашње послове, као и органу државне управе надлежном за послове националне безбедности.

Министарство може у поступку одлучивања о захтеву консултовати и друге органе, организације и агенције.

Царински органи, органи служби безбедности и надлежни инспекцијски органи Републике Србије спроводе сталну контролу над извршењем наведених послова.

Сви учесници у промету НВО (извозници, увозници, банке и друге финансијске организације, као и друга лица која располажу информацијама неопходним за спровођење контроле извоза и увоза робе двоструке намене) дужни су да доставе на увид пословне књиге, пошту и друге информације Министарству, царинским органима и тужилаштву на њихов захтев.

У Министарству надлежном за послове спољне трговине формирана је рачунарска база података која обухвата све податке значајне за систем извозно-увозне контроле робе двоструке намене. База се редовно ажурира.

Слично законима који важе у Чешкој, Пољској, Бугарској и Босни и Херцеговини, у Србији се готово на идентичан начин регулишу одговарајући поступци, мере, процедуре и активности државних институција у вези с прометом НВО.

Тако се, према члану 1 Закона, уређују начин и услови под којима се врши извоз и увоз наоружања и војне опреме, пружају брокерске услуге и техничка помоћ, транспорт и транзит наоружања и војне опреме, прописују поступци издавања дозволе и овлашћења надлежних органа у спровођењу овог закона и прописују казне за повреде одредаба овог закона (Закон, 2014, чл. 1).

У складу са одредбама овог закона и прописа донетих на основу њега, активности извоза и увоза НВО, пружања брокерских услуга и техничке помоћи могу да се обављају само на основу дозволе Министарства. Извозник, увозник, брокер и пружалац техничке помоћи дужни су да пре почетка било које активности утврде да ли предметна роба или услуга спада у НВО (Закон, 2014, чл. 5).

Да би обављало активности извоза, увоза НВО, пружање брокерских услуга и техничке помоћи у смислу члана 3 овог закона, правно лице или предузетник мора да буде уписан у Регистар који води Министарство. Решење о упису, одбијању захтева и брисању лица из Регистра доноси Министарство. Решење о упису у Регистар важи пет година од дана доношења (Закон, 2014, чл. 7).

У поступку безбедносне провере од стране надлежних служби безбедности Републике Србије, у складу са законом који уређује заштиту података о личности и прописима који уређују област безбедносних провера, одговорно лице у правном лицу или предузетник мора да испуни и посебне услове од значаја за заштиту безбедносних и других интереса Републике Србије. Подаци добијени провером представљају тајну и могу се користити само у сврху за коју су прикупљени (Закон, 2014, чл. 8).

О лицима уписаним у Регистар и брисаним из њега, као и о одбијеним захтевима за упис Министарство на месечном нивоу обавештава министарства надлежна за спољне послове, послове одбране, за унутрашње послове и министарство надлежно за послове финансија – Управу царина, као и орган државне управе надлежан за послове националне безбедности (Закон, 2014, чл. 9).

Министарство издаје дозволе за извоз и увоз НВО, пружање брокерских услуга и техничке помоћи, дозволе издате под посебним условима, као и дозволе издате по основу изузећа (Закон, 2014, чл. 12).

Дозвола за извоз или увоз НВО издаје се извознику или увознику за обављање појединачног посла под условима утврђеним уговором, за једног крајњег корисника или примаоца у другој држави, односно у Републици Србији, и обухвата један производ или више производа с листе НВО (Закон, 2014, 12).

Приликом одлучивања о издавању дозволе из члана 12 овог закона Министарство и органи из члана 16, став 1 овог закона разматрају да ли извоз или увоз НВО, односно пружање брокерске услуге и техничке помоћи у вези са НВО исупуњава критеријуме прописане Заједничком позицијом Европске уније (Common Position 944/2008) – (Закон, 2014, чл. 17).

Дозвола се издаје на период до једне године. Међутим, ако реализација посла траје дуже од годину дана, дозвола се може издати на рок за окончање посла предвиђен уговором. У том случају, власник дозволе је дужан да једанпут годишње извештава Министарство о реализацији посла. Он је дужан да достави извештај Министарству у року од 15 дана по истеку сваке године од датума издавања дозволе (Закон, 2014, чл. 18).

Ако се утврди да органи из члана 16, став 1 овог закона нису дали сагласност, или Влада одлучи да се не изда дозвола, да постоје услови прописани чланом 17, став 1, тач. 1–6 овог закона, да НВО не одговара подацима наведеним у захтеву, да су подаци непотпуни, некомплетни или нетачни, да извозник технологије нема сагласност прописану чланом 11 овог закона, Министарство решењем одбија захтев за издавање дозволе (Закон, 2014, чл. 21).

Ако извозник, увозник, брокер и пружалац техничке помоћи не поступа у складу с дозволом, ако се утврди да је дозвола издата на основу нетачних или непотпуних података и ако је лице брисано из Регистра, Министарство решењем одузима дозволу (Закон, 2014, чл. 21).

Ако се на основу сопствених информација или информација добијених од органа из члана 16, став 1 овог Закона сазна да је неопходно извршити додатне провере података

из дозволе, Министарство може донети решење о привременом одузимању дозволе (Закон, 2014, чл. 22).

Уколико Савет безбедности Уједињених нација или друга међународна организација уведу рестриктивне мере према држави за коју је дозвола издата или се промене околности које могу утицати на спољнополитички положај или одбрамбене интересе земље, или се утврди да један услов или више услова на основу којих је издата дозвола више не постоји, Министарство доноси решење о престанку важења дозволе (Закон, 2014, чл. 23).

Податке у дозволи Министарство може изменити решењем по сопственој иницијативи или на захтев извозника, увозника, брокера и пружаоца техничке помоћи. Зависно од конкретних околности, Министарство ће у случају да се тражи битна измена, затражити поновну сагласност министарстава и органа из члана 16, став овог закона (Закон, 2014, чл. 24).

У Закону о производњи и промету НВО постоји део који се односи на промет НВО. У њему се, скраћено, наводе који органи, произвођачи и друга правна и физичка лица могу да се баве прометом НВО. Законом је прописано да промет НВО у земљи врше органи и организације Републике Србије, произвођачи НВО, кооперанти и вршиоци услуга, правна лица регистрована за обављање послова увоза и извоза НВО, као и правна и физичка лица која се баве прометом наоружања и муниције у складу са законом којим се уређују оружје и муниција на основу одобрења које је издало министарство надлежно за унутрашње послове (Закон, чл. 2018, 67).

Промет НВО у земљи врши се: 1) за потребе одбране и безбедности; 2) за потребе производње НВО; 3) куповином НВО ради продаје у иностранству; 4) куповином НВО ради продаје у земљи; 5) за потребе пружања услуга приватног и физичко-техничког обезбеђења (Закон, 2018, чл. 68).

Законом је дефинисано да промет НВО у земљи обухвата промет НВО произведеног у складу са одредбама чл. 6–8 овог закона, промет НВО на коришћењу код органа и организација Републике Србије, промет НВО у складу са законом којим се уређују наоружање и муниција (Закон, 2018, чл. 69).

Правно лице уписано у Регистар лица овлашћених за обављање послова извоза и увоза НВО, пружање брокерских услуга и техничке помоћи може куповати НВО ради продаје у иностранству. Купљено НВО може бити предмет ремонта, усавршавања, демилитаризације, утилизације и других делатности којима се мењају карактеристике НВО, што се дефинише уговором (Закон, 2018, чл. 72).

Произвођач НВО обавезан је да води евиденцију о оствареном промету НВО (Закон, чл. 73). Законом је прописано које податке садржи евиденција (Закон, 2018, чл. 73).

*

*

*

На основу упоредне анализе закона, правилника, уредби и других правних аката у Чешкој, Бугарској, Пољској, Босни и Херцеговини и Србији који се односе на

производњу, извоз и увоз НВО може се закључити да су одредбе правних аката у овим земљама у највећем степену усаглашене са одговарајућом регулативом Европске уније. Наведене земље имају респективне производне капацитете и традицију одбрамбене индустрије, па је веома важно да могу пласирати своје производе на домаћем тржишту и другим (регионалним и глобалним) тржиштима. Наступ на тим тржиштима је питање које има национални карактер јер постоји конкуренција већих, политички и економски моћнијих земаља и произвођача.

Поред економских ефеката, у извозу НВО наведене земље руководе се проценом људских права, демократије и владавине права као приоритетним областима спољне политике. Процена захтева за издавање дозвола за извоз НВО мора да узме у обзир да ли је извоз или страна сарадња у супротности с правичним и одрживим развојем у земљи примаоцу. Владе наведених држава, у принципу, настоје да избегну да извоз НВО негативно утиче на напредак у праведном и одрживом глобалном развоју.

Јединствена оријентација у свим анализираним земљама је да демократски статус земље примаоца треба да буде кључни услов у оцени захтева за добијање дозвола за извоз. Што је нижи демократски статус, мање је простора за издавање дозвола. Ако дође до озбиљног и великог нарушавања људских права или озбиљног погоршања демократског статуса примаоца, то представља препреку за издавање дозвола. Ефекти на одрживи развој узимају се у обзир кроз примену Заједничког става Европске уније о извозу наоружања, чији осми критеријум истиче техничке и економске капацитете земаља прималаца и потребу да се размотри да ли потенцијални извоз ризикује да озбиљно угрози одрживи развој.

Темељи данашњих одбрамбених индустрија у анализираним земљама су различитог датума. На пример, садашња компанија *Застава–оружје* из Републике Србије стара је 170 година, друге имају традицију развоја и производње наоружања од почетка 20. века, а неке су конституисане после Другог светског рата на основу политичких и војних процена о неопходности постојања домаће одбрамбене индустрије (Radić, 2014). Компаније из Босне и Херцеговине су у Југославији производиле и извозиле конкурентне производе НВО, док су компаније одбрамбене индустрије из Чешке, Бугарске и Пољске, супротно, биле у сенци истраживачко-развојних и производних капацитета Совјетског Савеза. Тек су с падом Берлинског зида, распадом Совјетског Савеза и укидањем Варшавског пакта наведене земље постале самосталне у одлучивању којим путем ће се развијати њихове одбрамбене индустрије. Поред свега, постале су чланице НАТО-а, бившег идеолошког и војног противника.

Будући да извоз НВО из ове три земље бележи рекорде последњих десетак година, може се закључити да је интерес држава да задрже и прошире постојеће производне капацитете, раде самостално или у кооперацији с другим познатијим компанијама из света, те да већим асортиманом производа конкуришу на захтевном светском тржишту. То је посебно дошло до изражаја у време специјалне војне операције Русије у Украјини, где Чешка, Бугарска и Пољска пружају опсежну помоћ оружаним снагама Украјине у системима и средствима НВО.

С друге стране, одбрамбене индустрије у Босни и Херцеговини и Србији имају могућност производње артикала за којима постоји тражња на светском тржишту, што се посебно односи на малокалибарску, минобацачку и артиљеријску муницију. Такође располажу капацитетима за производњу артиљеријских средстава, експлозива и барута, а у последње време и борбених возила различите намене (Radić, Radić, 2018). Извоз НВО из ове две државе расте последњих неколико година, што говори да су оне конкурентне на традиционалним тржиштима и да се полако позиционирају на новим тржиштима. То недвосмислено говори у прилог тези да је домаћа одбрамбена индустрија, бар у одређеном степену, гарант безбедности и одбране (Radić, Radić, 2018, Radić, Radić, 2020).

У вези с тим, поштовање законских услова и контрола извоза НВО треба да буду много транспарентнији и рационалнији него штетни и спорни с аспекта статуса земаља прималаца (Smajilović, Radić, Radić, 2023). Поштовање националних и међународних закона, сарадња са земљама које имају висок степен примене контролних механизма у извозу НВО, те обука, едукација и правовремено прикупљање информација у државним институцијама доприносе успешности извоза, како са економског, тако и с политичког становишта.

Потреба да државе спроводе ефективну контролу над међународним трансфером наоружања је универзално прихваћена. Стриктне контроле спољнотрговинског промета НВО и робе двоструке намене играју кључну улогу у спречавању незаконитог преноса конвенционалног наоружања, укључујући мало оружје и лако наоружање. Државе су такође усвојиле широк спектар националних, регионалних, мултилатералних и међународних обавеза у вези с потребом да се избегне снабдевање наоружањем које би могло да погорша сукоб који је у току, допринесе дестабилизацији и гомилању наоружања или да се користи у кршењу људских права и међународног хуманитарног права (Smajilović, Radić, Radić, 2024).

Коначно, може се закључити да понашање менаџера у спољнотрговинском промету НВО мора да буде у складу с наведеним законским одредбама, а у циљу испуњења политичких и безбедносних предуслова и остварења економских користи за организације (оне које посредују и оне које производе). Познавање законских одредаба и њихова адекватна примена у пословима промета НВО услов су за добијање дозвола за извоз НВО. Такође, веома битно је истраживање потенцијалних купаца с којима се остварују контакти, што треба спроводити детаљно и континуирано.

V. ДИЗАЈН И РЕЗУЛТАТИ ЕМПИРИЈСКОГ ИСТРАЖИВАЊА

Довољност извора у којима се износе подаци о међународном промету наоружања је веома важна тема. Због изразито политичко-војне природе теме дисертације, извори података у литератури нису адекватни када су посредни транспарентност и тачност. Званични подаци о промету наоружања појединих земаља обично су поверљиви и ограничено доступни јавности. Друго, научни чланци, монографије или радови са специјализованих војних конференција и симпозијума и данас су обавијени велом тајне, па им је приступ готово немогућ. То се нарочито односи на нека стратешка мишљења, податке познате малом броју заинтересованих или су ставови у њима одраз личних убеђења и не одражавају званична мишљења одређених институција (министарстава одбране и спољних послова, владиних организација, агенција итд.). Без обзира на старост података потребних у анализама промета наоружања, чак и данас се цитира литература из 1980-их којој није могуће приступити преко интернета.

Ако се публиковани национални извештаји ставе по страни, тешко је навести стопроцентно поуздан извор. Због тога се већина процена о међународном промету наоружања заправо заснива на проценама и вишеструким прорачунима – иако су неке процене стручно разрађене и веома тачне, као у случају истраживања SIPRI-а. Институт SIPRI користи сопствену методу за мерење обима међународног промета главног конвенционалног наоружања, тзв. SIPRI Arms Transfers Database: Sources and Methods. Ова метода се назива вредност индикатора тренда (TIV – Trend-Indicator Value) и одређује вредност испорученог наоружања и компонента кроз скуп прорачуна заснованих на познатој јединичној производњи, трошковима и перформансама одређене војне робе. Вредност индикатора тренда не даје директну финансијску вредност међународног промета наоружања, него посматра трендове и процентуалне промене у глобалним испорукама наоружања.

1. РАЗЛОЗИ ИСТРАЖИВАЊА

Емпиријско истраживање дизајнирано је тако да се на основу расположивих података националних и међународних институција прикаже тренд извоза наоружања и војне опреме из Чешке, Бугарске, Пољске, Босне и Херцеговине и Србије за период 2010–2021. године. Ове земље не спадају у прву или другу групу светских извозника оружја. Пољска и Чешка су се последњих година позиционирале у доњем делу треће групе, а Србија и Босна и Херцеговина имају миноран удео у светском промету наоружања и војне опреме. Такође, производни асортиман ових земаља и њихових одбрамбених индустрија је донекле компатибилан, па се препознају по пешадијској и артиљеријској муницији, пиштољима и митраљезима, артиљеријским системима. Емпиријско

истраживање мора се заснивати на тачним подацима јер се у супротном губи научни карактер истраживања. Подаци анализирани у докторској дисертацији потичу из регуларних годишњих извештаја министарстава надлежних за промет наоружања и војне опреме (то су најчешће министарства трговине) у наведеним земљама. По том елементу, истраживање је оригинално. На основу њих могуће је сагледати кретање извоза наоружања и војне опреме у изабраном узорку земаља у наведеном периоду.

1.1. Дескриптивна статистика узорка истраживања

На основу расположивих података о извозу НВО у изабраним земљама, у табели 1 приказана је дескриптивна статистика узорка истраживања.

Табела 1. Дескриптивна статистика узорка истраживања

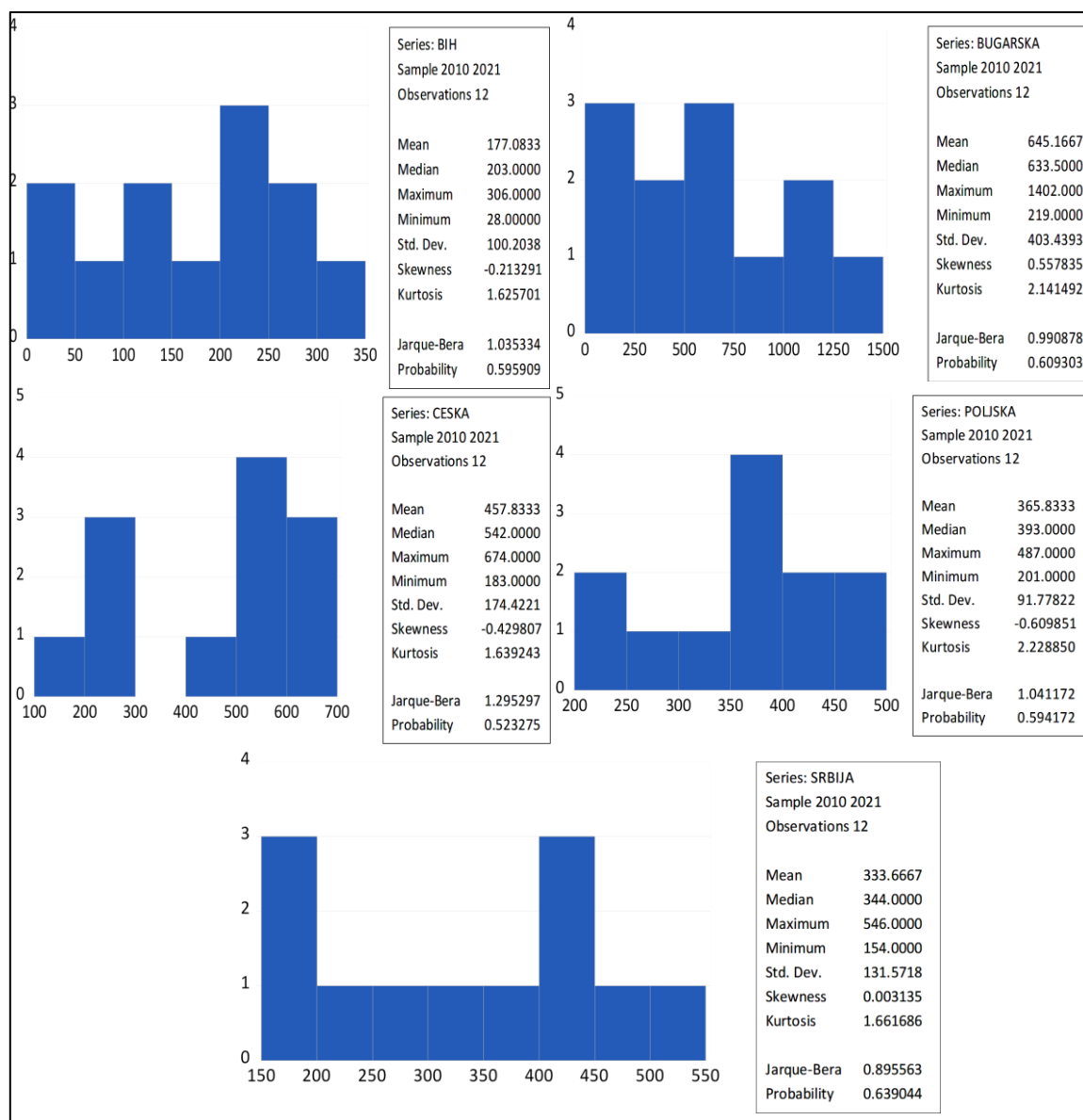
	БиХ	Бугарска	Чешка	Пољска	Србија
Mean	177.0833	645.1667	457.8333	365.8333	333.6667
Median	203.0000	633.5000	542.0000	393.0000	344.0000
Maximum	306.0000	1402.000	674.0000	487.0000	546.0000
Minimum	28.00000	219.0000	183.0000	201.0000	154.0000
Std. Dev.	100.2038	403.4393	174.4221	91.77822	131.5718
Skewness	-0.213291	0.557835	-0.429807	-0.609851	0.003135
Kurtosis	1.625701	2.141492	1.639243	2.228850	1.661686
Jarque-Bera	1.035334	0.990878	1.295297	1.041172	0.895563
Probability	0.595909	0.609303	0.523275	0.594172	0.639044
Sum	2125.000	7742.000	5494.000	4390.000	4004.000
Sum Sq. Dev.	110448.9	1790396.0	334653.7	92655.67	190422.7
Observations	12	12	12	12	12

Извор: Прорачун аутора

Највећа средња вредност варијабле извоз наоружања и војне опреме забележена је у Бугарској (око 645.17 милиона евра), а најмања у Босни и Херцеговини (око 177.08 милиона евра). Медијална вредност се креће у распону од 203.000 милиона евра, за извоз наоружања и војне опреме из Босне и Херцеговине, до 633.500 милиона евра из Бугарске. Највећа дисперзија резултата забележена је код варијабле извоз наоружања и војне опреме из Бугарске (403.44), а најмања код варијабле извоз наоружања и војне опреме из Босне и Херцеговине (28.00). *Jarque-Bera* тестом је тестирана нулта хипотеза да су подаци нормално распоређени, насупрот алтернативној да немају нормалан распоред. Вредност *Jarque-Bera* статистике за Босну и Херцеговину износи 1.03, $p = 0.59$, за Бугарску 0.99, $p = 0.60$, за Чешку 1.29, $p = 0.52$, за Пољску 1.04, $p = 0.59$ и за

Србију 0.89, $p = 0.63$, што значи да се нулта хипотеза не треба одбацити, односно да подаци имају нормалан распоред, будући да је значајност већа од 0.05%.

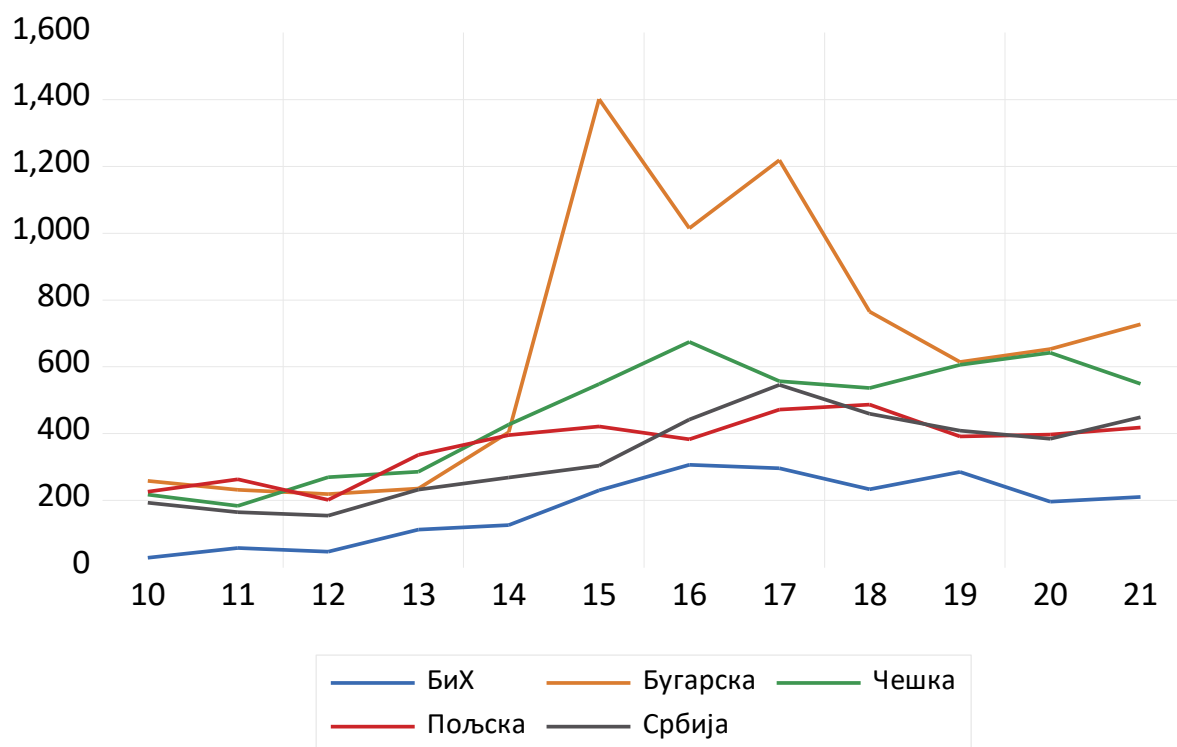
Статистика узорка и стварни облик расподеле резултата просечног годишњег извоза НВО из одабраних земаља (Босна и Херцеговина, Бугарска, Чешка, Пољска и Србија) приказани су на слици 29.



Слика 29. Извоз наоружања и војне опреме из одабраних земаља
Извор: Приказ аутора

На основу графичког приказа, односно хистограма, помоћу којег се приказује дистрибуција фреквенција, може се приметити да подаци имају нормалан распоред.

На слици 30 дат је графички приказ тренда извоза НВО у наведеним земљама у назначеном периоду.



Слика 30. Извоз наоружања и војне опреме из одабраних земаља, 2010–2021

Извор: Приказ аутора

Извоз НВО из Чешке показује, углавном, узлазни тренд до 2016. године, након чега опада, у периоду 2016–2018. године, расте 2018–2020. године и опада 2021. године.

Након периода стагнације (2010–2013. године) у Бугарској се бележи нагли скок извоза НВО до 2015. године, након чега опада 2016. и благо расте 2017. године. У периоду 2017–2019. године долази до опадања, а након тога до краја посматраног периода извоз НВО бележи тренд раста.

Након пораста 2011. године у Пољској током 2012. године извоз опада, а затим до 2018. године, уз благе флукуације, расте. У 2019. години забележен је благи пад извоза, након чега он стагнаира до краја посматраног периода.

Извоз НВО из Босне и Херцеговине показује узлазни тренд све до 2016. године, након чега у периоду 2016–2018. године опада, потом благо расте (2019. године) и, на крају, опада до краја посматраног периода.

У Србији је, уз флукуације забележен узлазни тренд извоза НВО од почетка посматраног периода до 2017. године, након чега опада (до 2020. године) и благо расте 2021. године.

Може се закључити да ниједна од посматраних временских серија (извоз НВО из Чешке, Бугарске, Пољске, Босне и Херцеговине и Србије) не показује изразити тренд, већ је флукуације око променљивог нивоа.

1.2. Резултати истраживања

1.2.1. Босна и Херцеговина

У табели 2 приказани су резултати тестирања јединичног корена за варијаблу извоз НВО из Босне и Херцеговине.

Нулта хипотеза (H_0) гласи: Постоји јединични корен (серија је нестационарна).

Уколико је значајност $\leq 5\%$, нулта хипотеза се одбацује. Према резултатима *ADF* и *PP* теста, временска серија је нестационарна на нивоу ($p > 0.05$). Међутим, након тестирања првог диференцијала, на основу резултата оба теста ($p < 0.05$), може се одбацити нулта хипотеза према којој временска серија има јединични корен и закључити да је временска серија стационарна.

Табела 2. Тестови јединичног корена

	ADF - Fisher chi-square		PP - Fisher chi-square	
	Ниво	Први диференцијал	Ниво	Први диференцијал
Извоз НВО	-3.062266	-5.626088***	-3.063348	-6.652322***

Напомена: *** – значајност на нивоу од 1%.

Након елиминисања јединичног корена, за даљу анализу је коришћена диференцирана варијабла извоз НВО из Босне и Херцеговине. У табели 3 приказани су критеријуми за избор најадекватнијег ARIMA модела предвиђања.

Табела 3. Критеријуми за избор модела

Model	AIC*	BIC	HQ
(3,1,1)(0,0)	1.254338	1.496791	1.164573
(3,1,0)(0,0)	1.315095	1.517139	1.240291
(4,1,0)(0,0)	1.383933	1.626387	1.294168
(3,1,2)(0,0)	1.415126	1.697988	1.310400
(4,1,1)(0,0)	1.415658	1.698520	1.310932
(3,1,3)(0,0)	1.496238	1.819509	1.376551
(4,1,2)(0,0)	1.531997	1.855268	1.412310
(2,1,3)(0,0)	1.631922	1.914784	1.527196
(4,1,3)(0,0)	1.656517	2.020197	1.521870
(2,1,2)(0,0)	1.675601	1.918054	1.585836
(1,1,0)(0,0)	1.742577	1.863804	1.697695
(4,1,4)(0,0)	1.753782	2.157871	1.604174
(0,1,4)(0,0)	1.778174	2.020628	1.688409
(2,1,1)(0,0)	1.810720	2.012764	1.735915
(0,1,2)(0,0)	1.870735	2.032371	1.810892
(3,1,4)(0,0)	1.872069	2.235749	1.737422

(2,1,0)(0,0)	1.906252	2.067888	1.846409
(1,1,1)(0,0)	1.908133	2.069768	1.848290
(0,1,3)(0,0)	1.915804	2.117849	1.841000
(1,1,3)(0,0)	2.191674	2.434127	2.101909
(1,1,4)(0,0)	2.234202	2.517064	2.129476
(0,1,1)(0,0)	2.409578	2.530805	2.364695
(2,1,4)(0,0)	2.491718	2.814989	2.372031
(0,1,0)(0,0)	2.654556	2.735374	2.624634
(1,1,2)(0,0)	2.733355	2.935399	2.658551

Извор: Прорачун аутора

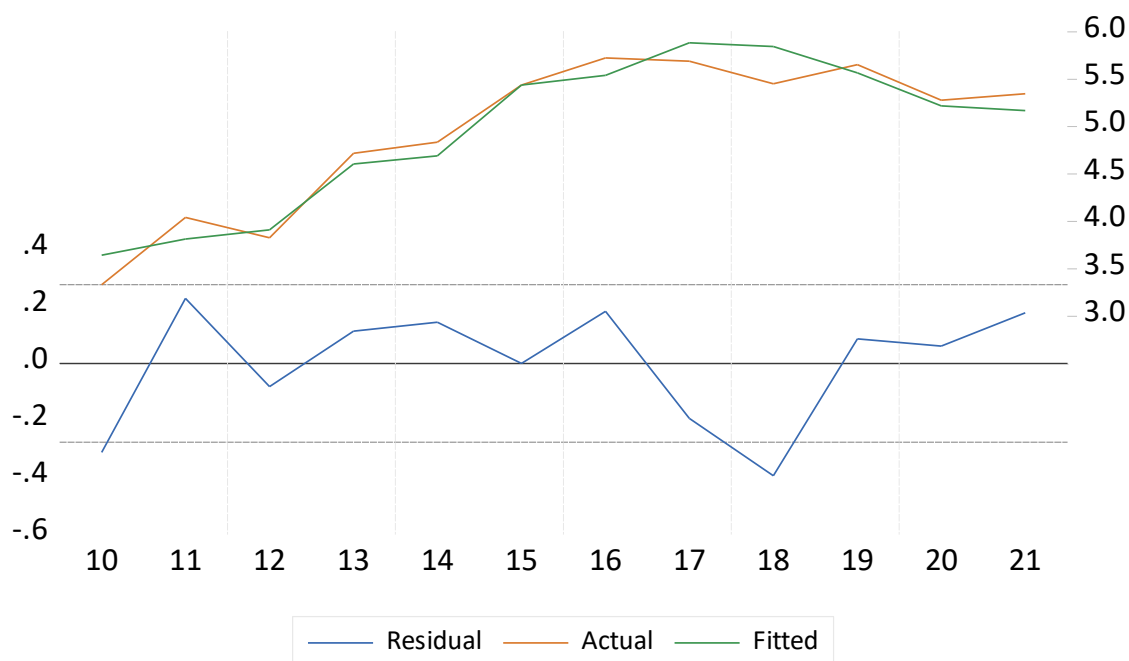
Поређењем више модела утврђено је да ARIMA (3,1,1) модел има најбоља својства, будући да има најмању вредност Акаикеовог (1.254338), Бајесовог (1.496791) и Хана–Квиног (1.164573) информационог критеријума, као и највећу вредност коефицијента детерминације ($R^2 = 93,57\%$). Резултати за изабрани модел приказани су у табели 4.

Табела 4. Вредности параметра модела ARIMA (3,1,1) оцењени методом најмањих квадрата

Варијабла	Коефицијент	Стандардна грешка	t-статистика	p-вредност
C	4.634712	0.280726	16.50974	0.0000
AR(1)	1.043404	0.303614	3.436618	0.0139
AR(2)	0.574985	0.513117	1.120574	0.3053
AR(3)	-0.825832	0.283636	-2.911592	0.0269
MA(1)	-1.000000	46812.80	-2.14E-05	1.0000
SIGMASQ	0.038364	39.76605	0.000965	0.9993
Показатељи	Вредност	Показатељи		Вредност
Коефицијент детерминације	0.935687	Средња вредност зависне променљиве		4.944954
Кориговани коефицијент детерминације	0.882092	Стандардна девијација зависне променљиве		0.806685
Стандардна грешка регресије	0.276997	Дурбин–Вотсон статистика		1.978995
Сума квадрата резидуала	0.460364	Информациони критеријуми		Вредност
Функција веродостојности	-1.526029	Аикикеов критеријум		1.254338
F-статистика	17.45869	Шварцов критеријум		1.496791
p-вредност (F-статистике)	0.001621	Хана–Квинов китеријум		1.164573
Инверзни AR корени	.94+.33i	.94-.33i	-.83	
Инверзни MA корени	1.00			

Извор: Прорачун аутора

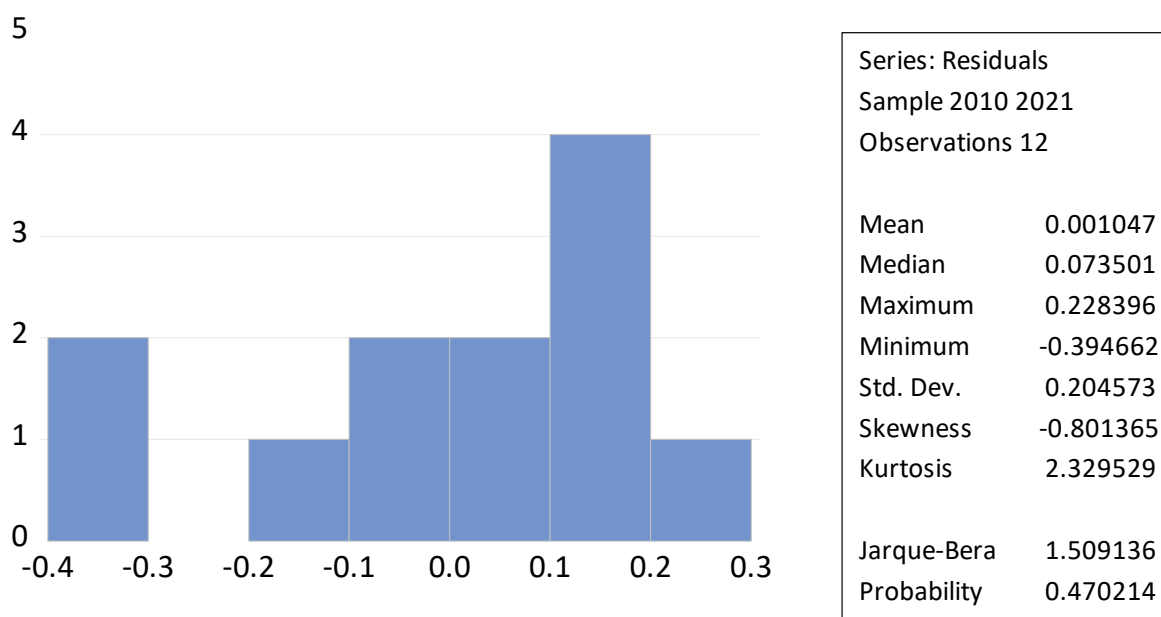
На основу графичког приказа (слика 31) приметно је високо слагање између оригиналне и моделом оцењене серије података, с падом извоза НВО испод линије две стандардне грешке од моделски устаљене динамике за једну опсервацију (за 2018. годину).



Слика 31. Оригинални и моделом предвиђени извоз наоружања и војне опреме из Босне и Херцеговине

Извор: Прорачун аутора

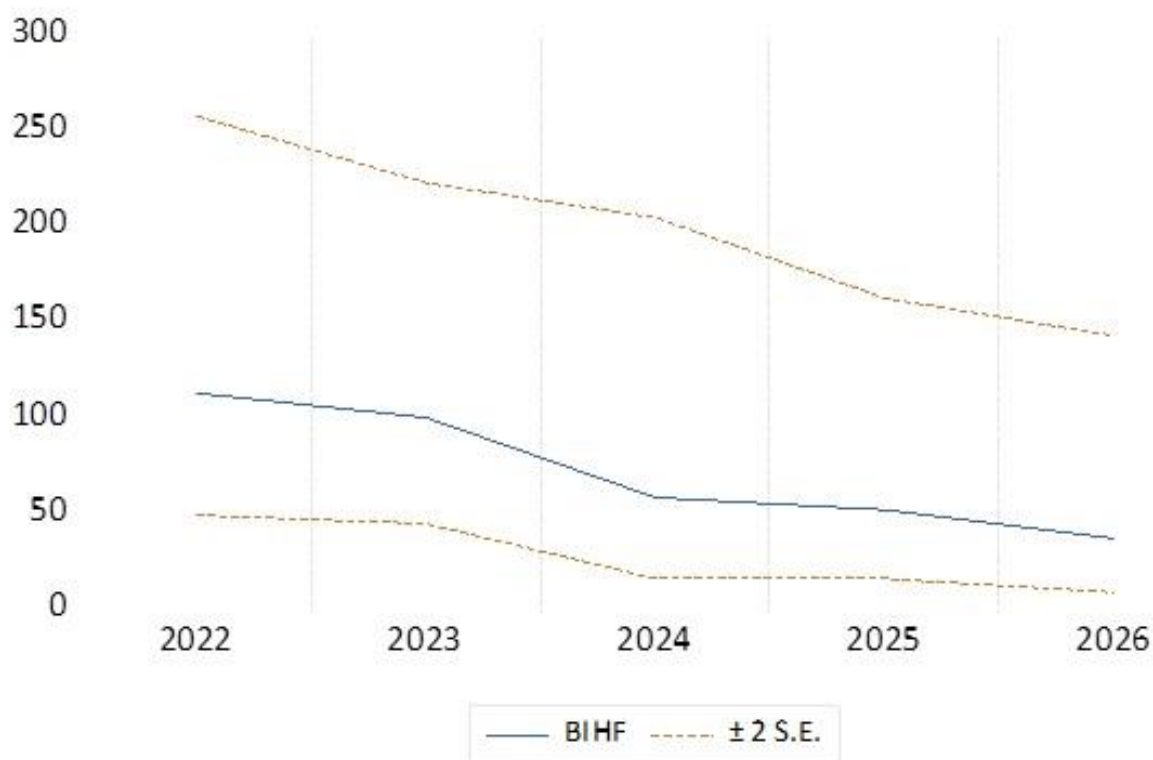
Према резултатима *Jarque-Bera* теста (слика 32), може се закључити да не постоји значајно одступање резидуала од нормалног распореда ($JB = 1.059$; $p = 0.470$).



Слика 32. Тест нормалности распореда резидуала, БиХ

Извор: Прорачун аутора

Према оцењеном моделу ARIMA (3,1,1), за период 2010–2021. године извршена је прогноза извоза НВО из Босне и Херцеговине за наредних пет периода (2022–2026) – слика 33.



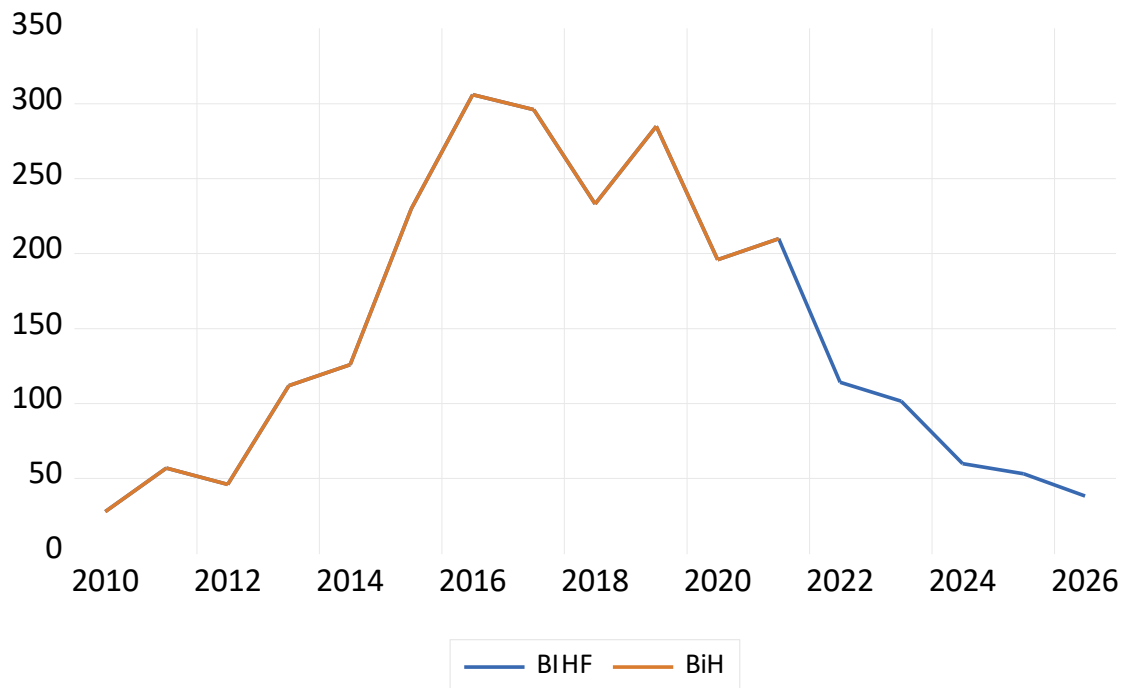
Слика 33. Моделом прогнозиране вредности извоза наоружања и војне опреме (прва диференца) из БиХ, 2022–2026

Извор: Прорачун аутора

Избором најадекватнијег модела ARIMA (3,1,1) за приказивање временске серије извоза НВО из Босне и Херцеговине добијена су следећа предвиђања:

- Извоз НВО₂₀₂₂ = 114.22 милиона евра годишње,
- Извоз НВО₂₀₂₃ = 101.59 милиона евра годишње,
- Извоз НВО₂₀₂₄ = 59.83 милиона евра годишње,
- Извоз НВО₂₀₂₅ = 53.23 милиона евра годишње, и
- Извоз НВО₂₀₂₆ = 38.28 милиона евра годишње.

Према резултатима анализе, наредних година (2022, 2023, 2024, 2025. и 2026. године) следи континуирано опадање извоза НВО у Босни и Херцеговини. Кретање извоза НВО из Босне и Херцеговине, изражено у милионима евра, за период 2010–2026. године приказано је на слици 34.



Слика 34. Кретање извоза наоружања и војне опреме из Босне и Херцеговине, 2010–2026. године (у милионима евра)

Извор: Прорачун аутора

1.2.2. Бугарска

Null Hypothesis: D(BUGARSKA) has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=2)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.609638	0.0276
Test critical values: 1% level	-4.297073	
5% level	-3.212696	
10% level	-2.747676	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.
 Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations and may not be accurate for a sample size of 10

Null Hypothesis: D(BUGARSKA) has a unit root
 Exogenous: Constant
 Bandwidth: 0 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-3.609638	0.0276
Test critical values: 1% level	-4.297073	
5% level	-3.212696	
10% level	-2.747676	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.
 Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations

and may not be accurate for a sample size of 10

Residual variance (no correction)	134677.3
HAC corrected variance (Bartlett kernel)	134677.3

ARIMA (1,1,0)

Dependent Variable: D(BUGARSKA)

Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)

Date: 12/30/23 Time: 17:41

Sample: 2010 2021

Included observations: 12

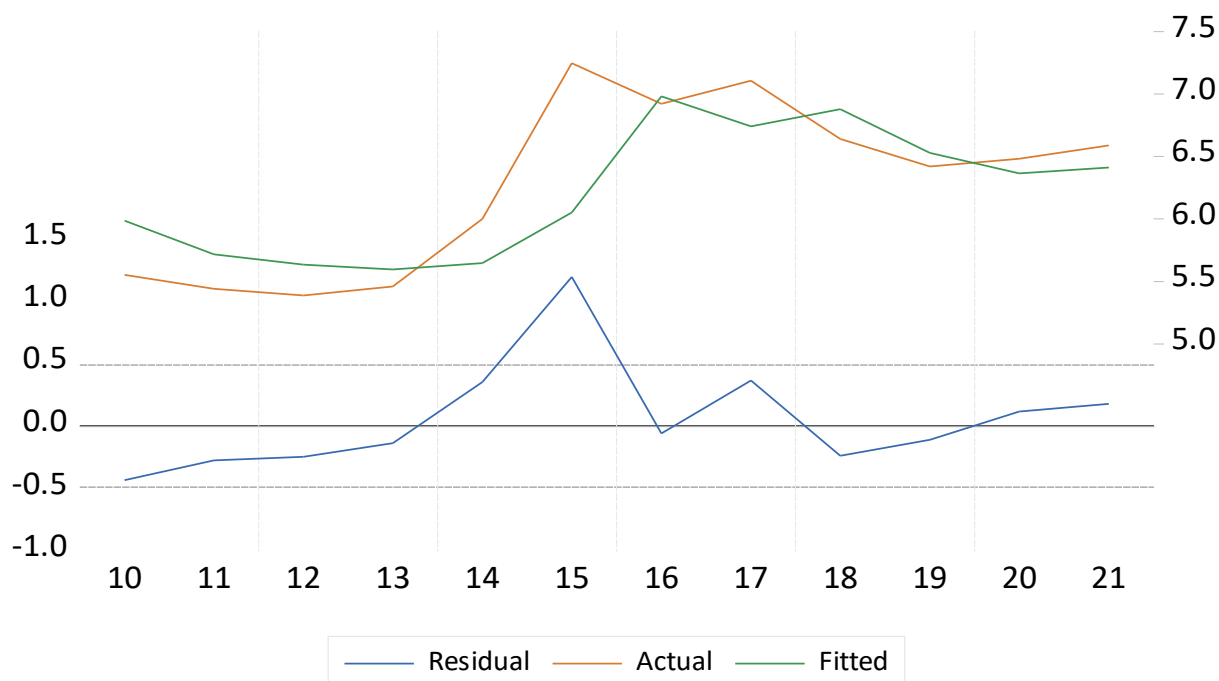
Convergence achieved after 27 iterations

Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.204914	0.513836	12.07566	0.0000
AR(1)	0.746956	0.343745	2.172993	0.0578
SIGMASQ	0.178379	0.066478	2.683303	0.0251

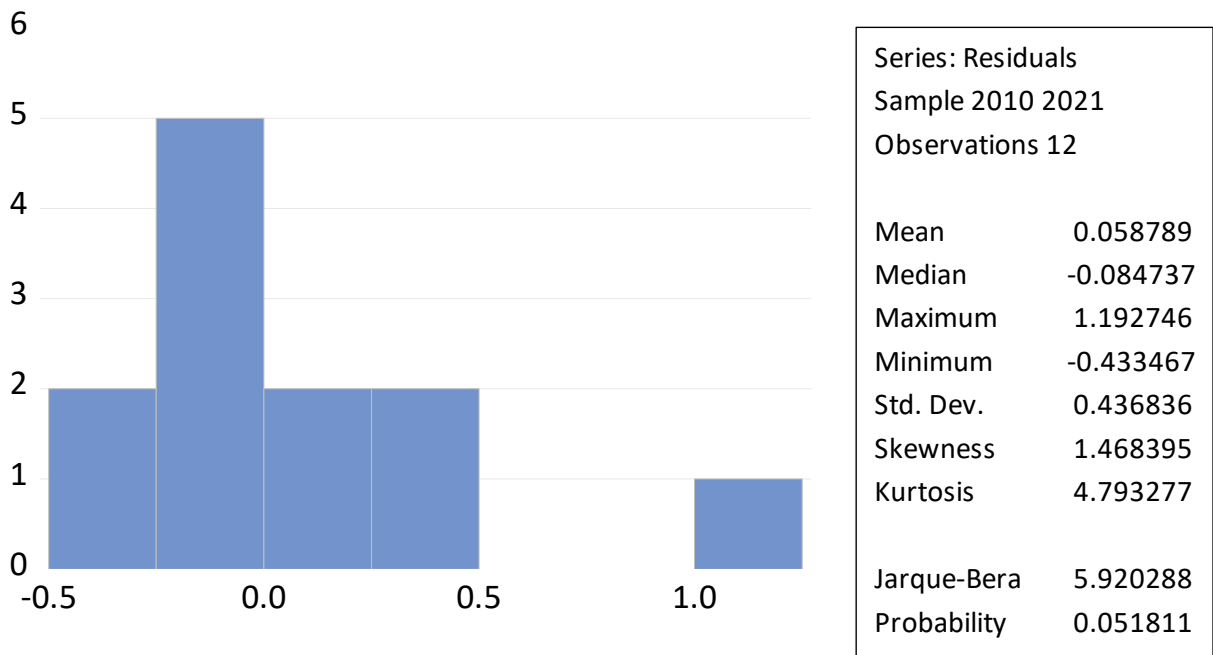
R-squared	0.579140	Mean dependent var	6.270826
Adjusted R-squared	0.485616	S.D. dependent var	0.679983
S.E. of regression	0.487688	Akaike info criterion	1.682061
Sum squared resid	2.140554	Schwarz criterion	1.803288
Log likelihood	-7.092368	Hannan-Quinn criter.	1.637179
F-statistic	6.192402	Durbin-Watson stat	1.478651
Prob(F-statistic)	0.020352		

Inverted AR Roots	.75
-------------------	-----

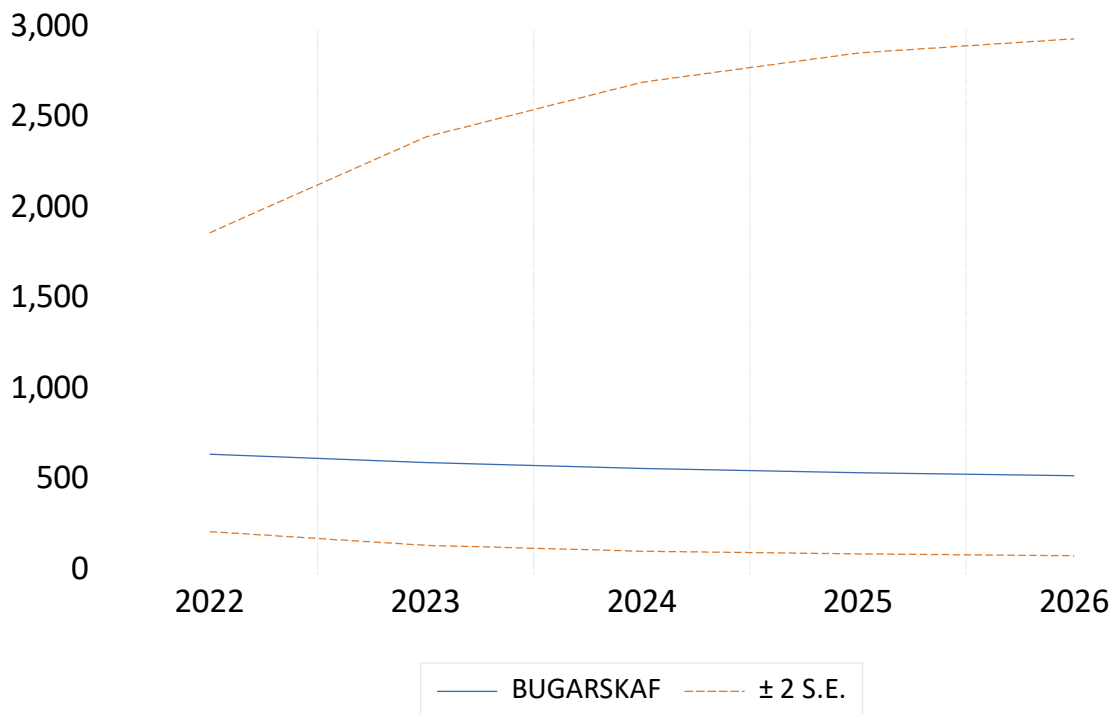


Слика 35. Оригинални и моделом предвиђени извоз наоружања и војне опреме из Бугарске

Извор: Прорачун аутора



Слика 36. Тест нормалности распореда резидуала, Бугарска
Извор: Прорачун аутора

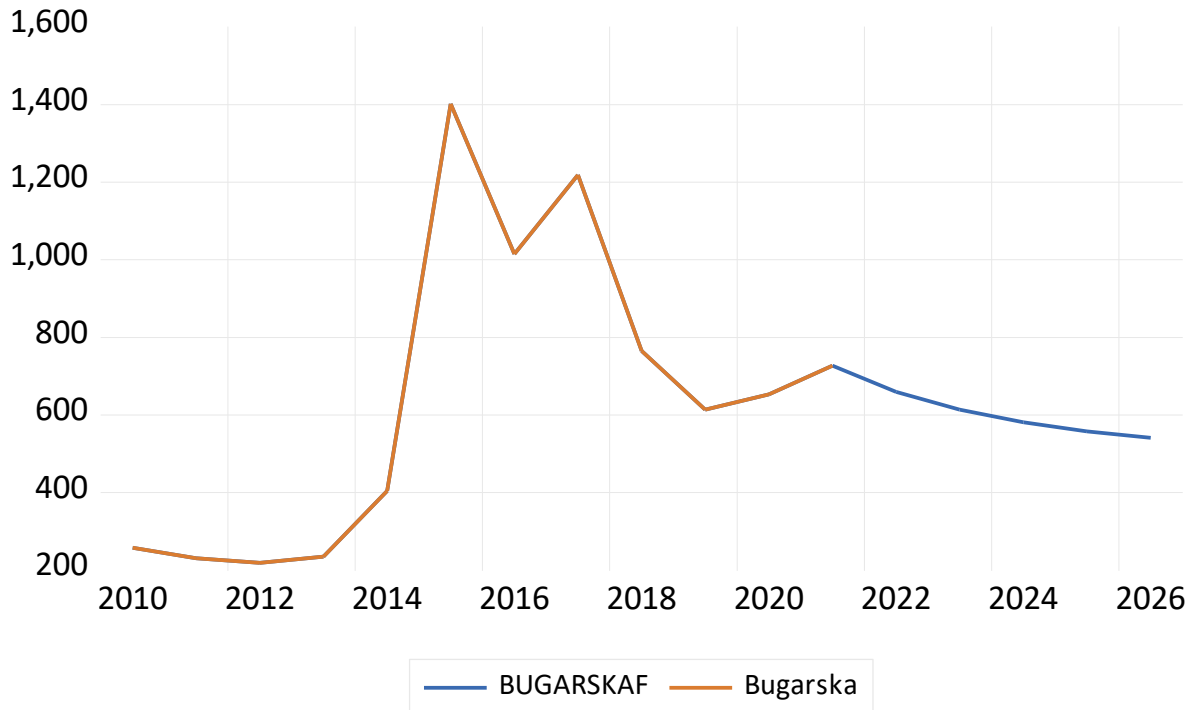


Слика 37. Моделом прогнозиране вредности извоза наоружања и војне опреме (прва диференца) из Бугарске, 2022–2026.

Извор: Прорачун аутора

	BUGARSKAF	BUGARSKA
2010	258	258
2011	231	231
2012	219	219

2013	235	235
2014	404	404
2015	1402	1402
2016	1015	1015
2017	1219	1219
2018	765	765
2019	614	614
2020	653	653
2021	727	727
2022	659.67979848	4015
2023	613.49456866	16906
2024	581.11866796	01265
2025	558.05509470	87817
2026	541.42686441	15525



Слика 38. Кретање извоза наоружања и војне опреме из Бугарске, 2010–2026
(у милионима евра)
Извор: Прорачун аутора

1.2.3. Чешка

Null Hypothesis: D(CESKA) has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=2)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.665092	0.0091
Test critical values: 1% level	-4.582648	

5% level	-3.320969
10% level	-2.801384

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations and may not be accurate for a sample size of 8

Null Hypothesis: D(CESKA) has a unit root

Exogenous: Constant

Bandwidth: 7 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-8.598924	0.0002
Test critical values:		
1% level	-4.582648	
5% level	-3.320969	
10% level	-2.801384	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations and may not be accurate for a sample size of 8

Residual variance (no correction)	22683.46
HAC corrected variance (Bartlett kernel)	4310.721

ARIMA (2,1,1)

Dependent Variable: D(CESKA)

Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)

Date: 12/30/23 Time: 17:58

Sample: 2010 2021

Included observations: 12

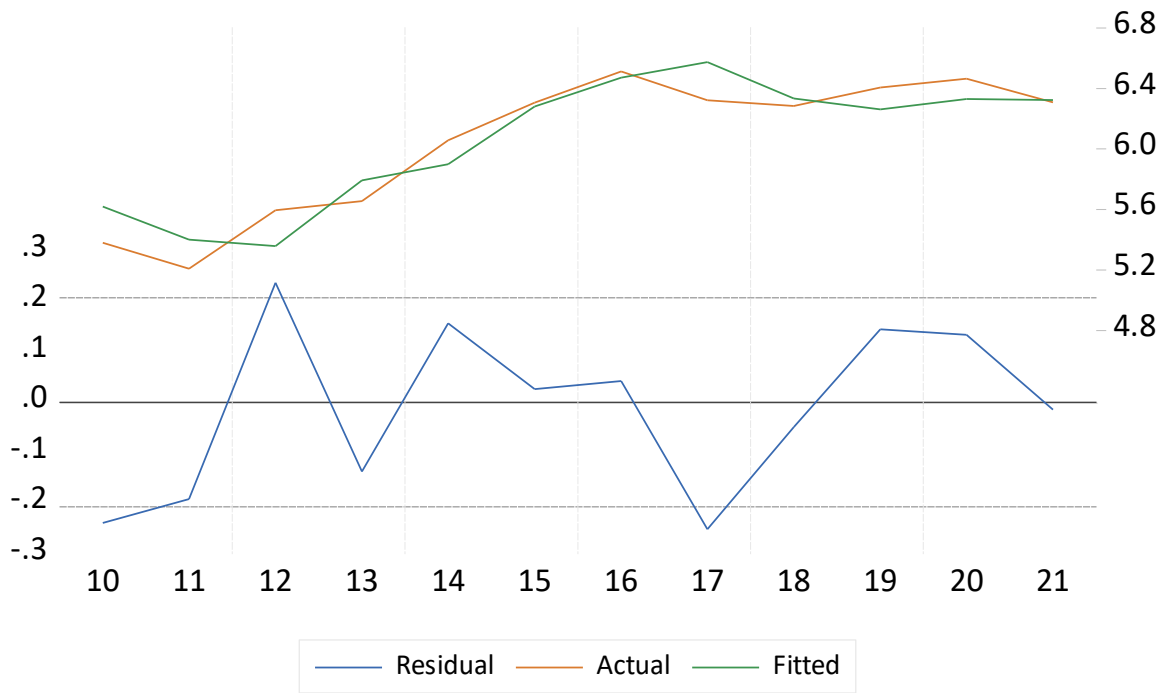
Failure to improve objective (non-zero gradients) after 16 iterations

Coefficient covariance computed using outer product of gradients

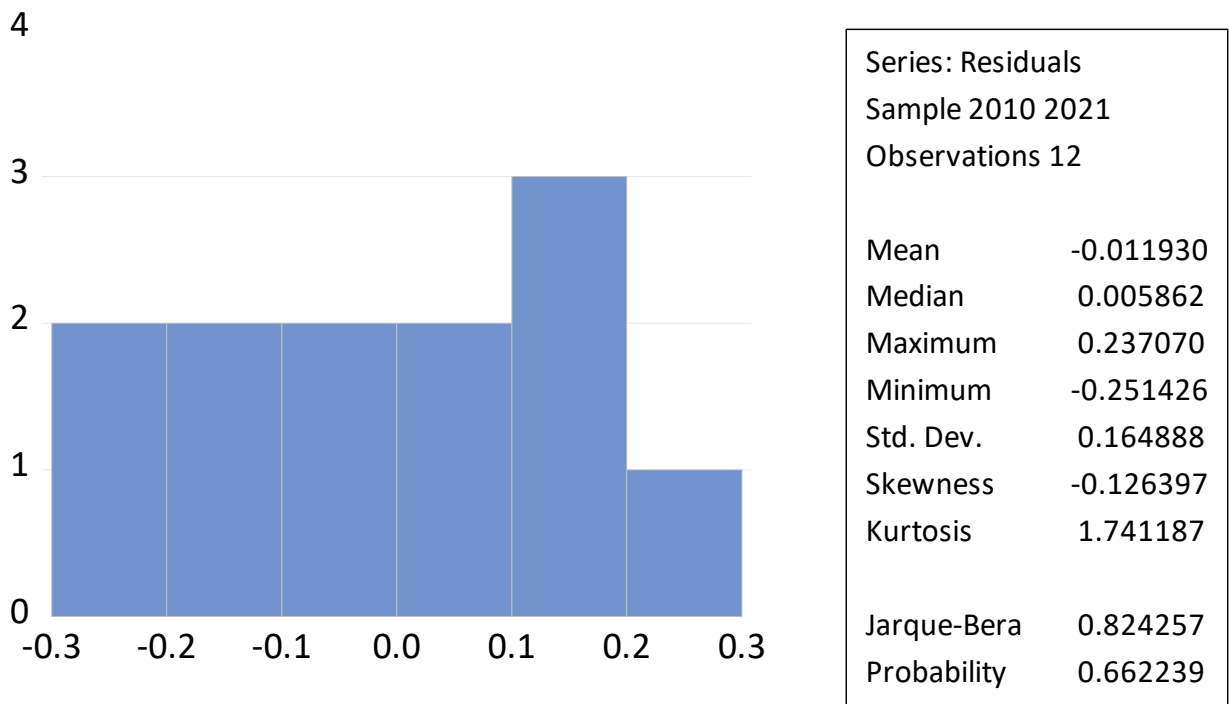
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.004079	0.169631	35.39490	0.0000
AR(1)	1.775536	0.138540	12.81602	0.0000
AR(2)	-0.920410	0.129003	-7.134771	0.0002
MA(1)	-1.000000	38461.30	-2.60E-05	1.0000
SIGMASQ	0.025065	21.33816	0.001175	0.9991

R-squared	0.868801	Mean dependent var	6.041887
Adjusted R-squared	0.793831	S.D. dependent var	0.456520
S.E. of regression	0.207287	Akaike info criterion	0.344556
Sum squared resid	0.300775	Schwarz criterion	0.546600
Log likelihood	2.932667	Hannan-Quinn criter.	0.269751
F-statistic	11.58855	Durbin-Watson stat	2.049153
Prob(F-statistic)	0.003305		

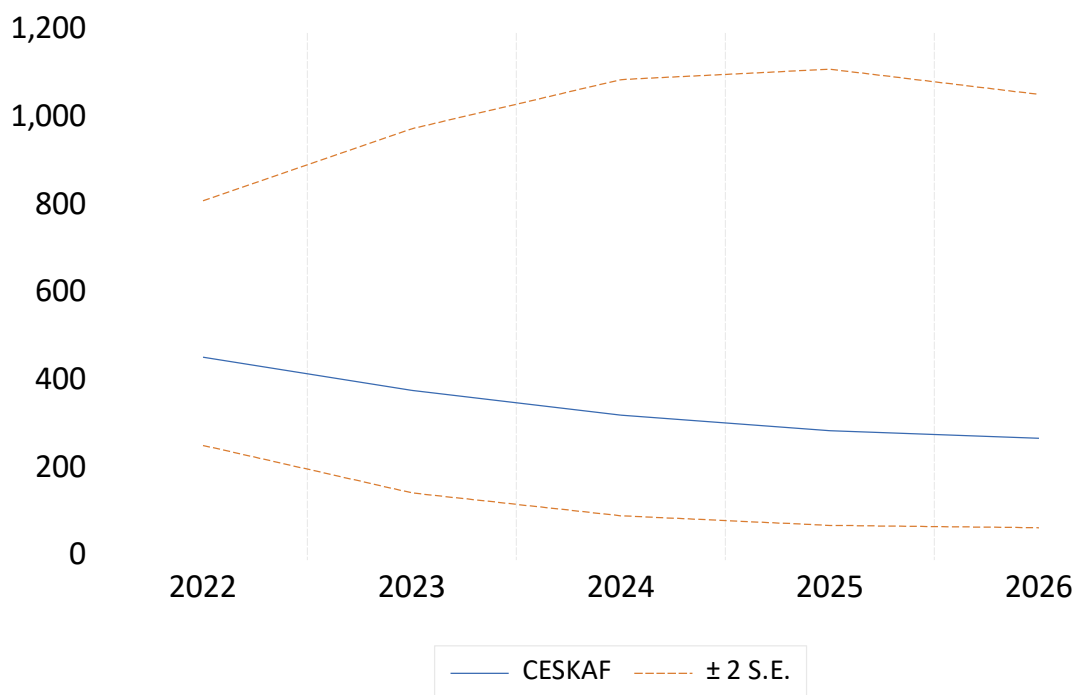
Inverted AR Roots	.89+.36i	.89-.36i
Inverted MA Roots	1.00	



Слика 39. Оригинални и моделом предвиђени извоз наоружања и војне опреме из Чешке
Извор: Прорачун аутора



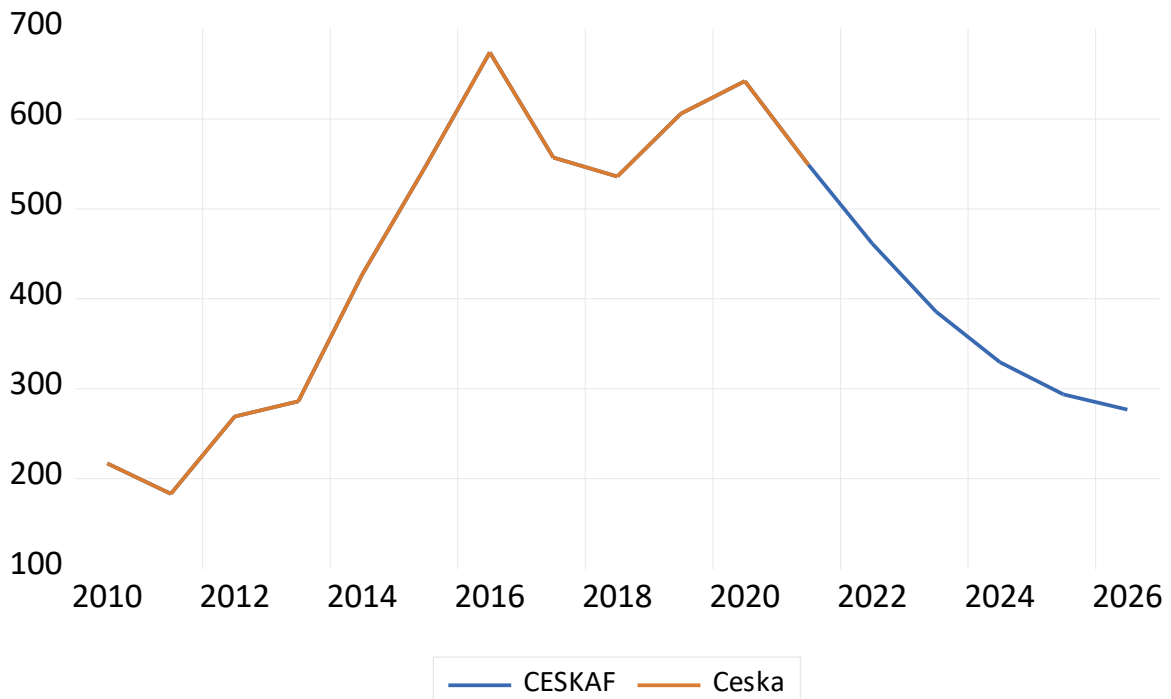
Слика 40. Тест нормалности распореда резидуала, Чешка
Извор: Прорачун аутора



Слика 41. Моделом прогнозиране вредности извоза наоружања и војне опреме (прва диференца) из Чешке, 2022–2026

Извор: Прорачун аутора

	CESKAF	CESKA
2010	217	217
2011	183	183
2012	269	269
2013	286	286
2014	427	427
2015	548	548
2016	674	674
2017	557	557
2018	536	536
2019	606	606
2020	642	642
2021	549	549
	461.29349659	
2022	1767	
	385.67578591	
2023	45796	
	329.41554543	
2024	45807	
	293.57894966	
2025	74504	
	276.65733454	
2026	02963	



Слика 42. Кретање извоза наоружања и војне опреме из Чешке, 2010–2026
(у милионима евра)
Извор: Прорачун аутора

1.2.4. Пољска

Null Hypothesis: D(POLJSKA) has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=2)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.484245	0.0333
Test critical values:		
1% level	-4.297073	
5% level	-3.212696	
10% level	-2.747676	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.
Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations
and may not be accurate for a sample size of 10

Null Hypothesis: D(POLJSKA) has a unit root
Exogenous: Constant
Bandwidth: 6 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-3.836367	0.0197
Test critical values:		
1% level	-4.297073	
5% level	-3.212696	
10% level	-2.747676	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.
Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations
and may not be accurate for a sample size of 10

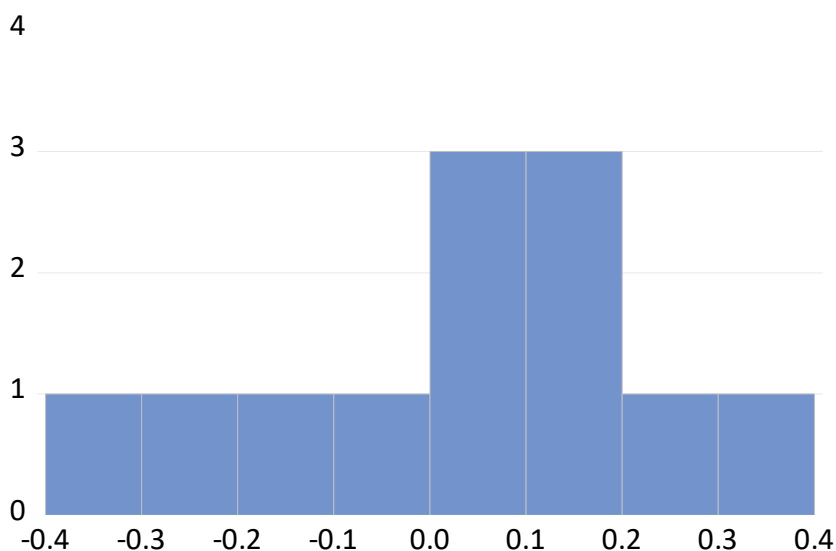
Residual variance (no correction)	4135.078
HAC corrected variance (Bartlett kernel)	2070.528

ARIMA (1,1,0)
 Dependent Variable: D(POLJSKA)
 Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)
 Date: 12/30/23 Time: 18:16
 Sample: 2010 2021
 Included observations: 12
 Convergence achieved after 22 iterations
 Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	5.826468	0.193807	30.06330	0.0000
AR(1)	0.716800	0.226315	3.167272	0.0114
SIGMASQ	0.039173	0.022030	1.778207	0.1091

R-squared	0.475435	Mean dependent var	5.868002
Adjusted R-squared	0.358865	S.D. dependent var	0.285423
S.E. of regression	0.228541	Akaike info criterion	0.158208
Sum squared resid	0.470078	Schwarz criterion	0.279435
Log likelihood	2.050751	Hannan-Quinn criter.	0.113326
F-statistic	4.078540	Durbin-Watson stat	2.105177
Prob(F-statistic)	0.054840		

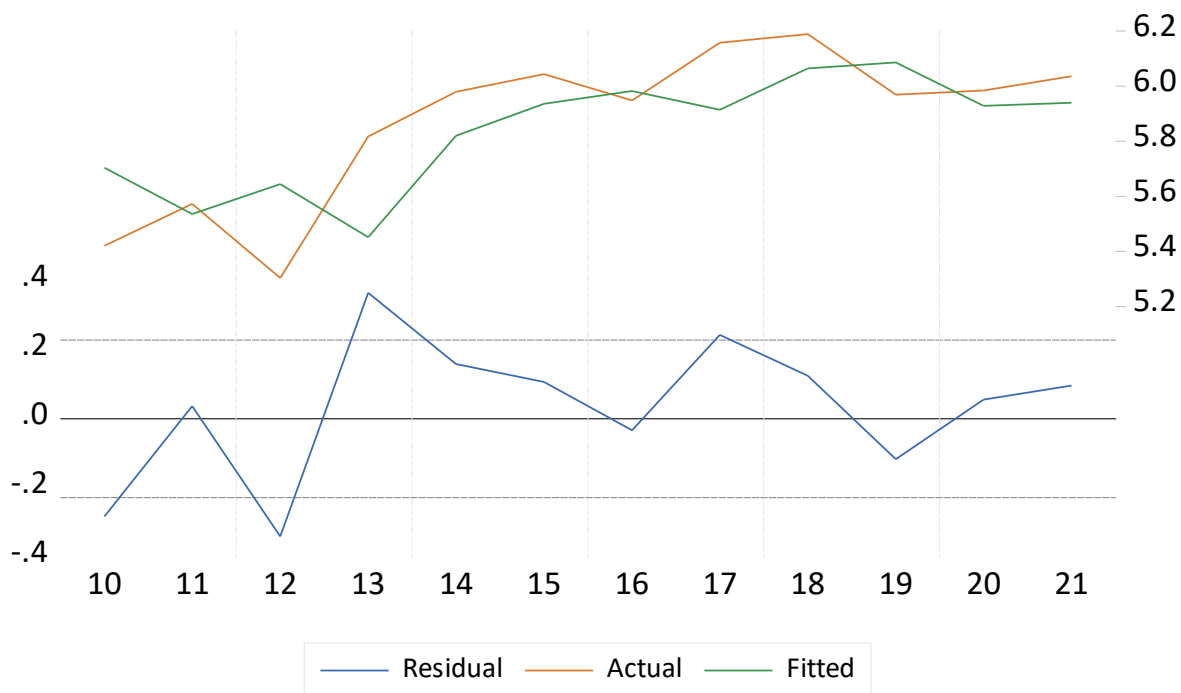
Inverted AR Roots	.72
-------------------	-----



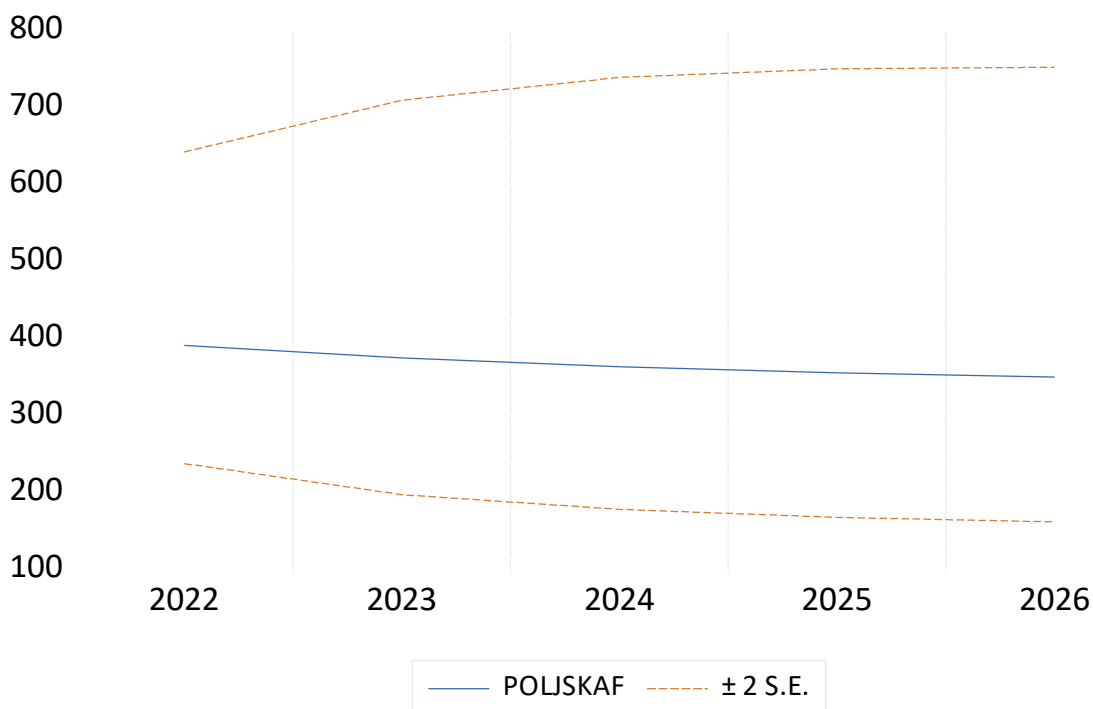
Series: Residuals	
Sample 2010 2021	
Observations 12	
Mean	0.034488
Median	0.075826
Maximum	0.365647
Minimum	-0.340871
Std. Dev.	0.203560
Skewness	-0.449933
Kurtosis	2.590376
Jarque-Bera	0.488775
Probability	0.783184

Слика 43. Тест нормалности распореда резидуала, Пољска

Извор: Прорачун аутора



Слика 44. Оригинални и моделом предвиђени извоз наоружања и војне опреме из Пољске
Извор: Прорачун аутора

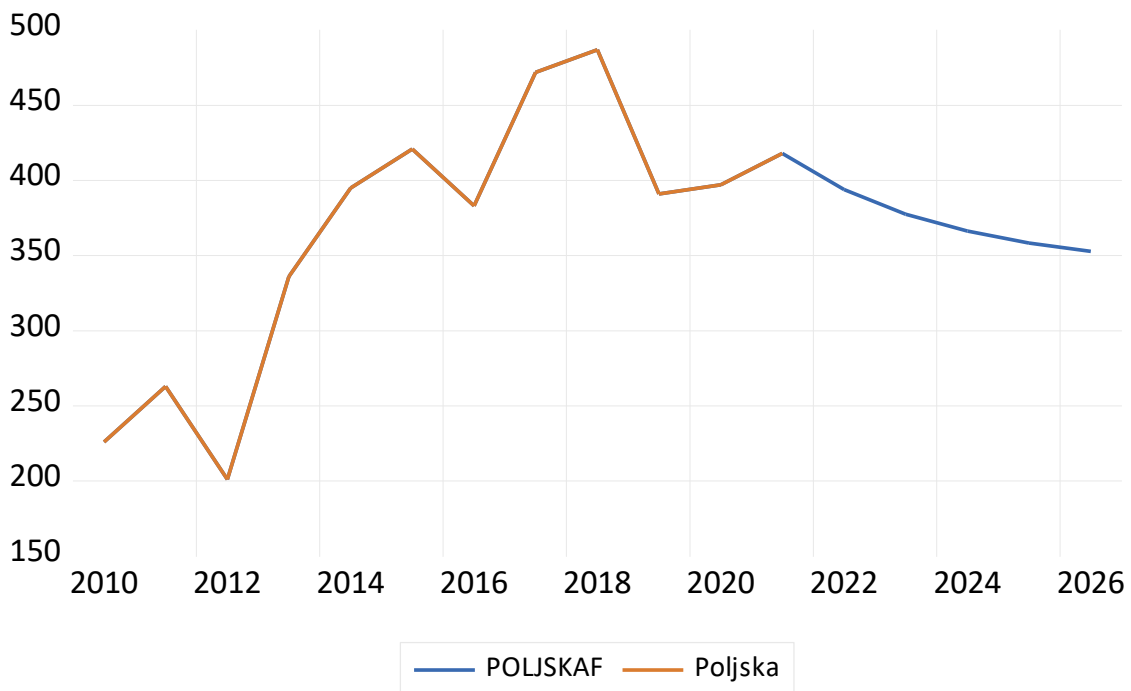


Слика 45. Моделом прогнозиране вредности извоза наоружања и војне опреме (прва диференца) из Пољске, 2022–2026

Извор: Прорачун аутора

	POLJSKAF	POLJSKA
2010	226	226
2011	263	263

2012	201	201
2013	336	336
2014	395	395
2015	421	421
2016	383	383
2017	472	472
2018	487	487
2019	391	391
2020	397	397
2021	418	418
2022	393.97550069	95065
2023	377.60904606	11918
2024	366.29757154	56688
2025	358.39859049	31086
2026	352.84162354	23631



Слика 46. Кретање извоза наоружања и војне опреме из Пољске, 2010–2026
(у милионима евра)
Извор: Прорачун аутора

1.2.5. Република Србија

Null Hypothesis: D(SRBIJA) has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=2)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.964778	0.0313
Test critical values: 1% level	-5.119808	

5% level	-3.519595
10% level	-2.898418

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.
Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations
and may not be accurate for a sample size of 6
Null Hypothesis: D(SRBIJA) has a unit root
Exogenous: Constant
Bandwidth: 7 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-4.543958	0.0105
Test critical values:		
1% level	-4.582648	
5% level	-3.320969	
10% level	-2.801384	

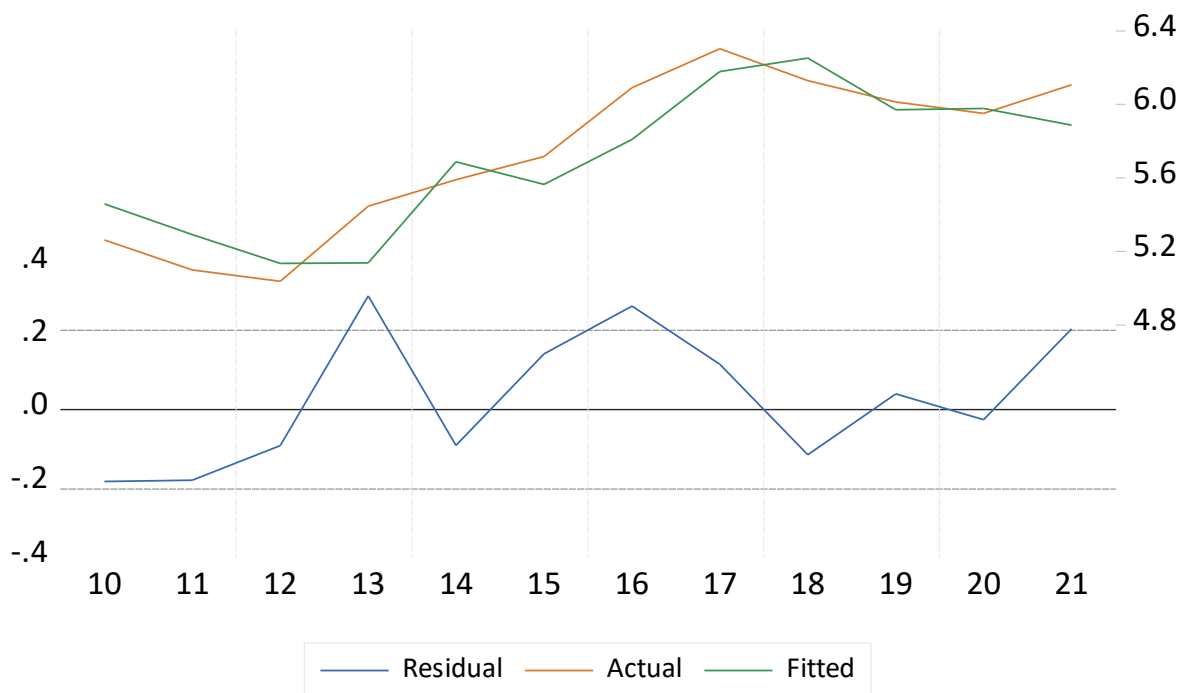
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.
Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations
and may not be accurate for a sample size of 8

Residual variance (no correction)	14364.34
HAC corrected variance (Bartlett kernel)	4400.226

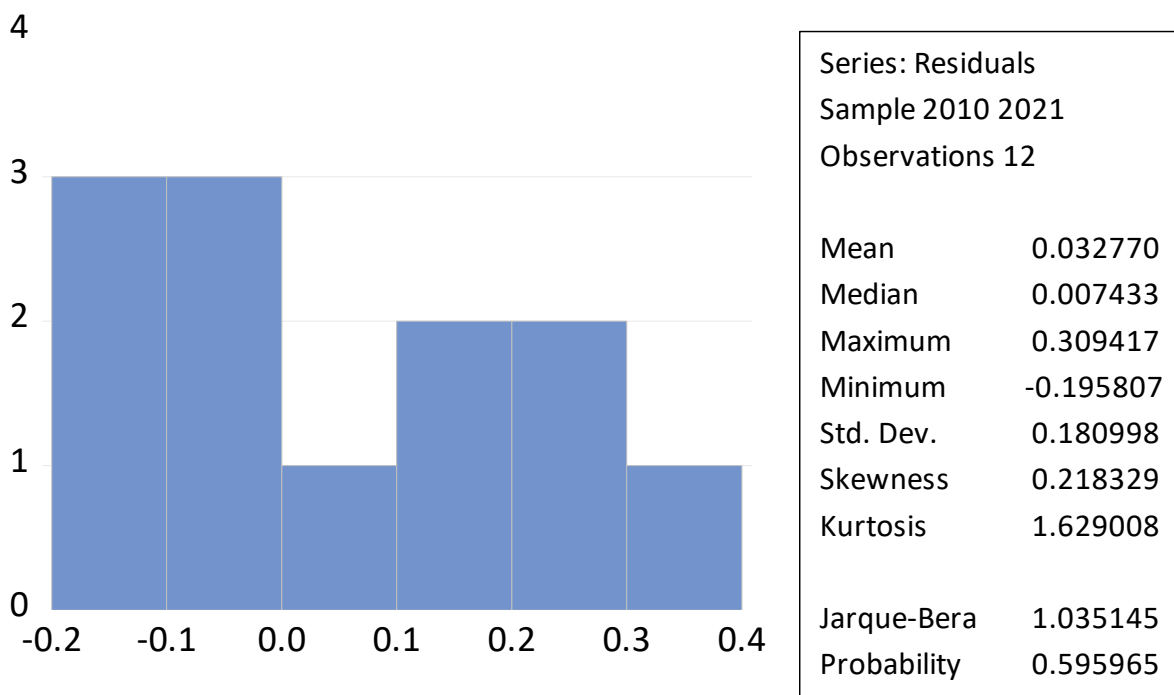
ARIMA(1,1,1)

Dependent Variable: D(SRBIJA)
Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)
Date: 12/30/23 Time: 18:20
Sample: 2010 2021
Included observations: 12
Convergence achieved after 36 iterations
Coefficient covariance computed using outer product of gradients

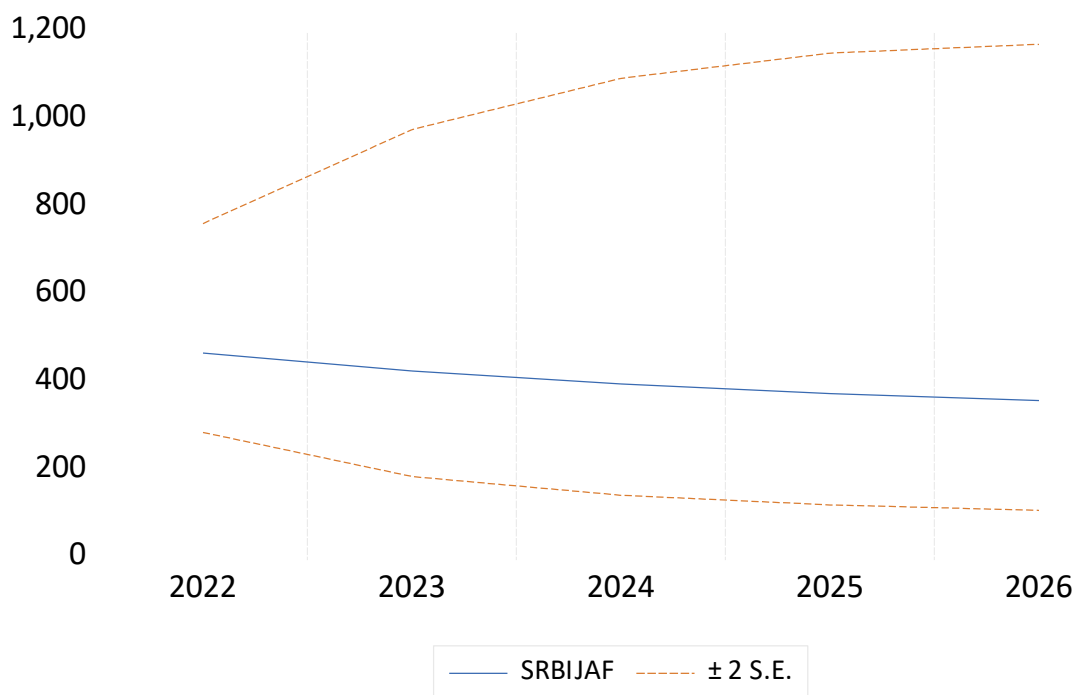
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	5.735740	0.310534	18.47054	0.0000
AR(1)	0.782457	0.255691	3.060164	0.0156
MA(1)	0.587011	0.398813	1.471896	0.1793
SIGMASQ	0.031104	0.028777	1.080871	0.3113
R-squared	0.820939	Mean dependent var		5.729052
Adjusted R-squared	0.753791	S.D. dependent var		0.435314
S.E. of regression	0.216001	Akaike info criterion		0.211278
Sum squared resid	0.373250	Schwarz criterion		0.372914
Log likelihood	2.732332	Hannan-Quinn criter.		0.151435
F-statistic	12.22583	Durbin-Watson stat		1.602240
Prob(F-statistic)	0.002341			
Inverted AR Roots	.78			
Inverted MA Roots	-.59			



Слика 47. Оригинални и моделом предвиђени извоз наоружања и војне опреме из Србије
Извор: Прорачун аутора

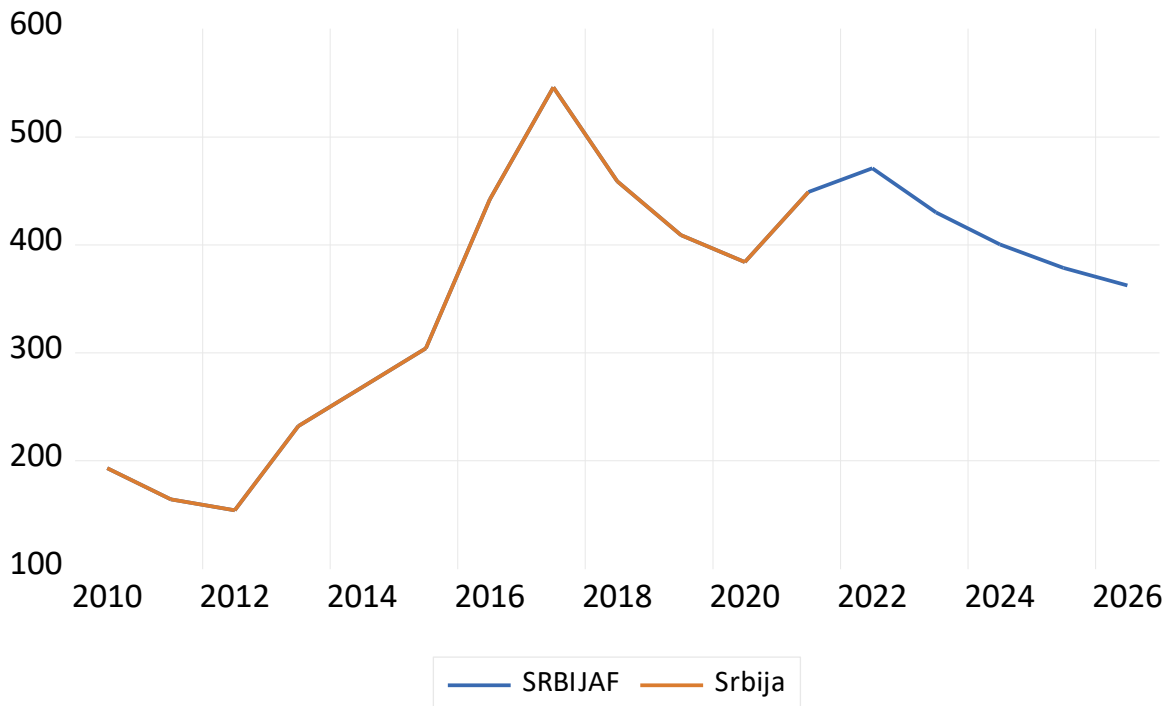


Слика 48. Тест нормалности распореда резидуала, Србија
Извор: Прорачун аутора



Слика 49. Моделом прогнозиране вредности извоза наоружања и војне опреме (прва диференца) из Србије, 2022–2026

	SRBIJAF	SRBIJA
2010	193	193
2011	164	164
2012	154	154
2013	232	232
2014	268	268
2015	304	304
2016	442	442
2017	546	546
2018	459	459
2019	409	409
2020	384	384
2021	449	449
	471.04017805	
2022	13709	
	429.98432216	
2023	27975	
	400.37149143	
2024	99493	
	378.63016389	
2025	2131	
	362.44510448	
2026	29228	



Слика 50. Кретање извоза наоружања и војне опреме из Србије, 2010–2026
(у милионима евра)

Извор: Прорачун аутора

Предвиђање је важно јер обухвата различита подручја, као што су многе индустрије, пословање, економија, наука, медицина, политика и финансије. Већина проблема с предвиђањем укључује употребу података временских серија. Временска серија је хронолошки низ опажања појаве (варијабле) која је у фокусу интереса.

Временска серија је след података посматране варијабле подељених једнаким временским интервалима и хронолошки поређани у временском периоду. Подаци временских серија могу приказивати различите обрасце у времену, а најчешће се временски низ може разложити на неколико компонената, од којих свака представља категорију „понашања“ посматране појаве. Примарни задатак анализе временских серија су приказ, опис и објашњење серије података, односно вредности посматране варијабле. Први корак у процесу анализе података временских серија је њихов графички приказ. Графички прикази омогућују визуализацију многих особина података, укључујући обрасце, неуобичајене вредности, промене током времена и односе између забележених података (мерења).

Декомпозиција временске серије врши се на следеће компоненте.

- *Тренд* – постоји када се бележи дугорочно повећање или смањење вредности посматране варијабле, односно тренд је узлазна или силазна промена вредности посматране варијабле у времену. Тренд може бити линеаран, експоненцијалан, нелинеаран или неког другог облика.

- *Сезоналност* – јавља се када временски низ утиче на вредност посматране варијабле. Дефинише се као правилно одступање вредности временске серије које се понавља у више наврата у неком редовног периоду. Сезоналност је увек фиксна и позната.
- *Циклус* – правилно одступање вредности временске серије које се догађа у периоду дужем од годину дана. Циклуси нису фиксне фреквенције, па се по томе разликују од сезоналности.
- *Резидуална компонента (шум)* – непредвидљиве, случајне промене у временској серији у којима не постоји правилност. Најчешће ствара највећи проблем приликом моделирања предвиђања.

Процес је низ повезаних активности које имају заједнички циљ, а то је најчешће претварање једеног или више улаза у један излаз или више излаза. Активности у процесу предвиђања су:

- 1) дефинисање проблема,
- 2) прикупљање података,
- 3) анализа података,
- 4) избор модела,
- 5) валидација модела,
- 6) верификација модела.

Дефинисање проблема је често најтежи део предвиђања. Пажљиво дефинисање проблема захтева разумевање начина на који ће предвиђање бити коришћено и како се функција предвиђања уклапа у ширу слику посматраног проблема.

Прикупљање података је процес прикупљања релевантних историјских података који потенцијално утичу на варијаблу или варијабле које се предвиђају.

Анализа података је важан прелиминарни корак при избору модела предвиђања који ће се користити. Дијаграме, тј. графове података временске серије треба приказати и визуално прегледати како би се препознале појаве попут трендова, сезоналности или других компонената. У прелиминарну анализу података треба укључити и дескриптивну статистику јер она даје генералну слику о подацима и њиховим својствима. Сврха прелиминарне анализе је стицање осећаја о доступним подацима који ће се користити за моделирање. Информације прикупљене прелиминарном анализом обично сугеришу почетне врсте квантитативних метода и модела предвиђања.

За избор модела уобичајено је упоредити више модела. Сваки модел је вештачки ентитет који се заснива на скупу претпоставки и обично укључује један параметар или више параметара који се морају проценити помоћу познатих историјских података. С обзиром на доступне податке, везу између зависних и независних варијабли, те тачност модела бира се модел најпогоднији за предвиђање.

Валидација модела обухвата евалуацију модела који се користи за предвиђање будућих стања како би се добио увид у његову тачност. Најзаступљенија метода валидације је коришћење тестног скупа података.

Након избора модела и процене његових параметара модел се користи за предвиђање будућих стања. Ефикасност модела може се исправно проценити тек када подаци о посматраном процесу постану доступни током времена. Постоје бројне методе којима се процењује тачност генерисаног предвиђања. Наравно, потребно је пратити (контролисати) резултате како би се верификовала тачност модела у експлоатацији, односно предузели потребни кораци оптимизације или промене модела уколико првобитно изабрани не задовољава постављене критеријуме (циљеве).

Предвиђање временских серија врши се с циљем прогнозе будућих вредности временске серије. Постоје различити модели који се користе у ту сврху. Математичко моделирање је процес проналажења релација, тј. односа између компонената модела који прецизно одређују стање неке посматране појаве, тј. стање истраживане појаве. Врло је битно одредити колики временски распон се предвиђа јер постоје краткорочна (*short term*) и дугорочна (*long term*) предвиђања.

ARIMA (AutoRegressive Integrated Moving Average – ауторегресиони модел покретних просека) модели темеље се на аутокорелацији и ауторегресији података. Модел који настаје ARIMA методом садржи следеће моделе и компоненте:

- ауторегресивни модел (AR) – део модела који користи линеарне комбинације пре измерених вредности (*lagged values*) како би предвидео будуће вредности,
- интегрисана компонента (I) – део модела који врши диференцијацију над оригиналном временском серијом са сврхом постизања њене стационарности,
- модел покретног просека (MA) – део модела који користи линеарне комбинације остатака, односно резидуалних вредности серије како би предвидео будуће вредности.

Дефинисање проблема често је најтежи део предвиђања.

У анализи је коришћено 12 опсервација, а прорачуни су приказани за сваку земљу посебно. Дескриптивна статистика показала је да подаци имају нормалан распоред (по *Jarque-Bera* тесту).

Из прогнозираних параметара извоза НВО за наведене земље у периоду 2022–2026. године очигледно је да је у свим земљама приметан пад извоза. Модели који се користе за предвиђања не узимају у обзир друге факторе осим оних математичких. Дакле, утицај варијабли које не могу да се унесу као податак у моделе је вишеструко значајнији од моделованих. Наиме, политичка ситуација у свету, посебно у зонама сукоба, као што су Украјина–Русија, Јемен, Палестина, Јерменија–Азербејџан, ...), највише утиче на могућност извоза НВО. На примеру специјалне војне операције Русије у Украјини, која траје дуже од две године, показано је како се извоз НВО из земаља-чланица НАТО-а и савезника каналише само једној страни у сукобу.

Математичким моделима се никако не може предвидети да земље које могу да извезу одређене количине НВО у зоне сукоба то не чине због политичких разлога. Пример тога је Србија. Одбрамбена индустрија Србије има и капацитете за производњу и готова средства потребна странама у сукобу, али је спречена да учествује у извозу јер Русија и Украјина, на пример, нису признале тзв. Косово. Сваки покушај извоза НВО у те две земље био би контрапродуктиван и наишао би на осуду страна у сукобу.

Због тога је примена модела предвиђања само помоћни алат којим се указује на могуће трендове у извозу НВО. Овде није упитна тачност примењеног модела, него је проблем што се на основу података унетих у прорачун чисто математички предвиђају будући трендови. Подаци унети за период 2010–2021. године приказују потпуно слагање са стварним стањем, и констатације у вези с кретањем извоза у наведеним земљама су коректне и исправне. Да ли ће се остварити пад извоза у наведеном периоду 2022–2026. године – није ни важно. Важно је да модел предвиђања даје одређене податке, који могу али и не морају да се поклопе са стварним стањем у овој области. Уосталом, модел предвиђа, а свако предвиђање има одређена ограничења.

VI. ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

Данас се свака пословна активност заснива на тржишним односима и у потпуности зависи од њих. Основни концепт који дефинише суштину тржишних односа је конкуренција. Истраживање, анализа и сагледавање конкурентности важни су за организације и привреду земље у целини. Конкурентност је кључ за постизање високих и стабилних профита, као и за обезбеђење опстанка организација, њихову економску сигурност и одрживи развој. Анализирајући компоненте конкурентности, организације све већу пажњу поклањају приступу усредсређеном на корисника, односно на корисничку услугу као средство за постизање конкурентске предности. Конкуренција приморава организације да стално прате промене понуде и тражње, цене материјалних ресурса, смањују трошкове производње, побољшавају квалитет производа и услуга на тржишту.

Управљање организационом конкурентношћу захтева реструктурирање целокупног система управљања, а посебно његовог стратешког дела. Главни циљ процене конкурентности су идентификовање и процена фактора који утичу на став потрошача (клијената) према организацији и њеним производима (услугама).

У 21. веку конкуренцију покрећу иновације, а у неким областима она се трансформише у хиперконкуренцију. Међутим, када се промени политичко окружење и појача конкуренција за политичку и економску контролу над кључним залихама стратешких ресурса, ова ситуација се може променити. Концепт конкурентности је применљив на различите субјекте привредне активности – на организације, земље, као и на произведена посебна добра. Стога се анализи проблема конкурентности може приступити на различитим нивоима: на макронивоу, на нивоу индустрије, на нивоу сектора (кластера) и на нивоу организације. Овакав приступ претпоставља коришћење одређеног опсега индикатора за сваки ниво анализе, на основу којих се прави поређење. Приликом формирања система индикатора који карактеришу конкурентност робе узима се у обзир комбинација њених квалитетних и трошковних карактеристика које обезбеђују задовољење потреба конкретног купца.

Покретачка снага привреде је увек била и јесте организација (предузеће, компанија, фирма) која обавља производне делатности и пружа услуге, инвестира и отвара радна места. Као резултат глобализације, отварањем унутрашњег тржишта организације се укључују у јединствен економски, информациони и комуникациони простор, што доводи до повећања конкуренције. Сложеност савремених отворених социоекономских система мења тржишно окружење у којем организације покушавају да заузму стабилну позицију.

Реалност глобализационих процеса и константно интензивирање конкуренције захтевају обезбеђење нових приступа и ажурирање пословних стратегија. Утицај информатизације друштва и ширење иновативног развоја макроокружења доводи до потребе да се свака појединачна организација прилагођава савременим захтевима и испуњава их. Само иновативне организације у савременом развоју тржишта могу бити конкурентане и, следствено томе, успешне.

У савременим условима пословања промет наоружања и војне опреме између земаља одвија се у сложеном међународном пословном окружењу. У таквом међународном пословном окружењу промет наоружања је постао вишедимензионална, вишеагенцијска, географска и историјска пракса. Он је вишедимензионалан јер на промет наоружања, у првом реду, утичу економски, политички и војни фактори на светском тржишту. Економска димензија обухвата микроекономске и макроекономске елементе. У микроекономске се убрајају потенцијална технолошка преливања (*spin-off*) и нижи трошкови производње по јединици производа због додатне тражње. Макроекономски су потенцијал за веће запошљавање у одбрамбеној индустрији и национални трговински биланс. Политичку димензију углавном чине домени унутрашње и спољне политике. Што се тиче унутрашње политике, док се увоз наоружања користи у реторици националне безбедности, извоз наоружања може бити предмет политичке погодбе између оружаних лобија и влада. С друге стране, вероватно најистакнутији аспект промета наоружања је његова употреба као дипломатског средства у међународним пословима. Војна димензија је подједнако важна као и друге две димензије. Испоруком или примањем високотехнолошких оружаних платформи земље могу побољшати капацитете одвраћања или пројекције моћи, те променити стратешке услове у различитим регионима света.

Промет НВО у дисертацији анализиран је у периоду Хладног рата и после његовог завршетка. У периоду Хладног рата било је великих турбуленција у промету НВО, у којима су главну реч водили САД и Совјетски Савез (касније Русија). Завршетком Хладног рата знатно је пао обим глобалног промета наоружања. Резултати истраживања у докторској дисертацији су потврдили да су главни узроци пада спољнотрговинског промета наоружања 1990-их година прошлог века били смањени државни расходи за одбрану. Смањење домаћих набавки и промета наоружања генерисало је структурну кризу за одбрамбену индустрију, која је организована у складу са условима високе тражње током Хладног рата. Да би се криза превазишла, у многим националним одбрамбеноиндустријским базама почео је процес приватизације у оквиру неолибералног реструктурирања, посебно централних капиталистичких земаља.

Постепени пораст међународног промета наоружања остварује се тек од 2003. године. Разлози овог пораста нису директно и детаљно проучавани у релевантној научној и стручној литератури. Ипак, глобални рат против тероризма, који је уследио након терористичког напада на САД 11. септембра 2001. године, најбољи је аргумент који се наводи у литератури како би се објаснио узлазни тренд промета наоружања на глобалном плану. Резултати истраживања у докторској дисертацији су потврдили да су САД и њени савезници управо од тог терористичког напада појачали промет наоружања између земаља које су сарађивале у антитерористичкој кампањи. Осим тога, у литератури се повремено наглашавају различити фактори који промовишу или омогућују повећање промета наоружања. Према резултатима истраживања у докторској дисертацији, ти фактори су: глобализација одбрамбене индустрије и војне технологије, слабост међународних механизма контроле наоружања, раширена корупција у сектору наоружања и милитаристичко-репресивни режими у мање развијеним земљама. Сходно томе, на основу аргумената саопштених у докторској

дисертацији може се закључити да је постепени успон међународног промета наоружања после 2003. године вођен системским карактеристикама глобалног капитализма после Хладног рата.

Такође, резултати истраживања су показали да промет наоружања није једноставан процес који се реализује према општеприхваћеним и важећим процедурама. Супротно томе, промет наоружања зависи од више фактора, међу којима су најзначајнији: политички услови, „поштовање људских права“, демократски режими, помоћ савезницима, слабљење руског и кинеског утицаја у појединим регионима света итд. На пад и успон промета наоружања крајем 20. и почетком 21. века утицали су и бројни други фактори, пре свега глобализација у којој су САД и њени западни савезници (првенствено у НАТО-у) покушавали да елиминишу „штетан“ утицај Русије и Кине на тржиштима Источне и Југоисточне Азије, Блиског истока и Африке.

Такође, значајан утицај на пад и успон промета наоружања имали су сукоби и ратна стања у регионима који су захтевали повећани обим промета наоружања. И, коначно, значајан утицај имала је и америчка бирократија која је морала да брине о капацитетима сопствене одбрамбене индустрије, како у контексту безбедности, тако и у економском смислу – остварењу профита који се мери стотинама милијарди долара. Чињеница да су САД дуже од двадесет година прве по уделу у промету наоружања у свету говори да су оне имале и да и даље имају интерес да тај статус одрже и још више повећају свој удео на тржишту НВО. Да би одржале такво стање, САД и њени западни савезници на све начине покушавају да елиминишу све видљивије претње из Русије и Кине, које у производњи и промету наоружања и технолошким иновацијама наступају великим корацима на светском тржишту, посебно у новим моделима, ефикаснијим и јефтинијим системима од америчких, француских или немачких борбених система.

Резултати истраживања у докторској дисертацији су потврдили да је на савремено пословање производима одбрамбене индустрије значајно утицало и међународно пословно окружење, које се у периоду који покрива предмет истраживања знатно променило. То је довело до ситуације и стања у којој компаније домаће одбрамбене индустрије нису биле присутне на ранијим тржиштима и нису остваривале очекиване приходе од промета НВО. Због последица глобализације и променљивог међународног пословног окружења компаније одбрамбене индустрије из Србије нису могле да се врате на раније позиције јер је конкуренција учинила своје. Изостали су пројекти сарадње с већим и технолошки напреднијим земљама, а на место компанија из Србије позиционирале су се Турска, Израел, Сингапур, Украјина, Бугарска, Пољска и друге земље.

Полазећи од теоријских и емпиријских резултата истраживања, може се констатовати да је у потпуности потврђена прва посебна хипотеза истраживања у докторској дисертацији са обе појединачне хипотезе, која је гласила: „*на савремено пословање производима војне индустрије утицали су процеси глобализације и међународно пословно окружење*“.

Познато је да су се готово све међународне политике великих светских центара моћи кроз историју, посебно у постхладноратовском периоду, укрштале и на најокрутнији начин

преламале на централном делу Балкана где је смештена Србија. У таквим историјским околностима Србија има дугу традицију у производњи НВО. Од почетка њеног индустријског развоја у 19. веку, када су ницале фабрике за пешадијско и артиљеријско наоружање, барут и експлозиве и опремана сопствена војска, до данашњих дана, развој одбрамбене индустрије Србије кретао се кроз много фаза – од подизања капацитета до уништења у Првом и Другом светском рату, од поновног подизања после Другог светског рата и респективних резултата у извозу до распада Социјалистичке Федеративне Републике Југославије, од уништења одбрамбене индустрије у НАТО-агресији до опоравка и делимичне консолидације, реструктурирања и модернизације одабраних капацитета. Одбрамбена индустрија Србије је увек била усмерена на опремање сопствене војске, а преостали вишак капацитета усмераван је на производњу за извоз. У оба сегмента, квалитет производа је неспоран, што је омогућило да се производи продају у великом броју земаља.

По престанку Хладног рата настају велике промене на тржишту НВО. Поред смањења издвајања за војне буџете, многе земље не улажу знатна средства у опремање властитих оружаних снага и не модернизују постојеће арсенале. На смањење улагања у одбрамбену индустрију Србије додатно су утицале и ригорозне санкције међународне заједнице на увоз и извоз НВО. У таквој ситуацији, компаније одбрамбене индустрије Србије покушавају да превазиђу готово двадесет година изостанка и наступа на тржиштима која су била традиционална у погледу спољнотрговинског промета НВО из Србије – Блиски исток, Африка и земље Југоисточне Азије. Повратак на та тржишта праћен је великим препрекама у виду политичких условљавања, лимитирања количина и врста производа који су предмет промета, као и промењеног понашања бивших клијената широм света. Будући да су квалитет, традиција и ценовна конкурентност и даље кључне карактеристике производа НВО из Србије, полако се хватао корак за земљама које су заузеле њено место на турбулентном тржишту НВО у свету.

Задатак менаџера у организацијама, посредника и свих укључених у процес производње и промета био је да се поврати нарушени углед, да се вештинама преговарања покаже да су наши производи и даље конкурентни и да задовољавају најоштрије европске и светске критеријуме. У том периоду долази до преоријентације у наступу, у којем се проучавају најновија кретања у области менаџмента, маркетинга, преговарачких вештина и начина презентације производа одбрамбене индустрије. Млади и ничим оптерећени кадрови, факултетски образовани, на различитим позицијама у организацијама приступају тржишту обазриво, али ауторитативно и компетентно. На сајмовима и другим манифестацијама сагледавају начине и могућности наступа поред великог броја конкурената из читавог света, проучавају њихове методе и имплементирају их у сопствене праксе. То доводи до видљивих промена и отварања нових хоризоната за пласман производа домаће одбрамбене индустрије у многим регионима у свету.

Будући да је иманентна карактеристика промета НВО коруптивни карактер пословних аранжмана, склапања уговора и реализације промета, компаније одбрамбене индустрије Србије биле су обазриве у наступу јер су имале искуства са санкцијама, ембаргом и немогућношћу наступа на многим тржиштима. У међувремену, много је урађено на промени

законских оквира извоза НВО и усклађивања с регулативом која важи у овој области у Европској унији. То је обезбедило пласман производа НВО на Западу и на Истоку.

Последњих десетак година компаније одбрамбене индустрије из Србије несметано и без проблема наступају на светском тржишту НВО, склапају уговоре и испоручују уговорене количине и врсте средстава. Узимајући у обзир чињеницу да су производни капацитети и дијапазон производа НВО компанија одбрамбене индустрије лимитирани према врсти и количинама производа, може се констатовати да страни клијенти имају поверење у производе које купују од Србије. То је добра основа за будући наступ на тржиштима јер се референце које су оствариле домаће компаније препознају у светским оквирима.

Будући да су прикупљени подаци у теоријско-емпиријском истраживању потврдили све индикаторе, а они ставове независних и зависних варијабли у све четири појединачне хипотезе истраживања, може се констатовати да је у потпуности потврђена друга посебна хипотеза истраживања да су *„на спољнотрговински промет НВО из Србије утицали специфичности тржишта наоружања, корупција, вештине преговарања и доминантне међународне политике у периоду Хладног рата и у послехладноратовском периоду“*.

После увођења санкција постојећа законска регулатива која се односила на истраживање, развој и производњу НВО, посебно на сегмент промета, у периоду од конституисања СР Југославије, ДЗ Србија и Црна Гора до иступања Црне Горе из Државне заједнице и осамостаљења Србије, почела је да се усаглашава с прописима и сличном регулативом у Европској унији. Тај процес одвијао се више од десет година уз сарадњу са земљама које су већ прошле процес хармонизације прописа. Тако је 2014. године ступио на снагу Закон о извозу и увозу наоружања и војне опреме („Службени гласник РС“, број 107), а 2018. године и Закон о производњи и промету наоружања и војне опреме („Службени гласник РС“, број 36). Донети су нови правилници и уредбе који детаљно регулишу области производње и промета наоружања и војне опреме. У том смислу, за предмет анализе у докторској дисертацији значајан је Закон о спољнотрговинском пословању из 2009. године, иновiran 2015. године.

У хармонизованим законским актима детаљно су одређене надлежности државних институција како би се Србија као земља кандидат за чланство у Европској унији прилагодила постојећој регулативи из ове области. Та усаглашеност је последњих неколико година апострофирана на плану одобрења извоза и бржег и повољнијег склапања пословних аранжмана са земљама широм света.

Резултати истраживања у докторској дисертацији су потврдили да усаглашеност с прописима који важе у Европској унији није спорна. Споран је моменат у домаћем законодавству којим се добијање дозвола условљава многим административним мерама, па се на добијање дозволе за извоз чека дуже од 60 дана (колико је прописано). Због наводног недостатка информација, на неодређено време суспендују се захтеви компанија одбрамбене индустрије или се њихово решавање одуговлачи. Таква пракса у добијању дозвола за промет НВО није добра за посреднике (људе и организације, приватне и државне компаније, мале и велике) јер се губе контакти и време које неумитно пролази. Ниједан потенцијални купац неће разумети да се у послу који је

легалан, без проблематичних ставки у уговору и без слања у санкционисане (под ембаргом) земље, добијање дозволе пролонгира на неодређени период или се обуставља због разлога који се не објашњавају.

Када су због ситуације у многим регионима света производи НВО веома тражена роба, немогућност да се реализују уговори вредни милионе евра (долара) спада у домен неефикасног и нерационалног поступања, које има негативне консеквенце и за купца и за продавца. Купац је заинтересован за одређену робу, ступио је у контакт с посредником у Србији, овај као регистровани учесник за промет НВО у домаћим компанијама одбрамбене индустрије постиже начелан договор, али се на дозволу за извоз и реализацију посла чека дуго. Купац, наравно, не прихвата такво понашање, које није спорно ни по чему осим по роковима издавања дозвола, и одустаје од склапања уговора. На губитку су највише посредник из Србије и компанија одбрамбене индустрије, потенцијални извозник. У ситуацији када компаније одбрамбене индустрије немају много посла на опремању Војске Србије, сваки уговор, на сопствену иницијативу или преко посредника, значи обезбеђење редовних плата, запошљавање капацитета и одрживо пословање. Свако друго понашање повезано је с губицима, прерасподелом финансијских средстава, узимањем кредита за пословну солвентност компанија одбрамбене индустрије итд.

Резултати упоредне анализе регулаторног оквира о промету НВО у Чешкој, Бугарској, Пољској, Босни и Херцеговини и Србији указују на одговорност министарстава и безбедносних служби у спољнотрговинском промету, али и на потребу ефикаснијег и транспарентнијег приступа у решавању захтева за добијање дозвола за извоз НВО и производа двоструке намене. Нарочито интересантан је пример Бугарске, у којој постоји међуресорна комисија која се састаје једном месечно и на основу свих мишљења министарстава и служби безбедности доноси решења. Тако се обезбеђује да извоз НВО може несметано да се обавља уз поштовање свих законских процедура. Томе у прилог говори и чињеница да је Бугарска последњих четири-пет година вишеструко повећала извоз НВО и остварила милијарде долара (евра) прихода. Резултати истраживања у докторској дисертацији су, такође, потврдили да у одобравању дозвола за извоз НВО не треба ублажавати критеријуме и попуштати ако су у питању политички и безбедносни интереси земље, али треба максимално поједноставити процедуре и давање мишљења уколико је промет овим производима легалан, неспоран, очигледан и већ више пута реализован на исти начин.

На основу наведених аргумената и резултата теоријско-емпиријског истраживања може се констатовати да је потврђена трећа посебна хипотеза истраживања која је гласила *„да постојећа међународно правна регулатива о извозу наоружања и војне опреме, као и регулатива анализираних земаља отежавају пословање организација у области промета наоружања и војне опреме“*.

Почетак и трајање специјалне војне операције Русије у Украјини, проблеми између Израела и снага Хамаса и Хезболаха у појасу Газе, стална нетрпељивост између Јемена и Саудијске Арабије, неуралгична подручја у Сирији и Либану или државни удари у Малију, Судану, Централноафричкој Републици, сукоби у Конгу, Сомалији, Нигерији и Еритреји показују сву сложеност војних и политичких фактора у тим деловима света.

Будући да специјална операција у Украјини поред војног има и економски значај (прекид снабдевања европских земаља нафтом и гасом из Русије, прекид извоза житарица и друге робе из Русије и Украјине потребне човечанству за елиминасање глади, те притисци САД и њених савезника да све европске земље уведу санкције Русији) увелико оцртавају тренутну геополитичку ситуацију у којој САД покушавају да задрже статус једине велесиле и намећу своја правила понашања. У том контексту, могуће је разумети чињеницу да вредност помоћи Украјини коју реализују САД, чланице НАТО-а и неке друге земље попут Јапана и Аустралије прелази неколико стотина милијарди долара (евра). У бесомучној трци да се Русија заустави и не нанесе коначан ударац Украјини земље које имају залихе НВО доведене су у ситуацију да морају трошити расположиве ратне материјалне резерве, чиме доводе у питање сопствену одбрану и могућност реаговања на изненадне ситуације.

Са епистемолошког становишта, значајна чињеница произашла из резултата истраживања јесте да од почетка специјалне војне операције није било покушаја мировних решења између Русије и Украјине, а о миру нико и не говори, већ само о помоћи Украјини која на тај начин треба да заустави напредовање Русије по линијама фронта и заузимању територија. Колико је то с политичког и војног становишта спорно говори чињеница да неке земље више немају шта да понуде из арсенала НВО којима располажу. Ту се мисли на „помоћ“ коју могу да пруже Естонија, Литванија, Летонија, Кипар или Малта. Остале мање земље, као што су Словачка, Чешка Република, Хрватска, Словенија, Албанија и Црна Гора нису имале много средстава НВО која би специфицирале као „помоћ“. У таквој геополитичкој, безбедносној и економској ситуацији САД, Немачка, Француска, Велика Британија и Канада испоручују системе које тражи Украјина – ракете великог домета, системе ПВО, тенкове (Абрамс, Леопард, Челенџер или Леклерк), борбена возила пешадије, па се спирала рата не завршава, него још више убрзава и продубљује.

Будући да анализиране земље по капацитетима којима располажу и производима које могу пласирати на тржиште нису у могућности да се позиционирају на другу страну која није Украјина, очекује се да ће наредне две-три године обим њиховог извоза НВО бити мањи. Не узимајући у обзир друга дешавања на тржишту, треба напоменути да ће извоз НВО из Чешке Републике, Бугарске и Пољске бити додатно отежан јер се за „помоћ“ Украјини не добијају одговарајућа новчана средства, пошто је то „солидрана помоћ“ чланица НАТО-а и Европске уније.

У случају Србије и Босне и Херцеговине ситуација је другачија. Ниједна од ових земаља није увела санкције Русији, не извози НВО у Украјину и на тај начин се не солидарисхе са захтевом САД и савезника да се прикључе колективној одбрани од „руске пошести“. Положај Србије у том контексту је двоструко тежи јер Русија и Украјина нису признале тзв. Косово. Испорука или било каква помоћ у наоружању и војној опреми једној од земаља у сукобу трепирала би се као непријатељски чин, што је контрапродуктивно не само због евентуалних губитака новчаних средстава него и међународног положаја и статуса Србије.

На основу откривених трендова и прогнозираних параметара извоза НВО у узорку анализираних земаља (Чешка Република, Бугарска, Пољска, Босна и Херцеговина и Србија) очигледно је да ће у овим земљама у периоду 2022–2026. године доћи до пада извоза НВО. На такву прогнозу стања у спољнотрговинском промету НВО, пре свега, утицаће политичка ситуација у свету, посебно у зонама сукоба. Извоз НВО из анализираних земаља биће отежан и с претпоставком да неће достићи нивое извоза пре почетка специјалне војне операције у Украјини. Разлог за такво стање извоза треба тражити у чињеници да САД утичу на све токове и начине испоруке НВО Украјини. Земље потенцијални извозници нису више у ситуацији да самостално одређују приоритете, већ им те приоритете намећу САД. Дакле, могућност пласмана својих производа НВО лимитирана је захтевима Украјине, које она не испоручује директно осталим чланицама Европске уније и НАТО-а, већ само САД. У таквим условима земље чланице Европске уније почеле су да рedefинишу националне одбрамбене приоритете, опремају и модернизују оружане снага новим средствима и системима НВО.

Са становишта Србије, резултати истраживања у докторској дисертацији су потврдили да прокламовани статус неутралности Србије није био сметња промету НВО. То потврђује чињеница да компаније одбрамбене индустрије Србије извозе своје производе у готово све земље света и да су њени купци и земље НАТО-а.

На основу наведених аргумената и добијених резултата истраживања може се констатовати да су у потпуности потврђене четврта посебна хипотеза истраживања и обе појединачне хипотезе која је гласила *„на основу анализе параметара стварног стања спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме у Чешкој Републици, Бугарској, Пољској, Босни и Херцеговини и Србији за период 2010–2022. године, може се очекивати да ће у средњорочном периоду развоја ових земаља 2022–2026. године доћи до даљег тренда смањења извоза наоружања и војне опреме“*.

Полазећи од резултата истраживања до којих се дошло у генерализацији емпиријских налаза у пет анализираних земаља (Чешка Република, Бугарска, Пољска, Босна и Херцеговина и Србија), може се закључити да добијени налази представљају скроман допринос научној анализи спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме, којим се попуњава велика празнина у домаћој научној и стручној литератури.

У доказивању генералне хипотезе истраживања од које се пошло у докторској дисертацији систем повезаних и потврђених посебних хипотеза преузео је функцију аргумената који у улози индикатора повезаних с подацима и чињеницама добијеним из резултата теоријско-емпиријског истраживања у потпуности конфирмирају генералну хипотезу истраживања, која је гласила: *„међународни положај Србије, искуства из прошлости у погледа санкција, те прокламовани статус неутралности Србије утичу на спољнотрговинско пословање компанија и организација за производњу и промет наоружања и војне опреме“*.

Такође, полазећи од дедуктивно изведених закључака, те мултидисциплинарности, сложености и актуелности предмета докторске дисертације који није потпуније истраживан у

Србији и њеном ближем и даљем окружењу, као и од чињенице да о спољнотрговинском промету НВО постоји релативно скроман фонд научних сазнања, може се констатовати да резултати истраживања у докторској дисертацији представљају значајан допринос теорији и друштвеној пракси промета наоружања и војне опреме и производа двоструке намене.

Будући да у научноистраживачким радовима никада није анализирано пословање организација (компанија, предузећа, фирми) одбрамбене индустрије у савременим условима, нарочито није сагледавана студија случаја спољнотрговински промет наоружања и војне опреме, с доста аргумената може се констатовати да овако одређен предмет истраживања докторске дисертације представља оригиналну истраживачку идеју, значајну за развој научних области економских, политичко-правних и безбедносних наука.

Научни допринос резултата истраживања у докторској дисертацији огледа се у следећим непобитним чињеницама.

- Прво, у дисертацији су извршене научна дескрипција, класификација и научно објашњење савремених услова пословања организација у глобализованом свету, у којима је присутна немилосрдна конкуренција, нарочито у војноиндустријским организацијама у којима се производи и прометује наоружање и војна опрема.
- Друго, у дисертацији су научно објашњене специфичности тржишта наоружања и војне опреме кроз новију историјску периодизацију засновану на утврђеним трендовима пословања у периоду Хладног рата, послехладноратовском периоду и периоду пословања у савременим условима.
- Треће, у дисертацији је применом оперативне методе анализе садржаја правних докумената и општенаучне упоредно-правне методе научно описана и анализирана правна регулатива из области спољнотрговинског промета наоружања и војне опреме у земљама чланицама Европске уније (Чешка Република, Бугарска, Пољска) и земљама које су у процесу приступања Европској унији (Србија и Босна и Херцеговина). Поређењем правних решења и процедура у наведеним земљама сагледани су начини на које свака земља решава захтеве за добијање дозвола за спољнотрговински промет наоружања и војне опреме, шта су предности а шта недостаци постојећих решења и на који начин је могуће прилагодити или учинити ефикаснијим процес издавања дозвола у Србији.
- Четврто, у емпиријском истраживању извршена је анализа глобалног извоза наоружања и војне опреме, са оствареним прометом у свакој од наведених земаља, а математичким прорачунима утврђени су трендови реалног стања, те односи и везе у сфери промета наоружања и војне опреме од 2010. до 2021. године, с предикцијом понашања од 2022. до 2026. године.

VII. ЛІТЕРАТУРА

- Acemoglu, D., Golosov, M., Tsyvinski, A., Yared, P. (2012). A dynamic theory of resource wars. *The Quarterly Journal of Economics*, 127 (1), 283–331.
- Acemoglu, D., Robinson, J. A. (2005). *Economic origins of dictatorship and democracy*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Acemoglu, D., Robinson, J. A. (2006). Economic backwardness in political perspective. *American Political Science Review*, 100 (1), 115–131.
- Adizes, I. (2009). *How to manage in times of crisis*, Asee, Novi Sad.
- Akerman, A., Seim, A. L. (2014). The global arms trade network 1950–2007. *Journal of Comparative Economics*, 42 (3), 535–551.
- Akdan, T. (2020). *Cold War and Turkey's Orientation to the West*. Yordam Kitap, Istanbul.
- Alic, J. A. (2007). *Trillions for Military Technology: How the Pentagon Innovates and Why It Costs So Much*, Palgrave Macmillian, New York.
- Alvesson, M., Sveningsson, S. (2008). *Changing organizational culture, cultural change work in progress*. Routledge, London.
- Andersen, T. B., Bentzen, J., Dalgaard, C.-J., Selaya, P. (2011). Does the internet reduce corruption? evidence from us states and across countries. *The World Bank Economic Review*, 25 (3), 387–417.
- Anderson, T. G., Bollerslev, T., Meddahi, N. (2004). Analytical evaluation of volatility forecasts. *International Economic Review*, 45 (4), 1079–1110.
- Anderson, D., Anderson, L. (2001). *Beyond Change Management*, Jossey Bass, San Francisco.
- Anderton, C. (1995). Economics of arms trade. *Handbook of Defense Economics*, 1, 523–561.
- Anderton, C. et al. (1996). What can international trade theory say about conventional arms trade? *Peace Economics, Peace Science, and Public Policy*, 4(1–2), 7–30.
- Angeletos, G.-M., Hellwig, C., Pavan, A. (2006). Signaling in a global game: Coordination and policy traps. *Journal of Political Economy*, 114 (3), 452–484.
- Applegate, L.M, Austin, R.D, McFarlan, F.W. (2002). *Creating Business Advantage in the Information Age*, McGraw-Hill, Boston.
- Armstrong, M. (2009). *Armstrong's handbook of management and leadership, a guide to managing for results*, 2nd edition, Kogan Page, London.
- Armstrong, M. (2010). *Armstrong's essential human resource management practice, a guide to people management*, Kogan Page, London.

- Armstrong, M. (2012). *Armstrong's handbook of human resource management practice*, 12th edition, Kogan Page, London.
- Baker, S., Green, H. (2005). *Blogs Will Change Your Business*, *BusinessWeek*, 2 May, 57–67.
- Baliga, S., Sjostrom, T. (2004). Arms races and negotiations. *The Review of Economic Studies*, 71 (2), 351–369.
- Barsky, R. B., Kilian, L. (2004). Oil and the macroeconomy since the 1970s. *Journal of Economic Perspectives*, 18 (4), 115–134.
- Bartley, J., Marcus, P. B., Massimiliano, C., Mombert, H., Piermartini, R. (2015). *The Role of Trade in Ending Poverty*. World Trade Organization, Geneva.
- Basedau, M., Lay, J. (2009). Resource curse or rentier peace? The ambiguous effects of oil wealth and oil dependence on violent conflict. *Journal of Peace Research*, 46 (6), 757–776.
- Basher, S. A., Haug, A. A., Sadorsky, P. (2012). Oil prices, exchange rates and emerging stock markets. *Energy Economics*, 34 (1), 227–240.
- Bates, R. H. (2001). *Prosperity and violence—the political economy of violence*. New York.
- Bauernschuster, S., Falck, O., Woessmann, L. (2014). Surfing alone? The internet and social capital: Evidence from an unforeseeable technological mistake. *Journal of Public Economics*, 117, 73–89.
- Bazzi, S., Blattman, C. (2014). Economic shocks and conflict: Evidence from commodity prices. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 6 (4), 1–38.
- Besley, T. J., Persson, T. (2008). *The incidence of civil war: Theory and evidence*. National Bureau of Economic Research (NBER). Cambridge.
- Besley, T. J., Persson, T. (2011). The logic of political violence. *The Quarterly Journal of Economics*, 126 (3), 1411–1445.
- Blainey, G. (1988). *Causes of war*. Simon and Schuster. New York.
- Blanton, S. L. (2005). Foreign policy in transition? human rights, democracy, and us arms exports. *International Studies Quarterly*, 49 (4), 647–667.
- Blattman, C., Miguel, E. (2010). Civil war. *Journal of Economic literature*, 48 (1), 3–57.
- Blomberg, B., Tocoian, O. (2013). *Terrorism and arms trade*. Claremont McKenna College.
- Boix, C., Svolik, M. W. (2013). The foundations of limited authoritarian government: Institutions, commitment, and power-sharing in dictatorships. *The Journal of Politics*, 75 (2), 300–316.
- Bollerslev, T. (1986). Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, 31 (3), 307–327.
- Bove, V., Deiana, C., Nistic, R. (2018). Global arms trade and oil dependence. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 34 (2), 272–299.
- Bove, V., Efthyvoulou, G., Navas, A. (2017). Political cycles in public expenditure: Butter vs guns. *Journal of Comparative Economics*, 45 (3), 582–604.

- Bradley, S.P, Madnick, S.E, Kim, C. (2016). *Digital Business*. Chicago Business Press, Chicago.
- Brady, H. E., Verba, S., Schlozman, K. L. (1995). Beyond ses: A resource model of political participation. *American Political Science Review*, 89 (2), 271–294.
- Brauer, J. (2007). Arms industries, arms trade, and developing countries. *Handbook of Defense Economics*, 2 , 973–1015. Elsevier, Amsterdam.
- Brooks, S. G., Wohlforth, W. C. (2008). *World out of balance: international relations and the challenge of american primacy*. Princeton University Press.
- Brunnschweiler, C. N., Bulte, E. H. (2009). Natural resources and violent conflict: resource abundance, dependence, and the onset of civil wars. *Oxford Economic Papers*, 61 (4), 651–674.
- Campante, F., Durante, R., Sobbrío, F. (2017). Politics 2.0: The multifaceted effect of broadband internet on political participation. *Journal of the European Economic Association*, 16 (4), 1094–1136.
- Carlsson, H., Van Damme, E. (1993). Global games and equilibrium selection. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 989–1018.
- Caselli, F., Morelli, M., Rohner, D. (2015). The geography of interstate resource wars. *The Quarterly Journal of Economics*, 130 (1), 267–315.
- Caselli, F., Tesei, A. (2016). Resource windfalls, political regimes, and political stability. *Review of Economics and Statistics*, 98 (3), 573–590.
- Cavatorta, E., Smith, R. (2017). Factor models in panels with crosssectional dependence: an application to the extended sipri military expenditure data. *Defence and Peace Economics*, 28 (4), 437–456.
- Chassang, S., Miquel, G. P. I. (2010). Conflict and deterrence under strategic risk. *The Quarterly Journal of Economics*, 125 (4), 1821–1858.
- Chomsky, N. (2004). *War Crimes and Imperial Fantasies: Noam Chomsky Interviewed By David Barsamian*. *International Socialist Review*, 37.
- Clausewitz, C. v. (1976). *On war*. Princeton University Press, Princeton.
- Collier, P., Hoeffler, A. (2004). Greed and grievance in civil war. *Oxford Economic Papers*, 56 (4), 563–595.
- Collier, P., Hoeffler, A. (2005). Resource rents, governance, and conflict. *Journal of Conflict Resolution*, 49 (4), 625–633.
- Comola, M. (2012). Democracies, politics, and arms supply. *Review of International Economics*, 20 (1), 150–163.
- Coovert, M. D, Thompson, L. F. (2014a). *The Psychology of Workplace Technology*, Routledge, New York.

- Coovert, M. D, Thompson, L. F. (2014b). Toward a synergistic relationship between psychology and technology, see: Coovert & Thompson 2014a, pp. 1–17
- Corden, W. M. (1984). Booming sector and dutch disease economics: survey and consolidation. *Oxford Economic Papers*, 36 (3), 359–380.
- Cordesman, A. H. (1999). *Geopolitics and energy in the middle east*. Center for Strategic and International Studies. Washington DC.
- Corsi, F. (2009). A simple approximate long-memory model of realized volatility. *Journal of Financial Econometrics*, 7 (2), 174–196.
- Cotet, A. M., Tsui, K. K. (2013). Oil and conflict: What does the cross country evidence really show? *American Economic Journal: Macroeconomics*, 5 (1), 49–80.
- Coulter, M. (2010). *Strategic management at work*, Data Status, Beograd.
- Crawford, J. (2013). *Building and effective change management organisation*. CreateSpace Independent Publishing Platform, Scotts Valley.
- Dancy, G. (2011). 20 choice and consequence in strategies of transitional justice. *The Handbook on the Political Economy of War*, 397. Elsevier, Amsterdam.
- Danilović, N., Gordić, M. (2008). Korupcija u sistemu bezbednosti. *Y: Korupcija i ljudska prava (ur. Sreto Nogo)*. Međunarodni tematski naučni skup, 20–24. maj 2008. Beograd: Udruženje za međunarodno krivično pravo i „INTERMAX“.
- De Mesquita, E. B. (2010). Regime change and revolutionary entrepreneurs. *American Political Science Review*, 104 (3), 446–466.
- Devarajan, S. (2016). An exposition of the new strategy, promoting peace and stability in the middle east and north africa. Working Paper 102936. World Bank. Washington DC.
- Dewhurst, M, Willmott, P. (2014). Manager and machine: the new leadership equation. *McKinsey Quarterly*, September.
- Drucker, P. (2004). What Makes an Effective Executive, *Harvard Business Review*, 82 (June 2004): 58.
- Edmond, C. (2013). Information manipulation, coordination, and regime change. *Review of Economic Studies*, 80 (4), 1422–1458.
- Elder, J., & Serletis, A. (2010). Oil price uncertainty. *Journal of Money, Credit and Banking*, 42 (6), 1137–1159.
- Elliott, G., Rothenberg, T. J., Stock, J. H. (1992). Efficient tests for an autoregressive unit root. National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge.
- Enikolopov, R., Petrova, M., Sonin, K. (2018). Social media and corruption. *American Economic Journal: Applied Economics*, 10 (1), 150–174.
- Enikolopov, R., Petrova, M., Zhuravskaya, E. (2011). Media and political persuasion: Evidence from Russia. *American Economic Review*, 101 (7), 3253–85.

- Fearon, J. D. (1995). Rationalist explanations for war. *International Organization*, 49(3), 379–414.
- Fearon, J. D. (2005). Primary commodity exports and civil war. *Journal of Conflict Resolution*, 49 (4), 483–507.
- Fearon, J. D., Laitin, D. D. (2003). Ethnicity, insurgency, and civil war. *American Political Science Review*, 97 (1), 75–90.
- Ferderer, J. P. (1996). Oil price volatility and the macroeconomy. *Journal of Macroeconomics*, 18 (1), 1–26.
- Ferguson, N. (2002). *The cash nexus: money and power in the modern world, 1700-2000*. Basic Books. New York.
- Flores, T. E., Nooruddin, I. (2011). Credible commitment in postconflict recovery. *The Handbook on the Political Economy of War*. Edward Elgar, London.
- Foust, D. (2004). Gone Flat. *BusinessWeek*, 20 December, 76–82.
- Garcia Alonso, M. D., Levine, P. (2007). Arms trade and arms races: A strategic analysis. *Handbook of Defense Economics*, 2 , 941–971.
- Garfinkel, M. R. (1990). Arming as a strategic investment in a cooperative equilibrium. *The American Economic Review*, 50–68.
- Garfinkel, M. R., Skaperdas, S. (2000). Conflict without misperceptions or incomplete information: how the future matters. *Journal of Conflict Resolution*, 44 (6), 793–807.
- Garfinkel, M. R., Skaperdas, S. (2007). Economics of conflict: An overview. *Handbook of Defense Economics*, 2 , 649–709. Elsevier, Amsterdam.
- Gately, D., Huntington, H. G. (2002). The asymmetric effects of changes in price and income on energy and oil demand. *The Energy Journal* , 19–55.
- Gavazza, A., Nardotto, M., Valletti, T. (2015). Internet and politics: Evidence from UK local elections and local government policies. *DIW Discussion Paper 1691*, Berlin.
- Goldstein, I., Pauzner, A. (2005). Demand–deposit contracts and the probability of bank runs. *The Journal of Finance*, 60 (3), 1293–1327.
- Grossman, H. I. (1991). A general equilibrium model of insurrections. *The American Economic Review*, 912–921.
- Grossman, H. I. (1999). Kleptocracy and revolutions. *Oxford Economic Papers*, 51(2), 267–283.
- Guo, H., Kliesen, K. L., et al. (2005). Oil price volatility and us macroeconomic activity. *Review-Federal Reserve Bank of Saint Louis*, 87 (6), 669.
- Hamilton, J. D. (2009). Causes and consequences of the oil shock of 2007-08. *National Bureau of Economic Research (NBER)*, Cambridge.
- Hancock, P.A. (2014). Human factors, see Coover & Thompson 2014a, pp. 149–61.

- Harkavy, R. E. (1975). *The arms trade and international systems*. Ballinger Publishing, Cambridge.
- Hartley, T., Russett, B. (1992). Public opinion and the common defense: who governs military spending in the United States? *American Political Science Review*, 86 (4), 905–915.
- Hechter, M., Vidal-Aparicio, O. (2011). 21 dynamics of military occupation. *The Handbook on the Political Economy of War*. Edward Elgar, Lonon.
- Hirshleifer, J. (1988). The analytics of continuing conflict. *Synthese*, 76 (2), 201–233.
- Hirshleifer, J. (1991). The technology of conflict as an economic activity. *The American Economic Review*, 81 (2), 130–134.
- Hirshleifer, J. (1995). Theorizing about conflict. *Handbook of Defense Economics I*, 165–189. Elsevier, Amsterdam.
- Hirshleifer, J. (2001). *The dark side of the force: Economic foundations of conflict theory*. Cambridge University Press.
- Horn, M. K. (1999). Giant fields 1868-2003 (CD). Giant oil and gas fields of the decade, 78.
- Hyman, D. N. (2014). *Public finance: A contemporary application of theory to policy*. Cengage Learning, Boston.
- Jackson, M. O., Morelli, M. (2011). The reasons for wars: an updated survey. *The Handbook on the Political Economy of War*. Edward Elgar, London.
- Joes, A. J. (2015). *America and guerrilla warfare*. University Press of Kentucky.
- Jones, P. R. (1999). Rent seeking and defence expenditure. *Defence and Peace Economics*, 10 (2), 171–190.
- Keohane, R. O. (2005). *After hegemony: Cooperation and discord in the world political economy*. Princeton University Press.
- Kilian, L. (2009). Not all oil price shocks are alike: Disentangling demand and supply shocks in the crude oil market. *American Economic Review*, 99 (3), 1053–69.
- Kilian, L. (2011). *Structural vector autoregressions*. Cambridge University Press.
- Kinsella, D. (2011). 12 the arms trade. *The Handbook on the Political Economy of War*. Edward Elgar, London.
- Klare, M. (2002). *Resource wars: the new landscape of global conflict*. Macmillan Publisher, New York.
- Kollias, C., Sirakoulis, K. (2002). Arms racing and the costs of arms imports: A stochastic model. *Defence and Peace Economics*, 13 (2), 137–143.
- Kotler, F. (2004). *How to create, acquire and dominate the market*. Adizes, Novi Sad.
- Kotter, J. (1996). *Leading Change*. Harvard Business School Press, Boston.

- Kotter, J. (2007). Leading change. *Harvard Business Review*. Available from: www.hbrreprints.org [15 January 2007].
- Koubi, V., Spilker, G., Bohmelt, T., & Bernauer, T. (2014). Do natural resources matter for interstate and intrastate armed conflict? *Journal of Peace Research*, 51 (2), 227–243.
- Krause, K. (1995). *Arms and the state: patterns of military production and trade* (Vol. 22). Cambridge University Press.
- Larsson, T. (2001). *The Race to the Top: The Real Story of Globalization*. CATO Institute, Washington, DC.
- Ledez, R. (2008). *Change management: getting a tuned up organization*. European Management Development Centre, Brussels.
- Lei, Y.-H., Michaels, G. (2014). Do giant oilfield discoveries fuel internal armed conflicts? *Journal of Development Economics*, 110 , 139–157.
- Levine, P., Sen, S., Smith, R. (1994). A model of the international arms market. *Defence and Peace Economics*, 5 (1), 1–18.
- Levine, P., Smith, R. (1997). The arms trade and the stability of regional arms races. *Journal of Economic Dynamics and Control* , 21 (2-3), 631–654.
- Levine, P., Smith, R. (2000). The arms trade game: from laissez-faire to a common defence policy. *Oxford Economic Papers*, 52 (2), 357–380.
- Levy, J. S. (2015). *War in the modern great power system: 1495–1975*. University Press of Kentucky.
- Levy, J. S., Thompson, W. R. (2011). *Causes of war*. John Wiley & Sons, New York.
- Logan, J., Preble, C. (2011). 19 fixing failed states: a dissenting view. *The Handbook on the Political Economy of War*. Edward Elgar, London.
- Malinowski, B. (1941). An anthropological analysis of war. *American Journal of Sociology*, 46 (4), 521–550.
- Marshall, M. G., Gurr, T. R., Jagers, K. (2017). Polity IV Project. *Political Regime Characteristics and Transitions, 1800–2017. Dataset Users' Manual*. Center for Systemic Peace, Louisville.
- Matović, J. (2003). *Vojni poslovi Jugoslavije i svet XX veka*. Tetra GM d.o.o. Beograd.
- McCarthy, C., Eastman, M. (2010). *Change Management Strategies for an Effective EMR Implementation*. Routledge, New York.
- Mehlum, H., Moene, K., Torvik, R. (2006). Institutions and the resource curse. *The economic Journal* , 116 (508), 1–20.
- Miguel, E., Satyanath, S., Sergenti, E. (2004). Economic shocks and civil conflict: An instrumental variables approach. *Journal of Political Economy*, 112 (4), 725–753.

- Miner, L. (2015). The unintended consequences of internet diffusion: Evidence from malaysia. *Journal of Public Economics*, 132, 66–78.
- Mintzberg, H. (2002). Educating Managers Beyond Borders, *Academy of Management Learning and Education*, September, 64–76.
- Montalvo, J. G., Reynal-Querol, M. (2005). Ethnic polarization, potential conflict, and civil wars. *American Economic Review*, 95 (3), 796–816.
- Morris, S., Shin, H. (2001). Rethinking multiple equilibria in macroeconomic modeling, in *NBER Macroeconomics Annual 2000*, volume 15. MIT Press, Cambridge.
- Morris, S., Shin, H. S. (1998). Unique equilibrium in a model of selffulfilling currency attacks. *American Economic Review*, 587–597.
- Murray, A. (2015). The new industrial revolution, *Fortune*, May 1, p. 6.
- Myerson, R. B., Satterthwaite, M. A. (1983). Efficient mechanisms for bilateral trading. *Journal of Economic Theory*, 29 (2), 265–281.
- Nelson, D. B. (1991). Conditional heteroskedasticity in asset returns: A new approach. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 347–370.
- Nickolas, F. (2010). *Change Management 101, A Primer*. Distance Consulting.
- Øberg, J. (1976). *Arms trade registers: The arms trade with the third world*: Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI). Stocholm.
- Obstfeld, M. (1996). Models of currency crises with self-fulfilling features. *European Economic Review*, 40 (3-5), 1037–1047.
- Owen, N. A., Inderwildi, O. R., King, D. A. (2010). The status of conventional world oil reserves: hype or cause for concern? *Energy Policy*, 38 (8), 4743–4749.
- Palmer, G., dOrazio, V., Kenwick, M., Lane, M. (2015). The mid4dataset, 2002–2010: Procedures, coding rules and description. *Conflict Management and Peace Science*, 32 (2), 222–242.
- Pamp, O., Rudolph, L., Thurner, P. W., Mehlretter, A., Primus, S. (2018). The build-up of coercive capacities: Arms imports and the outbreak of violent intrastate conflicts. *Journal of Peace Research*, 55 (4), 430–444.
- Pesaran, M. H., Smith, R., Akiyama, T. (1998). *Energy demand in asian developing economies*. Oxford University Press.
- Pierskalla, J. H., Hollenbach, F. M. (2013). Technology and collective action: The effect of cell phone coverage on political violence in africa. *American Political Science Review*, 107 (2), 207–224.
- Pindyck, R. S. (1990). *Irreversibility, uncertainty, and investment*. National Bureau of Economic Research (NBER). Cambridge.
- Porter, M. (2001). Strategy and the Internet. *Harvard Business Review*, March, 63–78.

- Porter, M. E. (2007). *Competitive advantage*. Asee Books, Novi Sad.
- Porter, M. E. (2008). *On competitiveness*. FEFA, Beograd.
- Poutvaara, P., Agener, A. (2011). *The political economy of conscription*. *The Handbook on the Political Economy of War*. Edward Elgar, London.
- Powell, R. (2002). Bargaining theory and international conflict. *Annual Review of Political Science*, 5 (1), 1–30.
- Powell, R. (2006). War as a commitment problem. *International Organization*, 60 (1), 169–203.
- Radić, V. (2014). *Upravljanje rizicima u vojnoj industriji*. Copy planet, Beograd.
- Radić, V., Radić, N. (2018). Ekonomski aspekti i nacionalna samodovoljnost odbrambene industrije Srbije. *Vojno delo*, 4, 162-179.
- Radić, N., Radić, V. (2018). Strane investicije u odbrambenu industriju Srbije. *Vojno delo*, 2018, 5, 163–190.
- Radić, N., Radić, V. (2018). Restrukturiranje i konkurentnost preduzeća odbrambene industrije Srbije. *Vojno delo*, 6, 191–216.
- Radić, N., Radić, V. (2020). Foreign Direct Investments in Serbia's Defense Industry and National Security. 2nd International Conference "Science, Education, Technology and Innovation – SETI II 2020", Proceedings, Belgrade, 651–663.
- Robbins, S., DeCenzo, D. (2008). *Fundamentals of Management, Essential concepts and Applications*. Pearson Prentice Hall, New York.
- Rodrik, D. (2001). *The global governance of trade as if development really mattered*. Background paper for the Trade and Sustainable Human Development Project, UNDP, New York.
- Rohner, D. (2011). Reputation, group structure and social tensions. *Journal of Development Economics*, 96 (2), 188–199.
- Ross, M. L. (1999). The political economy of the resource curse. *World Politics*, 51 (2), 297–322.
- Ross, M. L. (2003a). The natural resource curse: How wealth can make you poor. *Natural resources and violent conflict: options and actions*, 17–42.
- Ross, M. L. (2003b). Oil, drugs, and diamonds: How do natural resources vary in their impact on civil war. *Beyond greed and grievance: The Political Economy of Armed Conflict*, 47–70.
- Ross, M. L. (2004). How do natural resources influence civil war? Evidence from thirteen cases. *International Organization*, 58 (1), 35–67.
- Ross, M. L. (2008). Blood barrels-why oil wealth fuels conflict. *Foreign Affairs*, May/June, 1-7.
- Russett, B. (1982). Defense expenditures and national well-being. *American Political Science Review*, 76 (4), 767–777.

- Russett, B., Oneal, J. R. (1990). *Triangulating peace: Democracy, interdependence, and international organizations* (Vol. 9). Norton, New York.
- Sachs, J. D., Warner, A. M. (2001). The curse of natural resources. *European Economic Review*, 45 (4–6), 827–838.
- Shughart, W. F., William, F. et al. (2011). *Terrorism in rational choice perspective*. The Handbook on the Political Economy of War. Edward Elgar, London.
- Skaperdas, S. (1992). Cooperation, conflict, and power in the absence of property rights. *The American Economic Review*, 720–739.
- Skaperdas, S. (2008). An economic approach to analyzing civil wars. *Economics of Governance*, 9 (1), 25–44.
- Smajilović, E., Radić, V., Radić, N. (2023). Principles of Quality and Business Excellence in Foreign Trade in Armaments and Military Equipment, 11. International Conference "The quality system is a condition for successful business and competitiveness", Kopaonik, Proceedings, 47–56.
- Smajilović, E., Radić, V., Radić, N. (2023). Behavior of Managers in Conditions of Uncertainty, 96th ESD International Scientific Conference on Economic and Social Development – "Era of Global Crises" – Belgrade, Proceedings, 156–165.
- Smajilović, E., Radić, N., Radić, V. (2024). Uticaj političkih odnosa na spoljnotrgovinski promet proizvoda posebne namene, *Oditor*, 10(3), prihvaćeno za objavljivanje.
- Smith, R., Tasiran, A. (2005). The demand for arms imports. *Journal of Peace Research*, 42 (2), 167–181.
- Smith, R., Tasiran, A. (2010). Random coefficients models of arms imports. *Economic Modelling*, 27 (6), 1522–1528.
- Stamatović, A. (2001). *Vojna privreda druge Jugoslavije (1945–1991)*. Vojnoizdavački zavod, Beograd.
- Stephen, M., Shin, H. S. (2003). *Global games: theory and applications*. In *Advances in economics and econometrics, theory and applications* (Vol. 1). Cambridge University Press.
- Stern, D. I., Kander, A. (2012). The role of energy in the industrial revolution and modern economic growth. *The Energy Journal*, 125–152.
- Thompson, A. A., Strickland, A. J., Gamble, J. E. (2007). *Crafting and Executing Strategy: The Quest for Competitive Advantage: Concepts and Cases*. McGraw-Hill Irwin Publisher, New York.
- Toft, M. D. (2006). Issue indivisibility and time horizons as rationalist explanations for war. *Security Studies*, 15 (1), 34–69.
- Todorović, J. (2003). *Strategic and operational management*. Conzit, Beograd.
- Unkovic, M. (2010). *Međunarodna ekonomija*, Univerzitet Singidunum, Beograd.

Vukadinović, R. (2001). *Međunarodni politički odnosi*. Agencija za komercijalnu djelatnost, Zagreb.

Walter, B. F. (1999). Designing transitions from civil war: Demobilization, democratization, and commitments to peace. *International Security*, 24 (1), 127–155.

Warneryd, K. (2012). Informational aspects of conflict. *The Oxford Handbook of the Economics of Peace and Conflict*, Oxford.

Weber, J., Therese, A. (2005). How the Net Is Remaking the Mall. *Business Week*, 60–61.

Weede, E. (1995). Economic policy and international security: Rent-seeking, free trade and democratic peace. *European Journal of International Relations*, 1 (4), 519–537.

Wrigley, E. A. (1990). *Continuity, chance and change: The character of the industrial revolution in England*. Cambridge University Press, Cambridge.

Wooldridge, A. (2015). The Icarus syndrome meets the wearable revolution. *Korn/Ferry Briefings Talent Leadership*, 6:27–33.