

УДК: 339.727.22:348.245(487.11)

Biblid 1451-3188, 17 (2018)

Год XVII, бр. 64, стр. 175–188

Изворни научни рад

СТРАНА УЛАГАЊА У ОДБРАМБЕНУ ИНДУСТРИЈУ СРБИЈЕ – ПОЛИТИЧКЕ И БЕЗБЕДНОСНЕ ИМПЛИКАЦИЈЕ У КОНТЕКСТУ ЕВРОПСКИХ ИНТЕГРАЦИЈА

Владо РАДИЋ

Никола РАДИЋ¹

Апстракт: Одбрамбена индустрија Србије представља респектабилан национални капацитет чија се развојна улога састоји у трајном повећању извоза и обезбеђењу националне самодовољности неопходне за потребе система одбране. Иако је у последње две-три деценије одбрамбена индустрија прошла кроз велика искушења, она је показала изузетну виталност на међународном тржишту. Ова индустрија има потенцијал да се развија високом стопом раста и у условима придруживања Србије тржишту Европске уније, а на шта упућују одређени економски параметри, висок квалитет производа, ценовна конкурентност, специфична технолошка знања и богато производно искуство, те велико интересовање страних купаца. Са новим *Законом о производњи и промету наоружања и војне опреме* Србија је направила искорак којим њена предузећа из одбрамбене индустрије могу изаћи на тржиште Европске уније и друга светска тржишта. Аутори овог рада посветили су пажњу политичким и безбедносним импликацијама страних улагања у српску одбрамбену индустрију фокусирајући се на контекст који ове инвестиције могу имати на процес европских интеграција.

Кључне речи: Одбрамбена индустрија, страна улагања, Европска унија, Србија, безбедност.

¹ Висока школа за пословну економију и предузетништво, Београд.
E-mail: vlado.radic@vektor.net

1) УВОД

Предузећа одбрамбене индустрија Србије сусрећу се са великим искушењима више од тридесет година, што их је често доводило у незавидан положај, претећи потпуном гашењу. Посебно велики утицај на статус предузећа и њихово нормално функционисање имала је НАТО агресија 1999. године и уништење готово свих производних капацитета. Огромне материјалне штете и немогућност предузећа да самостално реше проблеме нагомиланих дугова, губитак тржишних позиција, одлазак квалификоване радне снаге, као и недостатак инвестиција, учинили су пословање предузећа још тежим, некада чак и немогућим. Последњих неколико година, положај предузећа се побољшао, остварују се позитивни пословни резултати, запошљавају се нови радници, сваке године повећава се извоз, а послови се уговарају и до две године унапред. Квалитет, ценовна конкурентност и препознатљивост средстава наоружања и војне опреме (НВО) предузећа одбрамбене индустрије Србије омогућили су повратак на бивша и продор на страна тржишта, тако да је извоз у 2017. години био око 600 милиона долара. Инвестиције реда 120 милиона евра у последње две-три године, које је Влада Републике Србије уложила за модернизацију капацитета и повећање конкурентности, допринеле су опоравку и дале снажан импулс побољшању тржишног положаја. Међутим, држава више није у могућности да улаже велика средства, па је доношење новог *Закона о производњи и промету наоружања и војне опреме*, у коме постоје одредбе о могућности страних улагања у предузећа одбрамбене индустрије, изазвало велико интересовање домаће јавности. Колико год се стране инвестиције третирале као неопходност за реиндустријализацију српске привреде, војна индустрија није као друге индустријске гране, с обзиром да није ограничена само на економске, већи и на политичке и безбедносне аспекте државног система.

2) ОДБРАМБЕНА ИНДУСТРИЈА СРБИЈЕ

Одбрамбена индустрија је специфична производна делатност која се огледа у производњи различитих средстава НВО. Међутим, процес производње у њој представља отворен систем, јер је директно повезан са осталим привредним делатностима, почевши о снабдевања сировинама и репроматеријалима, преко различитих кооперантских односа, до добијања коначних производа. У односу на осталу индустрију, предузећа одбрамбене индустрије налазе се у посебном положају: имају ограничено тржиште у земљи и иностранству, а за извоз производа потребно је посебно одобрење надлежних државних органа; технички услови производње су строжи; подаци о микро и макролокацији капацитета и њиховом обиму, технологији, начину производње, пројектима, задацима, сарадњи са Војнотехничким институтом,

испорукама појединим земљама и сл., представљају државну или војну тајну и захтевају посебне мере обезбеђења; квалитет производа контролишу војни контролни органи у процесу производње или приликом пријема.² Под одбрамбеном индустријом Србије подразумевају се предузећа и институције која се баве истраживањем, развојем, производњом, испитивањем, одржавањем и ремонтом средстава НВО. По својој делатности, то је мултидисциплинарни индустријски комплекс који у јединствену категорију сврстава њихове производе, услуге, технологије и посебно законску регулативу која обавезује предузећа у домену квалитета, етичких норми, борбе против тероризма, безбедности итд.³ Одбрамбена индустрија постиже респективне извозне резултате на тржиштима широм света, приближивши се износу од скоро једне милијарде долара. То говори да се производи одбрамбене индустрије, поред великог броја конкурената, још увек могу пласирати и на њима зарадити. Проблеми одбрамбене индустрије нису у квалитету производа, већ у немогућности испоруке количина које се захтевају на пробирљивом тржишту, а ограничавајући фактор су мали производни капацитети и недостатак савремених технологија. У предузећима одбрамбене индустрије потребно је обновити инфраструктурне објекте, како због старости и дотрајалости, тако и због оштећења у НАТО агресији 1999. године. Неки погони стари су више од једног века, у другим је потребно заменити инсталације, увести савремене мере заштите од пожара, експлозија и других акциденталних ситуација, побољшати услове са становишта безбедности и заштите здравља запослених. Држава за све то нема средстава, па је реално очекивати да страни улагачи, кад одлуче да инвестирају у предузећа одбрамбене индустрије Србије, најпре изаберу где ће то учинити, а после тога на који начин, којим темпом и у ком обиму. Дакле, може се замислити ситуација у којој страни улагачи сопственим средствима желе да унапреде и побољшају услове рада, а са квалификованом и искусном радном снагом (која је мање плаћена него домицилна) остваре веће приходе и профите. Посматрано из те визуре, страна улагања имају позитиван ефекат на пословање и никако нису конкуренција домаћим предузећима. Јер, стране компаније неће производити средства НВО из асортимана домаћих предузећа, него ће наметнути производњу оних средстава за која већ имају обезбеђена тржишта и неометан пласман. За очекивати је да ће страни улагачи донети савремене технологије високих радних перформанси, које су ефикасније и еколошки прихватљивије.

² *Војни лексикон*, Војноиздавачки завод, Београд, 1981, стр. 686-687.

³ Владо Радић, *Управљање ризицима у војној индустрији*, Сору planet, Београд, 2014, стр. 24.

3) ЗАКОН О ПРОИЗВОДЊИ И ПРОМЕТУ НВО И СТРАНА УЛАГАЊА

У циљу спасавања и опстанка предузећа одбрамбене индустрије, Владе Србије су од 1999. године покушавале на разне начине да реше нагомилане проблеме.⁴ Примењена решења била су колико-толико добра, јер су сва предузећа опстала, нису угашени погони, није било масовних отпуштања радника (сачињени су и реализовани социјални програми), а у последњих неколико година имају подршку у виду помоћи државе, која ће до 2020. године укупно износити око 150 милиона евра. Али, без обзира на помоћ коју као већински власник предузећа издваја за њихову обнову и модернизацију, држава није у могућности да то ради дужи период и у потребним износима. Стога је у нови Закон о производњи и промету НВО ставила могућност страних улагања. У домаћој јавности створена је клима неповерења према страним улагачима, имајући у виду бројне примере неуспелих приватизација и практичног гашења некада познатих индустријских гиганата. Такође, у предузећима одбрамбене индустрије синдикалне организације и запослени противили су се најави страних улагања у одбрамбену индустрију, говорећи да је то недопустиво јер одбрамбена индустрија има стратешки значај за одбрану земље. Међутим, пре усвајања Закона, постигнут је консензус око предлога и као такав упућен је на усвајање у Скупштину Србије. Закон о производњи и промету НВО најављиван је протеклих година од стране неколико министара одбране Србије, који су тврдили да постоји интересовање страних партнера из Кине, Русије, САД и Италије.⁵ Упућени у проблематику на коју се односи Закон знају да је рад на њему започет још 2010. године, па остаје нејасно зашто се толико дуго чекало да уђе у скупштинску процедуру и процес усвајања. Може се претпоставити да је држава постала свесна колико треба уложити у технолошку модернизацију и реструктурирање, и да више нема начина да бесповратним средствима покрива велика дуговања ових предузећа (комуналним предузећима, банкама, добављачима, локалној самоуправи). Поред терминолошких измена, нових дефиниција и описа појединих активности и процедура, основна и наважнија разлика између „старог“ (из 1996. године) и „новог“ Закона јесте одредба о могућности страних улагања у предузећа одбрамбене индустрије Србије. У Закону је предвиђено да страни улагач може улагати капитал: оснивањем привредног друштва за производњу НВО самостално, са другим домаћим или страним правним или физичким лицем или са Републиком Србијом; докапитализацијом произвођача

⁴ *Стратегија реструктурирања и приватизације предузећа наменске индустрије*, Deloitte и Економски институт, Београд, 2004.

⁵ *Закон о производњи и промету наоружања и војне опреме*, „Службени гласник РС”, бр. 36/2018.

наоружања и војне опреме и куповином капитала произвођача НВО.⁶ Страна улагања у било коју индустрију омогућавају модернизацију, проширење капацитета, увођење нових технологија и организације рада, маркетиншких и других знања неопходних за реализацију одређених производа. Познат је случај страних директних улагања у аутомобилску индустрију у Словачкој, Чешкој или Мађарској, која су у последњих двадесет година била реда неколико стотина милијарди евра. Страна улагања и у другим гранама индустрије обезбедила су економски напредак, профитабилност, остварење већег БПД и извоза, повећање запослености, веће плате запослених и најновије технологије. Из перспективе раста и развоја, очигледно је да су Словачка, Чешка или Мађарска позитивни примери оправданости страних улагања. Наведене земље прошле су период транзиције и уласком у Европску унију обезбедиле деловање тржишних механизма, што се види у реструктурирању предузећа по свим елементима – стратегијско или управљачко, финансијско, власничко, организационо, тржишно, производно-технолошко.⁷ Улагање странаца у одбрамбену индустрију у свету је нормална пракса и околност. Шта ће за српску одбрамбену индустрију значити дозвола за улагање странаца, што до сада није било могуће? Хоће ли то, с обзиром на њену извозну оријентисаност, али и нашу геополитичку позиционираност према Европској унији, значити и надметање за тај део значајног тржишта? У време бивше СФРЈ, планирање и реализација научно-техничке и војноекономске сарадње са армијама других земаља одвијало се претежно преко мешовитих комисија и мешовитих радних група, чије је оснивање почело још крајем 1950-их. Почетком 1980-их имали смо мешовите комисије са Чехословачком, Пољском, Румунијом, Мађарском, Ираком, Египтом, Либијом, Индијом, Замбијом, ДНР Корејом, Француском, Великом Британијом и САД, а радне групе са Шведском и ДР Немачком. Са бившим СССР-ом сарадња је била врло развијена, али су планирање и реализацију обављале одговарајуће институције једног и другог министарства одбране.⁸ Војнотехничка сарадња у бившој СФРЈ одвијала се и са западним и са источним земљама. На пример, хеликоптер „Газела” С-341, који је развила и производила француска фирма „Aérospatiale”, лиценцно је произвођен од 1971. године у фабрици „Соко” у Мостару. Јуришни авион „Орао” Ј-22, развијен у Ваздухопловнотехничком институту у Београду, серијски је произвођен у фабрици „Соко” у Мостару од 1974. године и у кооперацији са

⁶Члан 10 став 2 Закона.

⁷Никола Радић, „Ефекти страних директних инвестиција на аутомобилску индустрију”, у зборнику: *Трендови у пословању*, Висока пословна школа струковних студија проф. др Р. Бојковић, Крушевац, 2017, стр. 185-198.

⁸Александар Стаматовић, *Војна привреда друге Југославије*, Војноиздавачки завод, Београд, 2001, стр. 72.

Румунијом. Војнотехничка сарадња обухвата и набавку, па је остваривана сарадња са многим компанијама широм света. Опремање авионима, радарским системима, оклопним транспортерима, тенковима, самоходним хаубицама или противоклопним ракетама реализовано је са бившим СССР-ом. Од СР Немачке је добијена лиценца за производњу мотора за домаће тенкове М-84. Са Великом Британијом је остваривана дугогодишња сарадња у опремању домаћих авиона – „Галеб“, „Јастреб“, „Орао“, моторима компаније „Rolls Royce“, а са САД у опремању авиона „Утва“ моторима компаније „Pratt Whitney“. Наравно, свако предузеће одбрамбене индустрије независно је остваривало производно-техничке и економске контакте са најпознатијим страним произвођачима. Дакле, сарадња са страним компанијама није непозната домаћим предузећима. Штавише, сировине и репроматеријали за производњу одређених средстава НВО (нпр. барути и експлозиви) и данас се набављају искључиво увозом, а продаја готових производа извозом, па то постаје незаобилазан модел пословања са светом. Међутим, проблем није у релацији набавка–плаћање–испука. Проблем је новина која се уводи *Законом о производњи и промету НВО*, која каже да страни улагач може инвестирати у предузећа одбрамбене индустрије Србије и постати власник до 49% капитала у тим предузећима, с тим да један страни улагач не може имати више од 15% власништва.⁹ Страно улагање у производњу НВО које се реализује оснивањем новог правног лица у заједничком власништву страног улагача и Републике Србије или произвођача који припада Групацији може бити до 49% вредности капитала.¹⁰ Бојазан од приватизације у предузећима одбрамбене индустрије повезана је са досадашњом неуспелом приватизацијом, која се одвијала се у неколико таласа и са веома лошим резултатима – гашењу погона, стечајевима, масовном отпуштању радника, слабом повећању технолошког нивоа итд. Међутим, примера добро спроведене приватизације има и у домаћим предузећима, у којима је страни улагач власник већинског пакета акција и од тренутка преузимања предузећа послује успешно, ефикасно, конкуретно. Страни инвеститори су успели да успоставе сопствене организационе моделе, запослили су потребан број радника, пренели су маркетиншка и тржишна правила понашања из света, регулисали су финансијска, производно-техничка и управљачка питања и конкуретно наступају на домаћем, европском и другим светским тржиштима.

Посебан проблем представља транзиција, која је у Србији почела пре више од четврт века, прилично давно ако се посматра са тачке гледишта света у којем данас живимо. Нажалост, резултати транзиције у Србији, попут увећања приватног сектора, подстицања предузетништва, јачања конкуренције,

⁹Члан 40 став 1 Закона.

¹⁰Члан 40 став 2 Закона.

повећања конкурентности, примене модерних технологија, ефикасног и етичног корпоративног управљања и боље интеграције у глобални ланац снабдевања, у супротности су са очекивањима која су дефинисана на почетку овог процеса, а далеко су испод достигнућа других земаља из Централне и Источне Европе. Није тешко уочити да је путања транзиције у Србији неправилна. Њена брзина варира, доживљава успоне и падове, креће се по цик-цак путањи. Читав период транзиције био је испуњен грешкама у виду заблуда, прецењивања и погрешних поступака. Транзиција као средство да се избегне „замка средњег нивоа развијености“ гурнула је Србију у „транзициону замку“, структурну кризу која се некад назива и „транзиционизам“ (никада завршена транзиција).¹¹ Приватизација, докапитализација или други облици страних улагања у земљама на Западу одвијају се деценијама по уходаним каналима. Поред компанија из разних делатности, то се односи и на произвођаче средстава НВО. Произвођачи наоружања у Централној и Источној Европи представљају мали сегмент светске производње наоружања, али упркос скромној величини и подређеном статусу, проучавање овог сегмента пружа увид у промену економских и социјалних система и индустријског прилагођавања, наглашавајући основне трендове у светској индустрији наоружања. Данас је регионална индустрија наоружања интегрисана у националне економије и има виталне везе са светском мрежом произвођача и тржиштем наоружања. Од краја хладног рата, ограничена група произвођача извршила је радикалне трансформације и успела је да постигне статус стабилних подизвођача другог или трећег нивоа у глобализованим ланцима снабдевања великих играча. Искуства компанија из Централне и Источне Европе потврђују налазе истраживања о природи ових мрежа: глобална индустрија наоружања је сложен, хијерархијски неуједначен терен, где мањи и економски (или политички) слабији актери имају озбиљне недостатке које је скоро немогуће превазићи.¹² Уколико би страни улагач у предузећа одбрамбене индустрије Србије била позната компанија, она ће свеобухватном анализом услова, правила и процедура пословања сазнати како и на који начин треба да организује пословање са што мањим трошковима. Јер, улагање капитала у нове капацитете подразумева изградњу инфраструктурних објеката, грађевинске радове, опрему, машине, дефинисање производних капацитета, пријем запослених, уходавање производње и пробну производњу. Знајући да постоји квалификована, искусна и мање плаћена радна снага, страни улагач ће већ на разлици цене рада остваривати добит. Као и у случају

¹¹ Драган Ђуричин, *Escape from transitionism*, Савез економиста Србије и Економски факултет Универзитета у Београду, Кућа штампе плус, Београд, 2017, стр. 3.

¹² Владо Радић, *Стране инвестиције у одбрамбену индустрију Србије*, Војно дело, 2018, (у штампи).

„Фијата” у Крагујевцу, комплетне хале, погони и производне линије биће изграђени према плановима и пројектима страног улагача, а пријем радника обавиће се према испробаним процедурама управљања људским ресурсима. Будући да се у *Закону о производњи и промету* НВО наводи да највећи ниво улагања може бити до 49%, треба анализирати какав ће бити однос државе (као већинског власника) и страног улагача (као мањинског власника). Таква ситуација није присутна у највећем броју компанија насталих по основу страних улагања у облику гринфилд (*greenfield*) и браунфилд (*brownfield*) инвестиција, мерџера и аквизиција или заједничког улагања (*joint venture*). Може се претпоставити да ће страни инвеститор уложити средства у модернизацију и повећање капацитета већ постојећих објеката (погона) кроз браунфилд инвестицију и да ће у том делу организовати производњу средстава за која се он одлучи, успоставити механизме управљања и финансирања на начин како њему одговара. Дакле, страна улагања нису само могућност западним или источним компанијама, већ са собом доносе многа питања на која за сада нема конкретног одговора. Наравно, страна улагања у одбрамбену индустрију Србије у овом тренутку могу да имају политичке и безбедносне импликације на статус Србије у међународним односима.

4) ПОЛИТИЧКЕ ИМПЛИКАЦИЈЕ СТРАНИХ УЛАГАЊА

Политичке импликације страних улагања у предузећа одбрамбене индустрије су у тесној вези са тренутним положајем Србије у међународним односима. Уколико се између више страних улагача држава одлучи за партнере са Запада, суочиће се са једном врстом проблема, а уколико се одлучи да то буду страни улагачи из, рецимо Русије или Кине, проблеми ће бити друге врсте. Будући да је Србија изложена разноликим притисцима од стране већих и моћнијих земаља, да је под посебном пажњом Европске уније у коју тежи да уђе, да не жели да се приклони санкцијама Русији, да је суочена са великим проблемима око преговора са представницима тзв. *независног Косова*, да је успела да склопи државне аранжмане са Кином, да жели да буде војно неутрална – ставља се у ситуацију да трпи притиске и одупире се на разне начине како би очувала националне интересе, суверенитет и слободу избора. У вези с тим, страна улагања из развијених земаља чланица Европске уније или држава западне хемисфере можда буду схваћена као неминовност, а страна улагања из Русије или Кине као одступање од проевропског пута, па одлука о томе који ће страни улагач бити изабран није једноставна. Пример који илуструје такав став јесте преузимање железаре у Смедереву од стране кинеске компаније „Хестил”, због чега је Србија морала да тражи „зелено светло” од Европске комисије за склапање посла. Европска комисија, односно Европска унија у целини, нерадо гледа на долазак Кинеза на европско тржиште, па чак и у земљу која је се кандидовала за чланство у Европској унији. Без претензија

прогнозирања уласка конкретног страног улагача у предузећа одбрамбене индустрије Србије, могуће је неколико сценарија. Уколико се, на пример, руски улагачи заинтересују и пожеље да уложе капитал у наведена предузећа, то неће бити схваћено као останак Србије на европском путу. Јер, скоро све земље Европске уније (чак и оне које нису чланице) увеле су санкције Русији, па је за Запад спорно остваривање било какве војно-економске и војно-техничке сарадње са Русијом. Сарадња са Русијом увек се посматра из другачије визуре, што потврђују и оцене америчких званичника у случају српско-руског хуманитарног центра за ванредне ситуације у Нишу, који се приказује као руска шпијунска база. С друге стране, уколико неки кинески партнери одлуче да инвестирају у одбрамбену индустрију, питање је шта ће производити, у коликим количинама, за која тржишта и колико година? За ово питање тренутно нема одговора, јер интерес кинеских улагача није специфициран у смислу откривања компанија које су заинтересоване за улагања у предузећа одбрамбене индустрије Србије. Неупоредива величина кинеских и домаћих капацитета, број запослених и обим производње указују да је, можда, жеља Кинеза да се преко улагања у Србији позиционирају на тлу Европе. Коначно, уколико би страни улагач била компанија из Европе, нпр. италијанска „Берета“, реализација тог улагања не би била политички проблематична, будући да је реч о реномираној компанији са великом традицијом, успешним наступом на светском тржишту, изузетно великим извозом, као и зато што је политика западних компанија усаглашена са основним политичким и војним опредељењем земаља чланица Европске уније и НАТО савеза.¹³ Слично томе, када је Србија потписала уговор са компанијом „Ербас“ о испоруци хеликоптера Х-145М, није било никаквих реакција званичника из европских земаља. Поред спољнополитичких импликација, одредбе Закона о производњи и промету НВО, могу изазвати и унутрашњополитичке тензије и дешавања која се повезују са променом статуса неких предузећа. То се највише односи на предузеће „Застава оружје“. У овом тренутку питање страних улагања у „Застава оружје“ је спорно јер се синдикат и запослени томе противе, што може имати несагледиве последице не само за предузеће и град, него и земљу у целини. У последњих петнаест година, претње штрајковима, обуставама и одбијањем сарадње запослених са руководством предузећа довеле су до смена шест директора од 1999. године, а предузеће је пословало позитивно, остваривало финансијски повољне уговоре са страним партнерима, имало обезбеђену производњу две године унапред, редовно су исплаћиване плате које су веће од просечних у Србији. Ако се зна да су сви директори били из редова инжењера или економиста који су почели и завршили радни век у

¹³ У 2016. години „Берета“ је остварила извоз наоружања у вредности око 680 милиона евра, који је већи од извоза наоружања и војне опреме свих предузећа одбрамбене индустрије у Србији заједно. Интернет: <http://www.berettaholding.com/en/financial-highlights>

„Застава оружју”, тешко је замислити ситуацију да се именује директор који није из колектива, са стране.

5) БЕЗБЕДНОСНЕ ИМПЛИКАЦИЈЕ СТРАНИХ УЛАГАЊА

Безбедносне импликације страних улагања у предузећа одбрамбене индустрије Србије огледају се у нарушавању скоро 70-годишњег режима посебних мера, поступака и процедура које су спровођене у циљу очувања тајности, безбедности и несметаног одвијања процеса производње. Тајним подацима у вези са производњом наоружања и војне опреме сматрају се: 1) техничка документација за производњу НВО за потребе Војске Србије и других снага одбране; 2) подаци из евиденције о капацитетима за производњу НВО; 3) подаци о плановима производње НВО и о њиховој реализацији за потребе Војске Србије и других снага одбране; 4) подаци о формирању, коришћењу, обнављању и просторном размештају ратних материјалних резерви за производњу НВО; 5) подаци о војно-економској, научно-техничкој и другој сарадњи Војске Србије и других снага одбране са страним партнерима.¹⁴ Придржавање режима безбедности се подразумевало с обзиром на карактер производње у тим предузећима. Опште мере безбедности (које нису истоветне као у осталим гранама индустрије) примењиване су у свим предузећима, а посебне (због повећане опасности по живот и радну средину) у предузећима у којима се производе, транспортују, складиште или лаборишу експлозиви, барути и друге опасне материје. У случају уласка страних улагача у предузећа одбрамбене индустрије, проблем безбедности постаће веома актуелан и захтеваће нова и потпуно другачија решења од досадашњих. Наиме, статус, права, обавезе и одговорности странаца у предузећима одбрамбене индустрије морају се регулисати новим законима (не само *Законом о производњи и промету НВО*), Правилницима и Одлукама. Учешће странаца у раду органа управљања, такође, мора се регулисати у Статутима предузећа и другим документима. Уколико страни улагачи одлуче да изграде нове погоне на месту постојећих у предузећима одбрамбене индустрије (браунфилд инвестиција), они ће увести мере безбедности које ће се, сигурно, разликовати од мера безбедности прописаних од стране Војнобезбедносне или Војнообавештајне агенције. За очекивати је да ће прописати сопствена правила понашања, сопствене процедуре и мере које ће обухватати начин приступа техничкој документацији и њеној циркулацији, подацима о капацитетима, финансијским и производним плановима, рачунарским и другим подацима који су у вези са производно-техничком кооперацијом, извозним анаржманима и будућим намерама. Када је реч о покретању производње у новом погону (објекту),

¹⁴ Члан 34 Закона.

страни улагач оствариваће потпуну самосталност у односу на то шта ће производити, у коликом броју и како ће пласирати производе ван граница Србије. Да ли ће се и он уклопити у садашњи режим издавања дозвола за промет НВО, тражити одобрење од Министарства одбране, Министарства унутрашњих послова и безбедносних агенција? Да ли ће и на који начин добијати потврде о усаглашености од војне контроле квалитета? Ако страни улагач производи средства НВО из сопственог асортимана и има сопствене организационе јединице које се брину о квалитету и усаглашености, какав је статус војне контроле квалитета у том случају и да ли ће уопште бити укључена у оцену усаглашености? Ово су само нека питања на која, засад, нема одговора. У Закону се наводи да правно лице у коме је страни улагач већински власник може да буде уписано у регистар правних лица овлашћених за обављање послова производње НВО уколико испуњава све услове прописане одредбама овог закона.¹⁵ Страни улагач који испуњава услове и да није под било каквим рестрикцијама, у обавези је да поднесе захтев Министарству одбране за прибављање сагласности за улагање капитала.¹⁶ Уз захтев страни улагач доставља елаборат о страном улагању. Елаборат о страном улагању нарочито садржи податке о: 1) страном улагачу (правно или физичко лице; структура капитала; претежна делатност; остварени пословни резултати у претходне три године; искуства и производне могућности у области која је предмет улагања и др.); 2) планираном страном улагању (обим и модел улагања: оснивање привредног друштва, куповина капитала или докапитализација произвођача наоружања и војне опреме; производни програм усклађен са безбедносним, одбрамбеним и спољнополитичким интересима Републике Србије; примена нових технологија; набавка потребне опреме; начин обезбеђења сировина и полупроизвода; права интелектуалне својине; програм заштите животне средине којим се гарантује да ће примењене технологије у производњи наоружања и војне опреме испуњавати захтеве за заштитом животне средине у складу са законом).¹⁷ Није логично да се реномираној компанији (потенцијалном страном улагачу) траже подаци који потврђују њена искуства и производне могућности, као што није логично да се том истом улагачу траже подаци о примени нових технологија јер ће оне, свакако, бити савременије и продуктивније од најновијих технологија у предузећима одбрамбене индустрије. Спорни су и захтеви о набавкама потребне опреме и начину обезбеђења сировина и полупроизвода. Посебно је споран захтев по питању интелектуалне својине страног улагача, који доноси сопствену технологију, сопствену документацију, најновија софтверска и

¹⁵ Члан 11 Закона.

¹⁶ Члан 12 став 1 Закона.

¹⁷ Члан 12 став 3 Закона.

хардверска решења, набавља најсавременије машине и опрему. Како ће и на који начин Министарство одбране ценити ове податке и донети одлуку о испуњењу захтева страног улагача за упис у регистар произвођача НВО? Захтев за подацима који указује на потребу израде програма заштите животне средине је још више несагласан са намером предлагача Закона да се обезбеђењем страних улагања побољша ситуација у предузећима одбрамбене индустрије. Познато је да стање заштите животне средине у предузећима одбрамбене индустрије није на нивоу који обезбеђује испуњавање услова прописаних домаћим законима, што је потврђено у истраживањима.¹⁸ Препоруке из истраживања односиле су се на потребу реновирања постојећих постројења за прераду течних материја, посебно у предузећима за производњу експлозива и барута; студијско праћење и обезбеђивање техничко-технолошких мера за пречишћавање гасног и парног отпада који се избацује у атмосферу кроз димњаке и вентилациони систем; на обезбеђење оштријих технолошких мера у зонама сигурног загађења где се врши уништавање отпада експлозивних материја, посебно отпада који има карактеристике таложења у земљишту; на побољшање мера од детонације и акустичког удара у зони уништавања; на повећање степена безбедности и заштите на раду запослених и обезбеђење транспарентног система мониторинга степена загађености локалне средине; на побољшање комуникација између предузећа одбрамбене индустрије, органа локалне самоуправе, еколошких организација и републичких органа надлежних за заштиту животне средине. Да ли, онда, има смисла захтев за програмом заштите животне средине којим ће се гарантовати да ће примењене технологије испуњавати захтеве за заштитом животне средине у складу са законима у Србији?

6) ИЗВОРИ

Војни лексикон, Војноиздавачки завод, Београд, 1981.

Ђуричин, Драган, *Escape from transitionism*, Савез економиста Србије и Економски факултет Универзитета у Београду, Кућа штампе плус, Београд, 2017.

Еколошки ризици одбрамбене индустрије Србије, Центар за мониторинг и евалуацију, Београд, 2007.

Радић, Владо, *Управљање ризицима у војној индустрији*, Сору planet, Београд, 2014.

Радић, Владо, *Стране инвестиције у одбрамбену индустрију Србије*, Војно дело, 2018, (у штампи).

¹⁸ Еколошки ризици одбрамбене индустрије Србије, Центар за мониторинг и евалуацију, Београд, 2007, стр. 42-43.

Радић, Никола, „Ефекти страних директних инвестиција на аутомобилску индустрију”, Зборник (урс): *Трендови у пословању*, Висока пословна школа струковних студија проф. др Р. Бојковић, Крушевац, 2017, стр. 185-198.

Стаматовић, Александар, *Војна привреда друге Југославије*, Војноиздавачки завод, Београд, 2001.

Стратегија реструктурирања и приватизације предузећа наменске индустрије, Deloitte и Економски институт, Београд, 2004.

Закон о производњи и промету наоружања и војне опреме, „Службени лист СРЈ”, бр. 36/2018.

6) ЗНАЧАЈ ЗА РЕПУБЛИКУ СРБИЈУ

Предузећа одбрамбене индустрије имају посебан положај у односу на друга предузећа у земљи. Одликује их национална самодовољност као аспект који се мора анализирати у условима криза, рестрикција међународне заједнице или појединачних земаља, ратних и ванредних стања, немогућности опремања снага одбране и безбедности. Њихов тренутни положај, мада не подједнако, оптерећен је дуговањима, незавршеним процесом производно-технолошког, организационо-управљачког, финансијског и власничког реструктурирања. У циљу подршке овим предузећима, Влада Србије донела је одлуку о улагањима око 150 милиона евра до 2020. године, која су намењена за модернизацију и повећање капацитета, те могућности веће производње. Међутим, држава не може да обезбеди најсавременије технологије, не може да учествује у великим инфраструктурним пројектима, не може да изгради потпуно нове капацитете. Све то захтева издвајања великих средстава, па је држава, свесна да то није изводљиво у наредних десет до петнаест година, одучила да у *Закон о производњи и промету* НВО стави одредбе којима се омогућава страно улагање у предузећа одбрамбене индустрије. Осим терминолошких и неких нових објашњења, то представља најважнију новину у односу на Закон који је био на снази од 1996. године. Страна улагања у нову опрему, машине и капацитете су добродошла, али отварање тржишта одбрамбене индустрије за странце могло би да доведе до преплитања разних интереса. Све наведено треба анализирати са много аспеката, не само према висини евентуалних улагања. Увођење нових технологија, запошљавање, обука и едукација нових кадрова, побољшање безбедности и заштите на раду, као и транспарентност у производњи и промету НВО, треба да буду одреднице на основу којих ће се одлучити ко од потенцијалних страних улагача испуњава не само формалне, него и политичке и безбедносне услове. Страни улагачи ни у једној земљи не воле сталне промене законских оквира, несигурност улагања, постављање услова које не испуњавају ни домаћа предузећа, корупцију, спору, сувишну и скупу администрацију итд. Осим капитала опредељеног у новим објектима,

уграђеним машинама и опреми, системима безбедности и заштите на раду, као и запослења одређног броја радника, страни улагачи доносе бренд, маркетиншка знања, политички утицај домицилних држава и, наравно, желе да остваре приход и профит. Као сва досадашња, и улагања у предузећа одбрамбене индустрије захтевају озбиљне одлуке и решења од којих зависи њихова успешност. Колико год опредељење државе ка страним улагањима као покретачима новог таласа индустријализације било оправдано, оно има одређене политичке и безбедносне импликације. Безбедносне се огледају у потреби промене правила, процедура и мера које су раније важиле, док се политичке огледају у одлуци о „избору стране“, која може резултовати притисцима, незадовољством моћних и утицајних земаља, као и против-мерама (изостанаком подршке на путу европских интеграција, наметањем супротних ставова око решавања других важних политичких питања попут статуса КиМ и др.).

FOREIGN INVESTMENTS IN THE DEFENSE INDUSTRY OF SERBIA
– POLITICAL AND SAFETY IMPLICATIONS IN THE CONTEXT
OF EUROPEAN INTEGRATION

Abstract: The defense industry of Serbia is a respectable national capacity whose development role consists in the permanent increase in exports and ensuring of the national self-sufficiency necessary for the defense system. Although in the last two or three decades the defense industry has gone through great temptations, it has shown exceptional vitality in the international market. This industry possesses the potential to develop a high growth rate. In the conditions of Serbia's accession to the European Union market, which is indicated by certain economic parameters, it also has the potential to develop high product quality, price competitiveness, specific technological know-how and rich production experience and the considerable interest of foreign customers. With the new Law on the Production and Trade of Weapons and Military Equipment, Serbia has made a step forward by which its companies from the defense industry can enter the European Union and other world markets. The authors of this paper paid attention to the political and security implications of foreign investments in the Serbian defense industry, focusing on the context these investments can have on the European integration process.

Key words: defense industry, foreign investments, The European Union, Serbia, security.