

ОДРАЗИ СПОЉНОПОЛИТИЧКИХ  
ОРИЈЕНТАЦИЈА ДРЖАВА ОРГАНИЗАТОРА  
НА КОНЦЕПТЕ МЕЂУНАРОДНИХ ИЗЛОЖБИ  
НАОРУЖАЊА И ВОЈНЕ ОПРЕМЕ

Тијана Р. Конић

Универзитет у Београду, Факултет политичких наука

Међународне изложбе наоружања и војне опреме одражавају спољнополитичке оријентације држава у којима се оне одржавају. Методом студије случаја појединих изложби НВО у Уједињеним Арапским Емиратима (IDEX), Великој Британији (DSEi), Перуу (SIT-DEF), Казахстану (KADEX) и Србији (ПАРТНЕР) у 2011–2012. години, као и упоредном анализом добијених података, долази се до закључка да је намера држава за организовање ових изложби различита. Анализом њихових концепата прави се разлика између националних и међународних изложби, а сагледавањем броја страних и домаћих излагача, односно евиденцијом званичних државних делегација које су посетиле ове манифестације, увиђа се да државе домаћини на овај начин указују на пут који ће следити у оквиру своје спољне и безбедносне политике. Истражујући аспекте војноекономских односа држава учесница и организатора изложби наоружања и војне опреме, посебно се види да ове манифестације представљају нуспроизвод савремене реалполитике.

Кључне речи: *наоружање и војна опрема, међународне изложбе, спољна политика, спољнополитичка оријентација, спољнополитички и економски приоритети, безбедност, мултинационална предузећа, војноиндустријски*

## Увод

Међународне изложбе наоружања и војне опреме (НВО) или међународне изложбе одбране најчешће представљају спољнополитичке оријентације држава у којима се оне одржавају и на овај начин указују на пут који ће државе домаћини следити у оквиру своје спољне и безбедносне политике. Данашње светско тржиште НВО је испреплетано и то не само у погледу комплексности различитих војних технологија и брзини њихове модернизације, већ и у смислу сарадње и партнерства држава, без обзира на њихову историјску позадину. Хенри Кисинџер је са правом приметио да ће међународни поредак у XXI веку одређивати једна противречност. Наиме, превидео је да

ће, с једне стране, доћи до уситњавања, а са друге до све веће глобализације [1]. Према Кисинџеру „на нивоу међудржавних односа, нови поредак ће се састојати од најмање шест великих сила: Сједињених Држава, Европе, Кине, Јапана, Русије и можда Индије, као и мноштва средњих и мањих земаља“.<sup>1</sup> У области промета НВО, гледајући кроз призму међународних изложби, види се да његова констатација, са неким изузецима, управо одсликава тренутну ситуацију на глобалном тржишту НВО.

Такође, услед промена природе међународне економије и интернационализације производње, као и убрзаног и динамичног развоја технологија, предузећа су постала важни актери међународног система. У данашње време, у складу са променама у економској сфери, долази и до промена на политичком нивоу, односно мења се и сама природа дипломатије [2]: државе не одржавају односе само са државама, већ се појављују нове димензије дипломатије које представљају односе између држава и предузећа, као и односе између предузећа.<sup>2</sup> Према ставовима професорке Међународних односа на Лондонској школи економије Сјузан Стрејнц, важно је, не само за студије међународних односа и политичке економије, утврдити значај предузећа као актера који утичу на будуће државне мултилатералне односе.<sup>3</sup> Управо се на међународним изложбама НВО види колико су предузећа, посебно она интернационална, истакнути актери међународних односа, а њихове стратешке одлуке о избору државе као партнера имају велики утицај на развој глобалне политике.

У погледу карактера светских изложби НВО препознају се два концепта – национални и међународни карактер. Национални карактер изложбе наглашен је у случају представљања, у већој мери, понуда произвођача из земаља домаћина или, уколико постоји присуство иностраних компанија, оне имају првенствени циљ усмеравање својих производа потребама корисника из земље домаћина, а што је присутно у случају Србије у оквиру изложбе ПАРТНЕР. У ову категорију спада и изложба SITDEF у Перуу. Ови случајеви карактеристични су за државе у развоју чији је циљ или подизање постојећих одбрамбених капацитета или је истакнут економски чинилац у смислу презентације домаћих производа намењених за извоз.

Општи међународни карактер препознаје се код држава које су финансијски стабилне, а у оквиру својих одбрамбених капацитета имају средства високе технологије или код држава које су водеће у производњи НВО, па ове манифестације користе ради сопствене промоције, односно промоције домаћих производа пред великим бројем званичних посетилаца. Најбољи примери су изложбе у Уједињеним Арапским Емиратима IDEX, односно у Енглеској DSEi. Управо на овим манифестацијама наилази се на највећи број страних делегација које на овај начин исказују блиске односе или жељу за сарађом са државама које деле исте или сличне спољнополитичке оријентације.

Земље домаћини чија је једна од спољнополитичких оријентација приближавања или евентуални улазак у НАТО (пример KADEX изложбе у Казахстану), значајан

<sup>1</sup> Кисинџер Хенри, „Дипломатија I“, Верзал прес, Београд, 1999, страна 10.

<sup>2</sup> Према Сјузан Стрејнц макроекономско управљање и индустријска политика могу бити једнако или пак важније за владе него што су то конвенционалне спољне политике.

<sup>3</sup> Strange, Susan, “States, Firms and Diplomacy”, International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-), Vol.68, No. 1, January 1992, страна 2.

део свог изложбеног простора остављају управо за презентацију производа из земаља чланица овог савеза или оних који су делом преоријентисали своју производњу како би била компатибилна са НАТО стандардима. Инсистирањем на интероперабилности чланица НАТО ствара се могућност заједничког коришћења војних капацитета, али то несумњиво доводи до повлачења из употребе војне технологије источног порекла.

Посматрајући односе снага на војнокомерцијалном тржишту на глобалној сцени, посебно након завршетка хладног рата, не може се избећи питање о другачијој природи односа између држава. Посебно је важно имати у виду јак и свеprisутан економски интерес и његов последични утицај на спољнополитичке приоритете држава.

Уочљиво је да се при организацији међународних изложби НВО, деловање појединих држава организатора и самих учесника заснива на постулатима реалполитике.<sup>4</sup> Према славном конзервативном револуционару, Отоу фон Бизмарку, који је политику поистовећивао са проценом снаге у односу на друге државе – силе које су битне за доношење одлука, преговарачки положај сваке земље директно је зависан од тренутних могућности избора: уколико би се држава затворила према другима, тиме би аутоматски дала шансу својим противницима да калкулишу са својим опцијама. Теоријски посматрано, сви концепти међународних изложби НВО су отвореног типа за све заинтересоване државе и произвођаче, али се у пракси показало да то аутоматски не повлачи за собом и присуство свих значајних глобалних актера.

У оквиру овог истраживања као студије случаја изабране су међународне изложбе које су се одржале у периоду од 2011. до 2012. године, имајући у виду да се ови догађаји организују сваке друге године. Данас се изузетна пажња посвећује самој организацији и присуству државних делегација са посебним освртом на ефекте које они могу произвести.

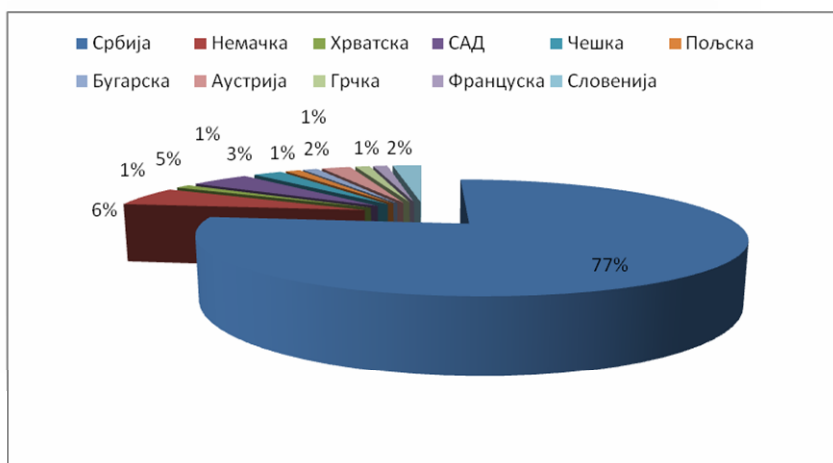
## ПАРТНЕР 2011 – Међународна изложба НВО у Србији, Београд

У 2011. години пети пут је организована изложба НВО у Србији под називом „Партнер“ 2011. Овај међународни догађај интересантан је из перспективе карактера изложбе који је у овом случају био изразито национално оријентисан.

Иако основни концепт овог догађаја подразумева међународни карактер изложбе, у практичној реализацији актера током сајма, долази до одступања од основне замисли. Наиме, овде се ради о изложби на којој је 77% излагача долазило из земље домаћина са главним циљем да промовишу своје производе и развојне могућности понуде их свим потенцијалним купцима, а посебно специјалним делегацијама иностраних министарстава одбране, које су позване на овај национални догађај [10]. Остатак од 23% представљају земље из Европске уније,

<sup>4</sup> Поступање које је засновано на реалполитици темељи се на претпоставци да односе држава одређује сирова сила и да јачи увек побеђује.

односно кандидати за чланство, а Сједињене Америчке Државе биле су представљене са четири своје компаније, што чини 4,6% укупног броја излагача.<sup>5</sup> Излагачи из иностранства имају, као једини интерес, продају својих производа земљи домаћину и на тај начин представљају се понудом и својим приближавањем потребама купаца. У овом случају, у погледу разматрања спољнополитичке оријентације државе домаћина не може се говорити о јасној поруци која се шаље, већ је, пре свега, реч о јасној намери и приоритету државе да унутрашњим економским развојем стимулише извоз.



Графикон 1 – Процент броја излагача на изложби ПАРТНЕР 2011 у укупном збиру према земљама из којих долазе<sup>6</sup>

Интересантно је да у 2011. години на изложби нису били присутни представници руског, као ни кинеског војноиндустријског комплекса. То указује на тадашњу опредељеност Министарства одбране Србије за побољшање односа са земљама европског простора, као и са другим земљама запада.

Заокрет у спољној политици државе, као и промене војнобезбедносних интереса, исказао би се вероватно и кроз делегације и излагаче на терену. Могло би се, можда, и на оваквом сајму рефлектовати какве промене у спољнополитичким приоритетима жели да истакне држава домаћин, на шта, неспорно има право, као организатор. Неспоран је, такође, досадашњи национални карактер изложбе, иако су велики напори уложени од организатора ради општег и ширег интернационалног значаја и ефекта на глобалном нивоу и тржишту НВО. Број учесника на изложби прогресивно расте сваке друге године њеног одржавања, али то су у већини домаћи произвођачи који своју шансу за успех виде у промоцији својих производа и услуга.

<sup>5</sup> Каталог „Међународни сајам војне опреме Партнер 2011“, Excelisor, Нови Београд, 2011, страна 12.

<sup>6</sup> Исто, страна 14.

## SITDEF 2011 – Међународна изложба НВО у Перуу, Лима

Перу је земља у развоју која се свакодневно суочава са многим политичким и безбедносним изазовима. Поред велике територије коју у двадесет првом веку мора да заштити средствима НВО нове генерације или, постојећим али модернизованим, ове процесе знатно отежава наводна појава корупције која често одлаже или поништава процесе набавке. Такође, страх од преливања сукоба из региона преко њених граница додатно појачава ризик због евентуалних побуна. Реч је о сепаратистичком покрету индијанске нације Ајмара који су настањени у Перуу и Боливији, па се често могу чути изјаве о отцепљивању и жељи за формирањем независне државе.

Окружен бројним националним проблемима, Министарство одбране Перуа организује од 2007. године међународну изложбу НВО. Сајму „SITDEF“ 2011. године присуствовали су водећи светски произвођачи НВО и то из САД, Русије, Украјине, Француске, Немачке, Израела, Кине. Свој интерес за пословање на овом тржишту показали су индустријалци из Турске, Италије, Бразила, Канаде, Финске, Шведске, Кореје, Белгије, Шпаније, Индије, Пољске, Бугарске и Србије [9]. Ова изложба привлачи и земље из региона Латинске Америке, те су свој изложбени простор имали и произвођачи из Колумбије, Аргентине, Еквадора и Мексика.

Ипак, посете државних званичника ван граница Перуа су изостале. Управо то указује на такозвани национални карактер манифестације која се одржава у држави која своје ресурсе усмерава на подизање борбене спремности сопствених оружаних снага. Сагласно овој констатацији је и чињеница да Перу нема развијену производњу НВО, те већина уговора подразумева такозване „офсет аранжмане“ [5]. На тај начин повећава се индустријализација земље, повећавају се капацитети производње и осваја нова технологија, упошљава се становништво, док се посебно значајним сматра образовање у смислу обуке и усавршавања кадрова. Произвођачи имају за циљ приближавање својих производа конкретним потребама земље домаћина, усмеравајући целокупну пажњу интересима потенцијалног купца.

Овде се може истаћи оно на шта је указивала Сјузан Стрејнц, а то је да се мале државе не боре за остваривање моћи над другим територијама, већ им је тежиште на добијању средстава како би се обезбедило благостање унутар граница.<sup>7</sup> Сви досадашњи параметри указују на то да ће и убудуће изложба „SITDEF“ задржати национални карактер и наставити да има ограничени регионални домет. Један од главних приоритета Перуа је првенствено решавање проблема у сопственом дворишту, што потврђују и поменуте тезе Сјузан Стрејнц.

## „IDEX“ 2011 – Међународна изложба НВО у Уједињеним Арапским Емиратима, Абу Даби

Међународна изложба НВО „IDEX“ један је од главних и највећих догађаја у региону Блиског истока и Северне Африке чији су домаћин оружане снаге Уједињених Арапских Емирата (УАЕ). Организује се сваке две године, почевши од 1993. го-

<sup>7</sup> Strange, Susan, “States, Firms and Diplomacy”, International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-), Vol.68, No. 1, January 1992, страна 7.

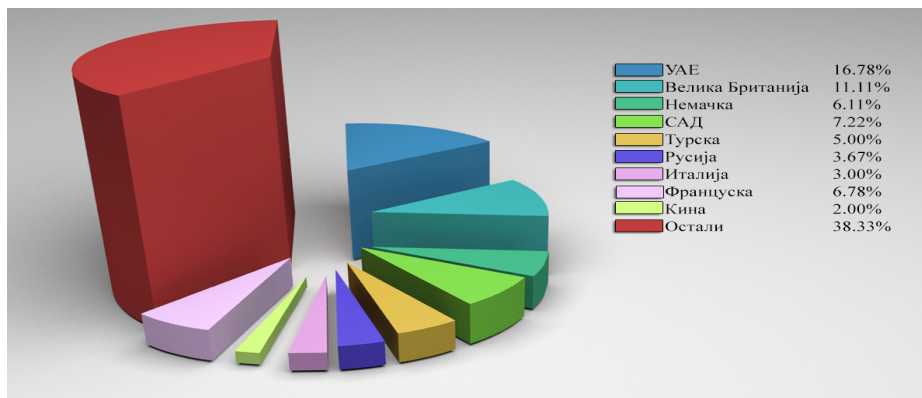
дине. Иако њени организатори истичу регионални значај ове манифестације, она са политиколошког становишта има глобалне ефекте.

Ова изложба привлачи бројне произвођаче и добављаче НВО и пратећих технологија из великог броја земаља ради иницирања сарадње или учвршћивања свог положаја и одржавање контаката на Блиском истоку и околним регионима.

„IDEX“ 2011 био је изузетно посећен. Било је 50,000 посетилаца и 150 званичних делегација на челу са 66 министара одбране,<sup>8</sup> 64 начелника генералштабова, док је учешће узело 900 излагача и 50 земаља, а из УАЕ је било присутно чак 150. На другом месту налази се Велика Британија која је имала 100 предузећа [6].

Највећи национални павиљон, од укупног броја од 31, имали су УАЕ, за њима је павиљон Немачке, затим САД, Турске, Италије, Француске [7]. Посебно место као учесник заузима кинески војноиндустријски комплекс који је био представљен са 17 произвођача под заједничким називом „China Defence“. Такође, наступ руске војне индустрије имао је значајан одјек. Русија је била представљена са 33 предузећа које је предводио Владимир Поповкин, заменик министра одбране Русије, на челу са највећом државном компанијом Рособоронекспорт.

Посебно се у медијима водила полемика да у тренутку када се рађала и испољавала идеја о Арапском пролећу, многи званичници из региона долазили су на овај догађај који је у неким тренуцима личио на праву ратну зону: у току су биле демонстрације хеликоптера, оклопних возила са приказом оружја и друге опреме, демонстрацијом уживо у пустињским условима, погодним за асиметрично ратовање у побунама и другим кризним ситуацијама.



Графикон 2 – Удео броја предузећа учесника у изложбеном простору на сајму „IDEX“ 2011<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Министар одбране Велике Британије Гералд Ховарт предводио је званичну делегацију која је посетила изложбу, затим министри одбране Италије, Белорусије, Хрватске, министар војне индустрије Азербејџана, као и први заменик министра одбране Русије, заменик министра одбране Украјине, министар одбране и шеф одбрамбене команде Финске, престолонаследник Катра, високи представници војске Аустрије, државне делегације из Кувајта и Казахстана, као и високи представник ЕУ за заједничку спољну и безбедносну политику Хавијер Солана.

<sup>9</sup> „Nation Shield“, UAE Armed Forces Official Journal, February 22, 2011.

С обзиром на то да су УАЕ финансијски добро обезбеђени, већина произвођача долази управо овде како би приказали и промовисали сопствену технологију последњих генерација. Са друге стране, УАЕ не пропуштају прилику да покажу и нагласе своју финансијску и на тај начин стечену војну моћ. Уједињени Арапски Емирати имају традицију добре сарадње, посебно са земљама НАТО-а, што се потврђује и кроз организацију великих националних павиљона земаља из овог савеза: око 40% излагача управо је долазило из земаља НАТО-а. Изузимајући велики број значајних предузећа излагача из УАЕ, на седмом месту су произвођачи из Кине: присутна је тенденција повећавања кинеског националног павиљона, те се не треба зачудити уколико се Кина на следећој изложби нађе у првих пет земаља, с обзиром на то да сваке године прогресивно шири свој простор, па самим тим исказује своје амбиције и утицај који жели да оствари на глобалној војној сцени.

С обзиром на то да је ова међународна изложба изузетно посећена, што се посебно односи на високе државне званичнике из целог света, представници УАЕ користе овај догађај за развијање дипломатских односа и остављају отворена врата за војноекономску сарадњу.

## „DSEi“ 2011 – Међународна изложба НВО у Великој Британији, Лондон

Међународна изложба „DSEi“ у Лондону, поред изложбе у Паризу, представља најзначајнији догађај, како за војну индустрију и представљање најзначајнијих достигнућа из области НВО, тако и за организаторе и бројне државнике који посећују овај догађај у Европи.

Последња изложба из 2011. године окупила је 1,391 излагача из 121 земље и имала је преко 28,400 посетилаца [13].

Међутим, оно по чему је ова манифестација посебна је управо то што је чак 75 званичних војних делегација посетило сајам са њихова 274 члана.

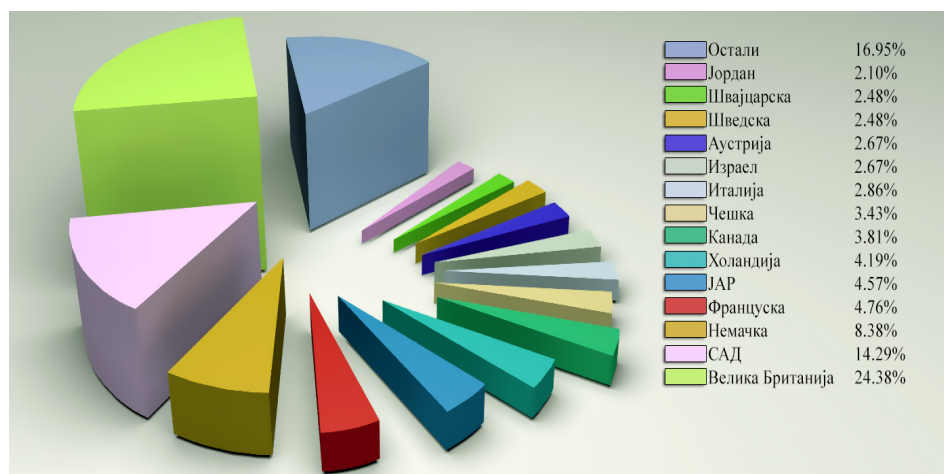
Демократска јавност у Великој Британији је пред отварање изложбе 2011. године била забринута с обзиром на то да су од 63 државе које су биле позване на овај догађај чак 22 биле ауторитативне владавине или су биле укључене у оружане сукобе или кршење људских права.<sup>10</sup>

Највећи део изложбе је у 2011. години био постављен у 29 националних павиљона. Највећи павиљон свакако је имао домаћин, Велика Британија, који је представио 128 компанија. За њим следе Сједињене Америчке Државе које су укључивале 75 компанија, потом Немачка са 44, Француска са 25 и Јужноафричка Република са 24. Национална и мултинационална предузећа која су долазила из НАТО земаља чинила су чак 76% укупног броја компанија у оквиру националних, односно регионалних павиљона. Интересантно је да је руски павиљон представљао само 6 својих предузећа, док Кина са својих 5 излагача није уопште имала национални наступ.

<sup>10</sup> Алжир, Ангола, Бахреин, Вијетнам, Египат, Индија, Ирак, Јордан, Казахстан, Катар, Колумбија, Кувајт, Мароко, Нигерија, Оман, Пакистан, Перу, Саудијска Арабија, САД, Турска, УАЕ и Филипини. Извор званична интернет страница: [www.dsei.co.uk](http://www.dsei.co.uk)

Један од спољнополитичких приоритета Велике Британије јесте јачање једне од водећих позиција на светској сцени и сарадња са другим земљама, као подршка демократским вредностима и поштовање правила заснованих на међународном праву. С тим у вези, „DSEi“ привлачи многе високе званичнике који су махом из развијених земаља: у 2011. години то су биле званичне делегације Аустралије, Бразила, Јужне Кореје, Турске, Норвешке, затим из земаља чланица Европске уније: Француске, Естоније, Шпаније, Пољске, Чешке и Румуније. Колики је значај Велике Британије и изложбе која се у Лондону организује говори и присуство представника Уједињених нација.

Свакако да „DSEi“ има изузетан глобални значај. Међутим, иако је постојала тенденција да изложба обухвати и постане свет у малом на неколико дана, реакција актера ненаклоњених западу ипак је изостала.



Графикон 3 – Удео броја предузећа у оквиру националних пављона на изложби „DSEi“ 2011.<sup>11</sup>

## „KADEX“ 2011 – Међународна изложба НВО у Казахстану, Астана

Геополитичка позиција Казахстана је веома интересантна због географске близине два значајна актера у међународним односима: Русије и Кине. Такође, Казахстан је држава која се налази на раскршћу различитих култура и религија.

Приоритет казахстанских власти представља отклон од зависности од руске војноиндустрijske кооперације,<sup>12</sup> као и одржавање безбедног одстојања од Кине,<sup>13</sup> да-

<sup>11</sup> Каталог „DSEi (Defence & Security Equipment International) 2011 Catalogue“, UKTI Defence & Security Organisation, 2011, страна 286.

<sup>12</sup> S. Peyrouse, „Russia – Central Asia: advances and shortcomings of the military partnership“, Contemporary Issues in International Security: US-Russian/European Views 2009–2010, US War College, Washington, 2011.

<sup>13</sup> S. Peyrouse, „Military Cooperation between China and Central Asia: Breakthrough, Limits and Prospects“, China Brief, vol. 10, No. 5, mart 2010.

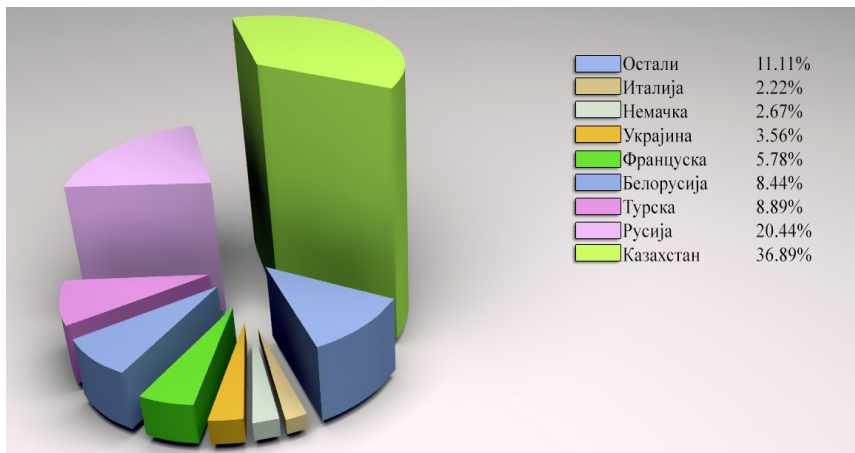


јући предност партнерима из западних земаља (САД, ЕУ и Израел). Наиме, над сваким од потенцијално дестабилизујућих фактора у региону, Кина и Русија желе да учврсте и консолидују сопствену контролу, али Казахстан исказује потребу да што више осигура своју аутономију у доношењу одлука и да настави са својом тзв. „мултивекторском“ политиком [8], као и да модернизује постојећи концепт безбедности како би био спреман да се самостално суочи са потенцијалним изазовима.

Безбедност земље повезана је са неконвенционалним претњама (нелегална трговина дрогом и оружјем, исламски екстремизам и локални сукоби, граничне тензије), а националне оружане снаге тренутно се не суочавају са конвенционалним конфликтима. Комплексно геополитичко окружење<sup>14</sup> натерало је казахстанско руководство да мења концепт безбедности и да, колико је могуће, делом окрене земљу према западним државама ради сопствене реформе. У прилог томе говори и посебан акциони план који Казахстан има са НАТО-ом.

Међутим, не треба изгубити из вида и то да експанзионизам Казахстана у XXI веку потиче вероватно од осећања несигурности, као и из учињених грешака других нафтом богатих држава чији су председници кобно завршили, водећи се политиком савезништва заснованих само на материјалној користи, а не на политичком поверењу.

Иако је у 2012. години одржана тек друга по реду изложба „KADEX“, која је више националног карактера, организатори су успели да привуку учешће најеминентнијих светских компанија ради промоције производа на тржишту Казахстана. Учешће је узело 250 компанија из 20 земаља, а међу њима Турска, Израел, Немачка, Русија, Пољска, САД, Украјина, Пакистан, Кина, Белорусија, Италија, Шпанија, Француска, Чешка и друге [12].



Графикон 4 – Учешће држава на изложби према броју излагача на изложби „KADEX“ 2012<sup>15</sup>

<sup>14</sup> Утицај Кине и Русије, грађански ратови у Таџикистану, ризик од дестабилизације узрокован ситуацијом у Киргистану и Узбекистану, радикални исламизам који потиче из Авганистана, као и евентуални проблем са међународном заједницом због сарадње Казахстана са Ираном.

<sup>15</sup> Извор: Каталог „Kadex 2012 Kazakhstan Defence Expo, advertising informative guide of the exhibition“, Астана, 2012.

Изложба је била организована у осам хала у оквиру националних павиљона или у виду групација по регионима и земљама. Значајан део сајамског простора, односно по једна цела хала, представљала је државну компанију „Kazakhstan engineering“ а. д. која обједињава одбрамбену индустрију и релевантна предузећа Казахстана под државним власништвом, као и за национално предузеће „Казспетекспорт“ које је од стране Министарства одбране Казахстана овлашћено за увоз и извоз средстава НВО [11].

Земље из региона централне Азије су на изложбу послале званичне делегације и то чланице CSTO (Collective Security Treaty Organization – Организација уговора о заједничкој безбедности)<sup>16</sup> и из Азербејџана.

На изложби је било уочљиво присуство одбрамбене индустрије Турске, које је физички заузело простор једне од већих сајамских хала. Са друге стране, Русија је имала на располагању једну посебну халу која је била предвиђена за презентацију руског војноиндустријског комплекса, што ипак указује на посебно место које Казахстан указује сарадњи са Русијом.

Иако је било уврежено схватање у међународним односима да само државе могу да траже савезнике и стварају стратешке савезе са другим државама, Казахстан је пример да су под притиском структурних промена многа предузећа принуђена да траже своје савезнике у другим предузећима и да стварају стратешка партнерства, а што је постало један од главних спољнополитичких и економских приоритета земље. Запажа се отвореност казахстанских државних и приватних предузећа за сарадњу са другим иностраним предузећима у сфери заједничке производње и развоја модерних линија наоружања и војне опреме, као и модернизације појединих средстава НВО ради комплетне технолошке модернизације оружаних снага Републике Казахстан. С тим у вези, на изложби „KADEX“ била су представљена заједничка предузећа Казахстана и предузећа из земаља из Европе и свака од њих је имала посебан изложбени део: „Thales Engineering“, „INDRA Kazakhstan“, „Eurocorper Kazakhstan“, „Kazakhstan Aselsan Engineering“, што посебно говори о тенденцијама и облику сарадње на овом тржишту.

Посебно се наглашава да се идеја о сарадњи између држава на овај начин јавила на првом сајму који је одржан 2010. године. Такође, Казахстан покреће и заједничку производњу, организује заједничка улагања, модернизације и са реномирним компанијама из Русије („Uralvagonzavod“, „КВМ“ и др.), Белорусије („Midivisana“), Украјине („Ukrspetexport“), Турске („Otokar“ и др.), Јужне Кореје („STX Offshore Shipbuilding“), Индије (заједнички радови у области модернизације морнаричких средстава), Израела („Elbit“, „IAI“), као и из САД („Cessna“).<sup>17</sup>

Захваљујући својој идеји о отварању ка новим могућностима и услед другачијих спољнополитичких приоритета, као крајњи резултат изложбе представљени су потписани меморандуми о разумевању са предузећима из САД, Украјине, Француске и Турске, док су нови протоколи о сарадњи потписани са француском компанијом „MBDA“ и „Indra“ системима из Шпаније.

<sup>16</sup> Чланице су: Белорусија, Јерменија, Казахстан, Киргистан, Таџикистан и Русија. Узбекистан је у јулу 2012. суспендовао своје чланство у организацији.

<sup>17</sup> Каталог „Kazakhstan Engineering“, Astana, 2012, str 45.

С обзиром на то да је Казахстан држава чланица Партнерства за мир, као и да значајан део изложбеног простора оставља за земље из НАТО алијансе, не треба да зачуди овакав концепт изложбе. Видљиво је да се Казахстан убрзано припрема за одговор на евентуалне изазове у будућности. Лагани заокрет који се прави ка новим партнерима или савезницима, улажући значајна средства ради интероперабилности војних средстава, одсликава реалне интересе спољне политике.

## Закључак

Међународне изложбе НВО данас представљају један од главних војно-политичких догађаја којима се придаје велики значај у светским круговима. Оне су битне, како за државнике ради постизања политичких поена, тако и за бројне произвођаче НВО који желе да остваре економски интерес. Ове манифестације су одличан пример на делу како се мења природа међународних односа, те да се укључивањем у анализу понашања предузећа произвођача НВО у проучавање међународне политике могу на исправан начин разумети и предвидети будуће тежишне одреднице међународних односа.

Посматрајући концепције и ефекте које ове изложбе НВО имају на међународној сцени, изгледа да развијене, као и земље у развоју (односно оне које имају довољно сопствених средстава за улагање у одбрану земље), заступају оно што је у XIX веку била доктрина реалполитике, а национални интерес види се у максималној спремности да држава одговори на безбедносне изазове.

Међутим, претерано ослањање на војну снагу и трка у наоружавању у прошлом веку су довели до два светска рата. Ипак, данас се сам концепт безбедности променио. За разлику од традиционалног поимања безбедности и његових претњи, данас је тежиште на сарадњи држава чији је циљ одупирање такозваним новим претњама. Национална безбедност у XXI веку је компликованија и не види се само као претња територијалном интегритету већ државе узимају у обзир нове димензије безбедности (еколошка, економска и др.), као и претње недржавних актера (тероризам). Стога је на изложбама НВО видљив све већи простор који се оставља за презентацију мера које ће послешити управљање кризним ситуацијама, а такође се указује и на неопходност међусобне сарадње земаља. Ови проблеми укључују бројне чиниоце узајамне користи који се могу постићи једино удруженим снагама више земаља.

У складу са спољнополитичким оријентацијама земаља у којима се одржавају изложбе, организатори постављају такав концепт који ће најбоље одражавати спољнополитичке приоритете, а на крају догађаја се сумирају и у већини случајева јавно представљају резултати међусобних договора из области НВО.

На крају, на основу учешћа и приказа могућности из области војних технологија на изложбама НВО може се закључити да САД, Русија, Велика Британија, Кина, Француска, посебно Немачка и Турска, ове манифестације виде као изванредну шансу да мирним путем одмере свој утицај и моћ као регионалне силе са претензијама регионалних вођа и успешних глобалних играча.

## *Литература*

### **Књиге**

1. Кисинџер Хенри, „Дипломатија I“, Верзал пресс, Београд, 1999.
2. Strange, Susan, „States, Firms and Diplomacy“, International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-), Vol.68, No. 1, January 1992.
3. S. Peyrouse, „Russia – Central Asia: advances and shortcomings of the military partnership“, Contemporary Issues in International Security: US-Russian/European Views 2009–2010, US War College, Washington, 2011.
4. S. Peyrouse, „Military Cooperation between China and Central Asia: Breakthrough, Limits and Prospects“, China Brief, vol. 10, No 5, mart 2010.

### **Часописи и званични каталози**

5. „Anuario Latinoamericano de la Defensa 2011“, Grupo Edefa, Printerman 2011.
6. „Monch Debriefing IDEX 2011“, Monch Publishing Group, Special Edition, 2011.
7. „Nation Shield“, UAE Armed Forces Official Journal, February 22, 2011.
8. „Technology and Armament“, International review, Aerion Group, February/March 2012.
9. Каталог „Militar Actualidad, Suplemento Especial, SITDEF Peru – 2011, III International Defense Technology Exhibition & Prevention of Natural Disasters“, Lima, 2012.
10. Каталог „Међународни сајам војне опреме Партнер 2011“, Excelsior, 11070 Нови Београд, 2011.
11. Каталог „Kazakhstan Engineering“, Astana, 2012.
12. Каталог „Kadex 2012 Kazakhstan Defence Expo, advertising informative guide of the exhibition“, Астана, 2012.
13. Каталог DSEi (Defence & Security Equipment International) 2011 Catalogue, UKTI Defence & Security Organisation, 2011.