

СТРАНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ОДБРАМБЕНУ ИНДУСТРИЈУ СРБИЈЕ

Никола Радић, Владо Радић
Висока школа за пословну економију и предузетништво, Београд

Одбрамбена индустрија Србије у последњих тридесет година прошла је кроз различите етапе развоја и имала многобројне прекретнице. Распадом СФРЈ дошло је до распада тзв. војноиндустријског комплекса, значајног истраживачко-развојног, производног и образовног конгломерата у европским и ширим размерама. Хиперинфлација 1989. и 1992. године, мегаинфлација 1993. године, увођење санкција УН на извоз и увоз наоружања од 1992. до 2002. године, НАТО агресија 1999. године, друштвене промене у Србији 2000. године, организационе промене у Министарству одбране од 2002. до 2005. године и издвајање Црне Горе из Државне заједнице СЦГ 2006. године утицали су на положај и стање ове индустрије у привредном систему Републике Србије. Некада респектабилна индустријска грана доспела је у тежак положај, чије решавање захтева стратегијске одлуке, системске мере и финансијска средства. Данас је стање у одбрамбеној индустрији Србије боље него почетком 2000-тих, али је и даље оптерећено суштинским проблемима, као што је власничко, организационо, финансијско и тржишно реструктурирање.

С тим у вези, предлог новог Закона о производњи и промету наоружања и војне опреме изазвао је различита тумачења, опречна мишљења и бојазан да се одредбама о дефинисању нивоа страних улагања, приватизацији произвођача наоружања и војне опреме, као и начину решавања друштвеног капитала отварају врата „сумњивом капиталу”, а предузећа доводе у неповољан положај. Премда је рад на предлогу Закона започет пре неколико година и о њему одржане јавне расправе са свим заинтересованим странама и на свим нивоима одлучивања, највеће примедбе упућене су од стране синдикалних организација на могућност страних инвестиција.

Истраживање карактеристика и ефеката страних директних инвестиција (СДИ) је сложен задатак који обухвата локациону теорију и политику фирми, токове, стокове и доходак СДИ, ефекте које присуство СДИ производи у земљи домаћину и окружењу, дифузију и преливање технологија, знања и продуктивности, питања регионалног развоја, регионалне конвергенције доходака и индустријских структура, локациону конкуренцију у привлачењу СДИ итд.

Кључне речи: *одбрамбена индустрија, наоружање и војна опрема, страна улагања, приватизација, конкурентност*

Међународно кретање капитала и стране директне инвестиције

Једна од основних карактеристика савремене светске економије јесте процес глобализације, који се одвија либерализацијом међународне трговине и међународног кретања капитала. Једина уочљива ствар у вези економске глобализација је њена комплексност. Тај процес се истовремено одвија као конвекнцијска и дивергенцијска снага – као процес који води ка обједињавању светске економије и као процес који производи све дубљи јаз између развијеног и неразвијеног дела света. Глобализација је процес који изазива два различита стања:

- стање отварања националних економија „брисањем” економских граница и националних тржишта у циљу њиховог претапања у јединствено светско тржиште, и
- стање даље дивергенције између богатог и сиромашног дела света, али помоћу равномерне дистрибуције сиромаштва.

Основни разлог међународног кретања капитала је његов „вишак” у економији развијених земаља, с једне стране, и његово „помањкање” у неразвијеним земљама и земљама у развоју, с друге. Међународно кретање капитала достигло је размере које карактеришу развој не само појединих региона и земаља, него и репродукцију светске економије. Коришћење страног капитала је од посебног значаја за развој националних економија, јер помоћу страног капитала земље у развоју¹ и у транзицији² стварају услове за интензивнији економски раст. Страни капитал овим земљама је неопходан да би успешно оствариле реформе и прешле на отворену економију, превазишле наслеђене дугорочне проблеме, за стварање услова стабилнијег и континуираног раста бруто домаћег производа, као и за интегрисање у светску економију.

Међународно кретање капитала подразумева трансфер реалних и финансијских средстава између субјеката различитих земаља са одложеним контра трансфером за одређени временски период, а у циљу остваривања одређених политичких и економских интереса учесника у том трансферу.³ То значи да се субјекти једне земље појављују као даваоци капитала, а субјекти друге земље (или других земаља) као примаоци капитала и обрнуто.

Са становишта обима међународног кретања капитала, највећи део се остварује између развијених земаља, што је разумљиво јер оне поседују вишкове капитала, роба или услуга. Мање развијене земље, због тога што немају довољну конкурентност својих рога или услуга, најчешће се појављују као примаоци, односно увозници капитала.

¹ Земље у развоју (мање развијене земље) имају релативно низак стандард живљења, неразвијену индустрију и средњи или низак Индекс људског развоја (Izvor: Arthur Sullivan, Steven Sheffrin, „Economics: Principles in Action”, Pearson Prentice Hall, New Jersey, 2003).

² Под транзицијом се подразумева прелазак самоуправне или државне економије у тржишну привреду, стварање институција и функционисање правне државе и увођење демократских права грађана (Извор: wikipedia.org).

³ Унковић, М., „Међународно кретање капитала и положај Југославије”, Научна књига, Београд, 1980, стр. 11.

Према изворима разликују се приватни и јавни страни капитал. Приватно кретање капитала је, углавном, мотивисано економским интересима, као што је максимирање профита, освајање тржишта и сл. Основна карактеристика јавног капитала је-сте да је реч о капиталу који стоји на располагању међународним финансијским институцијама: Међународном монетарном фонду (International Monetary Fund), Светској банци (World Bank), Међународној банци за обнову и развој (International Bank for Reconstruction and Development) итд.

У међународном кретању приватног капитала (у коме учествују појединци, приватне компаније, разне комерцијалне и инвестиционе приватне банке) разликују се следећи облици:⁴

- стране директне инвестиције,
- портфолио инвестиције,
- међународно кретање зајмовног капитала.

У међународном кретању јавног капитала (у коме учествују владе, централне и државне банке), разликују се следећи облици:

- билатерални зајмови и кредити,
- портфолио инвестиције,
- економска и бесповратна економска помоћ.

Према рочности, међународно кретање капитала се дели на кретање краткорочног, средњорочног и дугорочног капитала. Под краткорочним кретањем капитала подразумевају се пласмани до годину дана, средњорочно међународно кретање капитала подразумева пласмане чија је рочност од једне до пет година, а дугорочно међународно кретање капитала подразумева пласмане преко пет година. По правилу, краткорочни капитал служи за финансирање текућег пословања, а средњорочни и дугорочни капитал за инвестиционе активности.

Под страним директним инвестицијама (СДИ) подразумева се такав облик улагања страног инвеститора који му обезбеђује стицање права својине, контроле и управљања уложеног капитала. СДИ представљају предузетничке инвестиције за које није нужан услов да се путем њих оствари потпуно власништво предузећа. За ове инвестиције важно је да се оствари такав степен власништва и контроле који омогућава вођење пословне политике предузећа у које је уложен капитал.

У времену након Првог светског рата па све до велике економске кризе 1929. године, СДИ су биле доминантан облик ангажовања стране штедње с циљем убрзавања привредног развоја. Велика економска криза успорила је ове инвестиције и подстицала значај јавног капитала. Међутим, после Другог светског рата, СДИ поново добијају на значају и тако је било све до 1970-их, када поново долази до њиховог смањења, на шта је утицао велики број фактора: нафтна и сировинска криза, изражена структурна прилагођавања привреда најразвијенијих земаља итд. Након 1980-их, ова врста капитала поново постаје актуелна, јер су СДИ кључна карика производне функције предузећа. Оне су постале незаобилазан елемент инвестиционих и производних стратегија савремених корпорација.⁵

⁴ Ковач, О., „Платни биланс и међународне финансије”, ЦЕС Мецон, Београд, 1994, стр. 274.

⁵ Квргић, Г., Николић, А., „Теорија и планирање привредног развоја”, Висока школа за пословну економију и предузетништво, Београд, 2010, стр. 220.

Конференција Уједињених нација о трговини и развоју, UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), дефинише СДИ као инвестиције које подразумевају дугорочан и трајан интерес, као и контролу ентитета резидента једне привреде у предузећу резидента друге привреде у односу на ону из које је стани директни инвеститор. Компоненте СДИ су:

- власнички капитал (equity капитал), односно куповина акција или удела у предузећу од стране инвеститора,
- реинвестирани профит у предузећу у којој страни инвеститор има власнички капитал,
- међукомпанијски зајмови и друге међукомпанијске трансакције између матичних компанија и њихових филијала.

СДИ су појављују у више облика:

- оснивање потпуно нових капацитета (greenfield investment)
- аквизиције (acquisitions) и интеграције (mergers),
- комбинација гринфилд инвестиције и аквизиције (brownfield investment),
- уговорна заједничка улагања (joint ventures),
- акционарска улагања (equity investment)
- концесије (concesion).

Гринфилд инвестиције (greenfield investments) подразумевају улагање у потпуно ново предузеће и изградњу свих његових објеката и капацитета. Због тога су за инвеститора гринфилд инвестиције најризичнији и најзахтевнији облик улагања. Он је у обавези да обезбеди све неопходне дозволе и средства за изградњу зграда, хала, фабричких постројења, прикључка на комуналну мрежу, као и бројних других обавеза које има према локалној самоуправи, односно држави домаћину. Због висине трошкова изградње потпуно нових индустријских капацитета, гринфилд инвестиције су најзначајнија врста инвестиција, како за земљу домаћина, тако и за стране инвеститоре. Када се страни инвеститор одлучи на улагање кроз гринфилд инвестицију, он јасно шаље сигнал земљи домаћину да су његови планови за пословање дугорочни, док се другим потенцијалним инвеститорима шаље сигнал о земљи као доброј инвестиционој дестинацији.

Предности које гринфилд инвестиције имају у односу на друге облике инвестирања за страног улагача огледају се у чињеници да оснива ново предузеће у складу са својим потребама, што значи да неће бити оптерећен наслеђеним дуговима, застарелом опремом и технологијом, као и обавезом задржавања у радном односу неквалификоване (или сувишне) радне снаге, што је чест случај приликом куповине предузећа. Недостаци, с друге стране, се јасно огледају у времену проведеном у добијању дозвола и изградњи самог предузећа и свих његових капацитета, односно високим трошковима.

Браунфилд инвестиције (brownfield investments) стварају такође потпуно нова предузећа, али за разлику од гринфилд инвестиција то чине кроз ревитализацију већ постојећих капацитета на локалитету који је раније имао одређену намену. Због чињенице да страни улагач долази на локацију са постојећом инфраструктуром, његови трошкови су знатно нижи од трошкова које сноси гринфилд инвеститор.

Мерџери (mergers) као облик СДИ настају спајањем два или више приближно једнаких предузећа са седиштима у различитим земљама, чиме се оснива нови

правни субјект чију имовину и операције чине имовина и операције предузећа која су се спојила. Због чињенице да је број правих мерџера где долази до спајања релативно једнаких партнера у пракси занемарљив и да обично једна компанија контролише другу, у литератури и статистици мерџери потпадају под заједнички термин "мерџери и аквизиције".⁶

Аквизиције (acquisition) као облик СДИ настају када предузеће са седиштем у једној земљи купи друго предузеће са седиштем у другој земљи, при чему купљено предузеће постаје филијала матичне компаније, односно страног инвеститора који преузима контролу над имовином и операцијама купљеног предузећа. Посматрано из угла земље домаћина, СДИ кроз аквизицију настају када страном предузеће купујући домаће, преузме контролу над њим.

За разлику од мерџера, који представљају уједињавање приближно једнаких предузећа по тржишној моћи и стеченом капиталу, аквизиција је однос између снажног страног инвеститора и слабијег домаћег предузећа, које након продаје губи свој идентитет. Посебна подврста аквизиције су приватизације, које као облик СДИ подразумевају куповину домаћег предузећа у власништву државе, од стране иностраног предузећа које може (али и не мора) бити у приватном власништву. Аквизиције се могу поделити на мањинске (када је страном учешће у гласачкој моћи фирме од 10% до 49%) и већинске (када је страном учешће 50% и више).⁷

Заједничка улагања (joint ventures) представљају спајање два или више предузећа из различитих земаља, али за разлику од мерџера не мора се радити о приближно једнаким предузећима. Оваква улагања спадају под облик СДИ само због чињенице што страни инвеститор има контролу над уложеним средствима, а висина његове зараде зависи од успешности управљања предузећем. У овом облику инвестирања нема класичног односа између матичног предузећа и филијала, већ партнерска сарадња предузећа из различитих земаља. Са друге стране, ова предузећа задржавају делимично право управљања, па ниједно од њих не може контролисати пословање на своју руку, већ је везано за свог партнера, односно партнере.

Подела СДИ може се извршити и на друге начине. Ипак, важно је разумети да свака компанија има различите разлоге за доношење одлуке о томе где ће и како инвестирати. Да ли ће једна страна компанија одлучити да уложи капитал у једну земљу зависи од много чинилаца, пре свега од процене профита који може остварити, дугорочности пословања, али и од спремности земље домаћина да прихвати, убрза и олакша пословање. Самим тим, на свакој држави је да створи добру инвестициону климу, односно јасан и стабилан оквир за пословање како би привукла најбоље светске компаније.⁸

У економској литератури разликују се три основне врсте СДИ: хоризонталне, вертикалне и конгломератске (мешовите).

Хоризонталне настају оснивањем нових филијала у иностранству, стицањем контроле или интеграцијом са сличним предузећем у иностранству (случај Фијата у

⁶ Козомара, Ј., Стојадиновић Јовановић, С., „Међународно пословно финансирање“, Економски факултет, Београд, 2011, стр. 354.

⁷ Козомара, Ј., Стојадиновић Јовановић, С., 2011, исто цит., стр. 353.

⁸ Димитријевић, М., „Стране директне инвестиције“, СИЕПА, Београд, 2000, стр. 33.

Србији). Вертикалне настају када предузеће организује производњу неког сложенијег производа у више земаља (нпр. путнички авион Ербас), а конгломератске (мешовите) настају када матично предузеће освоји контролу или се интегрише са предузећем у иностранству које производи несродне производе.

СДИ се посебно усмеравају у земље у развоју и у земље у транзицији са тржишно оријентисаним привредама, јер су у њима завршени или су при крају процеси приватизације и трансформације. Ове земље су привлачне за стране инвеститоре јер имају тржиште са релативно високом куповном снагом, повољну инфраструктуру, јефтину и квалификовану радну снагу и издашне природне ресурсе.

Почетком 1990-их, очекивало се да ће СДИ у земљама централне и источне Европе играти пресудну улогу у подстицању транзиције тих земаља из централно-планских у тржишне економије. Укључивање ових земаља у процес глобализације и пријем одређеног броја земаља у чланство Европске уније, требало је да подржи институционалне реформе и да убрза прилив СДИ. При том, треба имати у виду да земље централне и источне Европе не чине хомогену групу. Разлике међу њима су бројне: тичу се величине, географског положаја, обима системских реформи, макроекономских стабилизационих процеса, привлачности за СДИ итд. Приступање осам земаља у транзицији Европској унији у мају 2004. године, као и приступање још две земље у јануару 2007. године, управо је резултат разлика унутар групе земаља у транзицији. Почетак транзиције је значио и укључивање транзиционих земаља у међународне инвестиционе токове. Земље у транзицији 1990-их су биле „тржишта у настајању” (emerging markets). У жељи да привуку страна улагања, оне су либерализовале своје финансијске секторе, уклониле дотадашње баријере кретању капитала и развоју трговине и развиле домаћа тржишта капитала. Доминантан облик страног улагања у ове земље биле су СДИ. Улазак СДИ у земље у транзицији био је узрокован процесом приватизације пре свега, и у знатно мањем обиму заједничким улагањима или гринфилд инвестицијама.⁹

Познато је да је Југославија крајем 1980-их и почетком 1990-их била земља са готово најлибералнијом законском регулативом за област улагања, да смо имали релативно висок прилив ове врсте капитала у односу на бивше социјалистичке земље и да се после тога ситуација променила. Док су све остале земље у транзицији максимално либерализовале услове за привлачење страних директних инвестиција, код нас је ситуација погоршана у сваком погледу. Због санкција, изолације, али и потпуног заустављања транзиције, земља која је имала релативно повољну стартну позицију дошла је у подређени положај.¹⁰

Што се тиче обима и структуре СДИ у земљама у транзицији, евидентно је да су страни инвеститори много више заинтересовани за земље које су изашле из транзиционе рецесије и које су створиле релативно повољан инвестициони амбијент. Велике економске пројекте је много теже привући у земље које се суочавају са проблемима транзиције, пошто су трошкови у земљи домаћину високи.¹¹

⁹ Максимовић, Љ., „Концепт о односу страних директних инвестиција и развоја земаља у транзицији”, Научни скуп са међународним учешћем „Иностранни капитал као фактор развоја земаља у транзицији”, Крагујевац, 2009, Зборник радова, стр. 58-71.

¹⁰ Квргић, Г., Николић, А., 2010, исто цит., стр. 265.

¹¹ Квргић, Г., Николић, А., 2010, исто цит., стр. 264.

Главно ограничење за озбиљнији прилив СДИ је ниво политичких и економских ризика у земљи. Економски ризици су велики, пре свега зато што процес транзиције споро напредује, па су трошкови пословања и даље високи. За прилив СДИ најважније је обезбедити једнак третман домаћих и страних инвеститора, уз истовремено постојање неприкосновене владавине права.¹²

Основни закључци о СДИ и њиховим ефектима могу се сумирани у следећем:¹³

- СДИ поседују јак развојни потенцијал: прво, оне су додатни прилив инвестиционог капитала, посебно важан за земље које имају малу стопу и обим домаће штедње; друго, оне покрећу нову привредну активност или увећавају постојећу, у производном или услужном сектору; треће, један од најзначајнијих ефеката је преливање технологија, знања и продуктивности;
- претежан део глобалних токова СДИ је хоризонталног и интра-индустријског карактера, и одвија се међу развијеним индустријским земљама;
- регионална економска интеграција и СДИ имају позитивно узајамно дејство;
- ефекти СДИ у транзиционим европским земљама се углавном оцењују као позитивни.

Резултати истраживања која их нису могла потврдити, или су утврдила негативне ефекте, могу се објаснити пре карактером привреда земаља домаћина и процесом приватизације у њима него самом природом СДИ. Степен искористићења расположивих потенцијала од стране земље домаћина зависи од бројних фактора, али у доброј мери и од способности њених привредних субјеката.

СДИ знатно повећавају запосленост, раст продуктивности, трансфер савремених технологија и раст извоза. СДИ веома повољно утичу на укупан амбијент, стварајући неопходне претпоставке за дугорочно одрживи привредни развој земље. СДИ инвестиције имају константан раст, увећавајући значај међународне производње у светској економији. И поред значајних годишњих осцилација, кумулирани прилив СДИ има позитивне стопе раста, које су знатно више него што је раст светске производње, капитала и трговине. Због експанзије страних директних инвестиција, вишеструко је повећана продаја, извоз и запосленост у иностраним филијалама.¹⁴

Постоји више фактора од којих зависи раст СДИ. Свакако најважнији фактор који је утицао на раст СДИ од краја 1980-их је глобализација, тј. интернационализација производње и увођење тзв. глобалног ланца понуде од стране транснационалних компанија (ТНК).¹⁵ У савременим условима привређивања, ТНК су, несумњиво, основни носиоци СДИ. Оне то чине на два начина: традиционалним начином СДИ, тј. куповином акција домаћих правних субјеката (чиме постају потпуни или већински власници) и опслуживањем међународног тржишта класичним извозом.¹⁶ Велике

¹² Квргић, Г., Николић, А., 2010, исто цит., стр. 266.

¹³ Антевски, М., „Стране директне инвестиције: карактеристике, обрасци и ефекти”, Међународни проблеми, Београд, 2008, вол. 60, бр. 1, стр. 61-92.

¹⁴ Савић, Љ., „Стране директне инвестиције као фактор динамичног развоја Србије”, Научни скуп „Инострани капитал као фактор развоја земаља у транзицији”, Економски факултет Крагујевац, Крагујевац, 2008, Зборник радова, стр. 95-108.

¹⁵ У литератури се могу пронаћи називи транснационалне компаније, транснационалне корпорације, мултинационалне компаније (корпорације), глобалне компаније итд. Треба напоменути да сви ови називи имају одређени заједнички садржај.

¹⁶ Покрајац, С., „Технологија и глобализација”, СД-Публик, Београд, 2004, стр.91-92.

технолошке промене, нижи трошкови комуникација и транспорта, омогућили су ТНК да разне фазе производње сместе на различите географске локације, користећи повластице у земљи домаћину.

Допринос расту СДИ дале су и промене у политици појединих влада са циљем привлачења инвестиција. Неке владе пружају велике подстицаје ТНК које улазе у њихову земљу, а поготово оних које ће отворити велики број радних места. Програми подршке и подстицаја подразумевају, на пример, смањење или потпуно ослобађање пореза на доходак (најчешће на период од пет година), ослобађање од пореза на имовину, субвенције за отварање нових радних места и обуку радника, обнављање или градњу нове инфраструктуре, повлашћене кредите и неке директне субвенције. ТНК имају знање, капитал и технологију са којим локална предузећа (компаније) не могу да се носе, па може доћи и до гашења неких од тих предузећа. Међутим, то може да се посматра и из другог угла – конкуренција може приморати локална предузећа да се модернизују и побољшају ефикасност.

Економски опоравак и развој земаља у транзицији, посебно оних које су постале чланови ЕУ, довољан је разлог да се одбаци дилема о потреби прилива СДИ. Познато је да је ниво домаће штедње у транзиционим економијама недовољан да би се остварио потребан ниво инвестиција који треба да покрене и убрза привредни развој. У почетку транзиције СДИ су улазиле куповином домаћих предузећа у процесу приватизације. У оних земљама које су окончале процес транзиције, посебно је наглашена потреба стварања повољног институционалног и пословног амбијента који ће привући нове инвестиције.

Преко страног капитала побољшава се техничка опремљеност индустрије, користе савремене технологије које доводе до повећања извоза, приближавајући се компанијама на глобалном тржишту и, тиме, повећавају коришћење расположивих ресурса. Коришћење страног капитала не обезбеђује средства само за финансирање нових фабрика и опреме, него и трансфер нових технологија, организационих структура, знања и искустава. У условима глобалног пословања, све више се истиче потреба за активнијом политиком према страним инвестицијама, која мора бити инкорпорирана у стратегију развоја.

Постоји више студија које се заснивају на емпиријским истраживањима о мотивима и чиниоцима који једну компанију покрећу на предузимање директних инвестиција у иностранству. Ове чиниоце је тешко систематизовати и одредити степен њиховог утицаја, али су најчешће везани за заобилажење увозних баријера, повећање промета, непосредно освајање иностраних тржишта, учвршћивање позиције у односу на локалне конкуренте, снижавање производних трошкова, искоришћавање природних ресурса и разне предности које пружа активност на глобалном нивоу: у стратегији маркетинга, снабдевања, коришћења фактора производње, организације, финансирања, итд.

ТНК су постале најмоћнији светски финансијери, али и корисници финансија и симбол су финансијске снаге и моћи (која се огледа у великој концентрацији капитала), а њихов утицај се протеже од финансирања предузећа у земљама домаћинима и матичним земљама, до политичког и економског утицаја на државе и међународне организације. Финансијска снага транснационалних компанија произлази из њихове величине, способности да диверсификацијом смање ризик финансијских

операција, приступом разноврсним изворима финансирања, као и нижим трошковима прибављања капитала на финансијским тржиштима у односу на класична предузећа. Ова глобална предузећа контролишу око 25 одсто светске производње, 2/3 светске трговине и најзначајнији су субјекти у међународном трансферу капитала и технологија. Стога се са сигурношћу може тврдити да ТНК имају не само доминантну позицију у светској привреди, већ да у знатној мери утичу и на међународне одnose, а самим тим и на државе и међународне организације.¹⁷

У истраживању међународног кретања капитала, посебно кад су у питању СДИ, ТНК се не могу изоставити. Оне су највеће привредне организације у свету, и годишњи промет већих ТНК премашује бруто домаћи производ многих земаља. Поред тога, оне су и највећи светски инвеститори, трговци, носиоци истраживања и развоја, знања и технологија. Њихова пословна активност у појединим групацијама или земаљама има велики утицај на тамошња привредна кретања и резултате, али он може бити различитог карактера. У неким случајевима ТНК имају јако национално обележје и доприносе расту и благостању матичне земље, док у другим то није случај. Пословни интереси ТНК и национални интереси земаља домаћина могу бити и сагласни, али и у великој колизији, тако да су могуће све комбинације. Оцене користи од њиховог присуства у некој земљи варирају и зависе од конкретног искуства. Али, оно што није спорно јесте да њихово присуство у некој земљи, у највећем броју случајева, има велики развојни потенцијал. Да ли ће, и у којој мери, он бити искоришћен, зависи од много фактора, али и од способности земље домаћина.¹⁸

Путем директних инвестиција у иностранству, ТНК шире своје деловање и у глобалним размерама, са циљем да обезбеде најповољније снабдевање сировинама, енергијом и радном снагом, као и најпрофитабилнији пласман својих производа или услуга уз присуство на свим важнијим тржиштима.¹⁹

ТНК данашњег типа снажно су се развиле током 1960-их, када је дошло до снажног развоја тржишта (робног и финансијског), до дерегулације тржишних процеса, развоја нових технологија, што су услови који су погодовали развоју тих компанија (корпорација).

UNCTAD дефинише ТНК као предузећа која су основана као акционарска друштва или на други начин, а која се састоје од матичног предузећа и његових страних филијала. Организација за економску сарадњу и развој, OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development), дефинише ТНК као предузећа и друге пословне јединице које су у приватном, државном или мешовитом власништву, а налазе се у различитим земаљама и која су повезана тако да једно од њих (или више њих) има заједнички утицај над пословањем других и да, посебно, деле технологију и ресурсе са тим (контролисаним) предузећима.

Полазиште и основни мотив свих субјеката који предузимају СДИ јесте максимирање профита на дуги рок. ТНК као носиоци СДИ, кроз своје корпоративне стратегије морају интегрисати пословање појединачних филијала у јединствени систем

¹⁷ Бјелић, П., „Међународна трговина”, Економски факултет, Центар за издавачку делатност, Београд, 2011, стр. 123.

¹⁸ Антевски, М., 2008, вол. 60, бр. 1, стр. 61-92.

¹⁹ Огњановић, В., „Заједничка улагања”, Војноиздавачки завод и ПС „Грмеч”, Београд, 2000, стр. 148.

како би се остварило максимирање профита на корпоративном нивоу. Насупрот оваквој стратегији, постоје покушаји да се кроз максимирање профита сваке појединачне филијале оствари максималан профит и на корпоративном нивоу.

Мотиви за инвестиције у иностранству су бројни: стратешки, субјективни и економски.

У стратешке се могу сврстати све инвестиције чији је циљ проширивање и/или повећање квалитета пословања, како би се: 1) обезбедили ресурси (resource seeking), 2) обезбедило тржиште (market seeking), 3) повећала ефикасност (efficiency seeking), 4) остварили стратешки интереси (strategic asset or capability seeking).²⁰

ТНК предузимају инвестиције у иностранству ради обезбеђења ресурса по нижој цени него у матичној земљи. Остварена производња се обично извози и у матичну земљу, где инвеститор стиче одређену конкурентску предност на основу јефтинијих инпута. Мотив за предузимање СДИ могу да буду три врсте ресурса: физички ресурси, јефтина радна снага, технолошка, менаџерска, маркетиншка и организациона знања.

Инвестиције мотивисане задржавањем постојећих или освајањем нових тржишта обично су усмерене у земље чија су тржишта опслуживана извозом до тренутка када је земља домаћин увела одређена трговинска ограничења, најчешће у виду царинских баријера. Таквом инвестицијом се жели постићи наставак опслуживања локалног тржишта и евентуално проширење на тржишта суседних земаља.

Када се говори о тржишту као мотиву за стране инвестиције, могуће је издвојити четири основна разлога за предузимање СДИ:

– када главни снабдевачи или купци оснују своје филијале на неком страном тржишту, неопходно је да се у томе следе ради одржања посла;

– када постоји потреба прилагођавања производа локалним захтевима и потребама, неопходно је остварити близак контакт са тржиштем и добро упознати локалну културу, обичаје и навике, како страни понуђач не би имао мање могућности од домаћег снабдевача;

– када је опслуживање локалног тржишта из ближе лоцираног капацитета исплативије него кад се опслужује из даљине. Та врста тржишне оријентације је тесно повезана са карактеристикама саме индустријске гране, односно земље снабдевача. Производи који су скупљи за транспорт могу се производити у малим серијама, производња ће бити лоцирана ближе тржишту које се опслужује. С друге стране, ако су трошкови транспорта мали, а у производњи је могуће остварити економију обима, близина тржишта које се опслужује није толико значајна;

– мотив који посебно постаје значајан у условима глобалне производне и маркетинг стратегије транснационалних корпорација јесте потреба да се оствари и физичко присуство на свим тржиштима на којима су присутни најзначајнији конкуренти.

Када је мотив за предузимање СДИ већа ефикасност, значи да је у питању потреба за рационализацијом постојећих филијала на такав начин да ТНК може остварити предности заједничког управљања географски дислоцираних капацитета. Те предности заједничког управљања углавном су везане за остварење економије обима и економије разноврсности (економија обима у условима диференцираних производа) и за диверсификацију ризика.

²⁰ Dunning, H. J., „Multinational Enterprises and the Global Economy”, Addison-Wesley Publishing Company Inc., Wokingham, 1993.

Тржишта морају да буду развијена и отворена да би дошло до међународне производње мотивисане већом рационалношћу и ефикасношћу.

Обично се разликују два типа међународне производње оријентисане на већу ефикасност:

- под првим типом се подразумева лоцирање радно интензивних активности у земље са јефтином радном снагом (земље у развију), а технолошки интензивних у развијеним земљама;

- под другим типом се подразумева лоцирање филијале у земљама сличног нивоа развијености и дохотка, са примарним мотивом искоришћења економије обима, економије разноврсности и разлике у потрошачким укусима и капацитетима за снабдевање који постоје између одабраних земаља домаћина. У том случају губе на значају природне разлике у расположивости фактора производње, а добијају већи значај тзв. креиране (створене) разлике, као што су расположивост и квалитет локалних снабдевача, карактеристике конкуренције на локалном тржишту, природа и софистицираност домаће тражње, и микро и макро политике локалних влада.

Производња за стицање стратешких ресурса/способности се најчешће остварује кроз механизме куповине активе постојећег предузећа, обично конкурента. Мотив није да се искористе евентуалне трошковне и маркетиншке предности које одређена компанија поседује, већ да се удруже заједнички потенцијали и предности ради остварења дугорочног стратешког циља – стална или већа међународна конкурентност или елиминација преосталих конкурената. Очекује се да ће оваква куповина донети предности осталом делу корпоративног система: отварање нових тржишта, остварење синергије истраживачко-развојних капацитета, куповину тржишне моћи, снижење трансакционих трошкова, рационализацију администрације, повећање структурне флексибилности и поделу ризика.

Субјективни мотиви који утичу на доношење одлуке о инвестирању у иностранству произлазе из страха од губитка тржишта, мишљења да треба следити друга предузећа која инвестирају у иностранству, притиска иностране конкуренције на домаћем тржишту или понуде из иностранства да се реализује неки пословни аранжман.

Категорија економских мотива непосредно је везана за несавршеност тржишта роба и фактора производње, а обухвата већину мотива који су наведени у групи стратешких и субјективних мотива инвестирања. Оснивањем филијале на страним тржиштима ТНК остварује неке од следећих економских предности: економију обима, маркетинг и менаџмент искуства, савремену технологију засновану на улагањима у истраживање и развој, финансијске потенцијале и диференцирање производа.

Производња наоружања у централној и источној Европи

Међународни институт за проучавање мира из Стокхолма (SIPRI)²¹ сваке године публикује годишњаке (SIPRI Yearbook) у којима се објављују базе података о глобалној производњи наоружања. Подаци из тих база показују фундаментално непромењену ситуацију у последњој деценији, са великом групом кључних компанија са седиштем у Северној Америци и Западној Европи, које су доминантне у светској производњи наоружа-

²¹ Stockholm International Peace Research Institute.

ња. Изузетак су велики државни војноиндустријски комплекси у Кини, од којих би неки могли бити ранжирани међу првих 20, али због недостатка релевантних података (нази-ви компанија, седишта, број запослених, вредност извоза, профит) нису на листи.

Глобална индустрија наоружања представља „затворен”, хијерархијски систем који карактерише изузетна конкурентност, мобилност и вишеслојни систем подуговарача. Једна од фундаменталних промена у последње две деценије била је постепена трансформација кључних компанија за производњу наоружања од примарних произвођача у систем-интеграторе, а крајњи производи које они нуде садрже кључне елементе великог броја њихових подуговарача. Примарни произвођачи имају различите и сложене односе са својим добављачима – од повремене продаје или сарадње до заједничких улагања или директног власништва.

Произвођачи наоружања у централној и источној Европи – Бугарска, Чешка, Мађарска, Пољска, Румунија и Словачка – представљају мали сегмент светске производње наоружања. Упркос њиховој 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.

Током периода хладног рата, индустрија наоружања била је „изолован универзум” у Источном блоку. Производња наоружања била је затворени сегмент националних економија и оружје је продавано у оквиру Варшавског пакта, са тешким успостављањем било каквих веза са западним произвођачима наоружања, уз охрабрујуће везе само са неким левичарским земљама тзв. Трећег света. Данас је регионална индустрија наоружања интегрисана у националне економије и има виталне везе са светском мрежом произвођача наоружања и тржиштем наоружања.

Након што су изгубили стриктно регулисано тржиште великих размера, које је представљао Варшавски пакт, произвођачи наоружања у региону су учинили велике напоре да би дошли до нових купаца широм света. С обзиром на то да је било тешко приступити тржиштима у НАТО-у, већина произведеног наоружања се продавала у Азији, Африци, на Блиском истоку и неким земљама Латинске Америке.

Од краја хладног рата, ограничена група врхунских произвођача извршила је радикалне трансформације и успела је да постигне статус стабилног 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.

У прошлости, државни налози и државно финансирање били су неопходни за опстанак компанија за производњу наоружања у земљама централне и источне Европе. Државна подршка је била још увек важна, иако су се њени облици и интензитет знатно променили, али су инострана тржишта и међународна партнерства, такође, постали суштински фактори који подстичу успех. Међутим, њих је било тешко обезбедити, чак и за најистакнутије компаније.²²

²² После успешних извозних послова везаних за учешће Пољске у војним интервенцијама у Авганистану и Ираку, компанија „Бумар”, главни продавац оружја у земљи, изгубила је неколико међународних подухвата због неповољног положаја на тржишту.

Током 1990-тих, прича о великом успеху индустријског прилагођавања региона била је заједничко улагање (*joint venture*) америчке компаније „Boeing” и чешке компаније „Aero Vodochodi” у производњу и пласман авиона L-159. Партнерство се претворило у скуп неуспех, па је чешка држава неколико година касније морала повратити фабрику у своје власништво (касније је продата словачко-чешком приватном фонду „Penti Investments”).

Преузимања двеју водећих пољских авио компанија, „PZL Mielec” од стране америчке компаније „Sikorski” и „PZL Svidnik” од стране италијанске компаније „Finmeccanica – Agusta Westland”, почетком 2000-тих, била су успешнија, што је указивало на већу зрелост пословних партнера са обе стране.²³ Након две деценије неугодног процеса прилагођавања, захваљујући заједничким напорима предузећа, регионалних и националних власти, „PZL Mielec” се појавио као главна национална компанија у средишту региона. Након продаје, компанија је прошла кроз фазе модификације профила и постала део глобалне производне мреже „Sikorski Aircraft”, која укључује производне локације у САД-у, Пољској, Турској, Кини, Индији и Чешкој Републици.²⁴

Глобализација, оутсоурцинг и диверсификација тржишта су свакако погодни за појединачна предузећа, али због пролиферације наоружања и објеката за производњу наоружања, они такође представљају значајне безбедносне ризике. Географска диверсификација актера индустрије наоружања и све већи значај привреда у настајању приметни су и у земљама централне и источне Европе. Нови пословни односи успостављени су са партнерима из Азије, Африке и Латинске Америке. На пример, једну од најзначајнијих компанија у региону – чешког произвођача муниције „Sellier & Bellot”, купила је 2009. године бразилска компанија „Companhia Brasileira de Cartuchos” (CBC), која има кћерке-фирме у САД и Немачкој.²⁵

Последњих деценија дошло је до мултипликације „играча” у одбрамбеној индустрији у централној и источној Европи, углавном због децентрализације и приватизације великих предузећа у државном власништву, те политике економске либерализације која је улазак у сектор учинила приступачнијим. У свакој земљи појавила се мала група приватних стартап компанија (већином малих и средњих предузећа) са квалификованом радном снагом, најсавременијом технологијом, ефикасним и флексибилним управљањем. Често су почињале са врло скромним капиталним улагањима, премда су неке, захваљујући личним везама, могле рачунати на стране капиталне инвестиције.

У почетку, ове компаније биле су на маргинама индустрије наоружања, али су у кратком временском периоду успеле да пронађу своје место на домаћем и страном (извозном) тржишту. На пример, пољску компанију „WB Electronics”, шампиона аутоматизације бојишта, основала су тројица пријатеља крајем 1990-тих. Пољски сектор одбране био је претежно у државном власништву и у почетку су власти имале отпор према повећању броја таквих компанија. Међутим, изванредни производи компаније „WBE” учинили су је неопходном, јер су уређаји компаније били интегрисани у опрему националних оружаних снага и добијали понуде за извоз. До 2014.

²³ www.bloomberg.com

²⁴ www.pzlmielec.pl

²⁵ www.sellier-bellot.cz

године „WBE Group” је запошљавала 850 људи и била је састављена од пет фирми, укључујући „ZR Radmor” (дугогодишњу фирму за електронику и радио опрему која је приватизована бивша државна компанија) и „Flitronic” (специјализована за системе за надзор и извиђање беспилотним летелицама).²⁶

Неке од нових стартап компанија су потпуно везане за војску. Већина су тзв. „амфибије”, које су у стању да брзо прелазе из војних у цивилне активности, зависно од променљивих захтева окружења. У прошлости су већина произвођача наоружања били произвођачи двоструке намене (dual-use purpose), али је њихова активност доминантно везана за одбрану, док цивилна производња углавном служи за компензацију флукуација војне потражње. Захваљујући својој флексибилности и високом квалитету средстава, данашње „амфибије” имају истински двоструку природу, која омогућава да улазе и излазе из сектора.

После обезбеђивања система С4И (командовање, контрола, комуникација, рачунари и извиђање) високог квалитета бугарском министарству одбране, „Sigma Solutions”, једна од најнапреднијих бугарских ИТ компанија, потпуно је напустила поље одбране. Пољска „Андориа”, цивилни произвођач возила, стекла је сертификат добављача НАТО-а, који му је помогао да искористи уговор о offsetu и постане подизвођач америчке компаније која је допремала војну опрему Ираку. После испуњења уговора, „Андориа” се „вратила” цивилним активностима. Мађарска компанија „Pro-Patria Electronics” продавала је своје системе високог технолошког надзора и раног упозорења на цивилним тржиштима, али је након велике наруџбине мађарског Министарства одбране променила профил и постала водећа одбрамбена компанија. Када су државне наруџбине престале, компанија се пребацила на цивилна извозна тржишта, али је задржала свој војни потрфолио.

Власничка структура, производи и производни процеси постали су толико разноврсни и дисперговани да је тешко дефинисати национални идентитет неког производа или компаније. Суочавајући се са буџетским ограничењима, произвођачи оружја теже да прошире обим својих активности, укључујући подручја као што су државна безбедност или заштита животне средине. Свесни веће креативности, флексибилности и прилагодљивости цивилних компанија, војне компаније покушавају да њих и њихове производе интегришу у своје мреже. Истовремено, високопрофитне војне активности су атрактивне високотехнолошким цивилним компанијама, које их могу лако претворити у „амфибије”.

Производња наоружања у региону централне и источне Европе и широм света – све више се карактерише хибридним системима, како на нивоу производног процеса, тако и у композицији коначног производа (output-а). Делом као реакција на смањење буџета одбране, модернизација старијих система са најновијим технолошким уређајима постала је једна од најуспешнијих активности у земљама централне и источне Европе. Израелске компаније присутне у региону биле су нарочито успешне у промовисању хибридних решења – ажурирањем постојећег војног хардвера са најновијим, најсвежијим уређајима, а тај пут прате домаће и стране компаније. Врло често, ове системе реализују различити произвођачи, укључујући предузећа у државном власништву, мала и велика предузећа, домаћа и страна.

²⁶ www.wb.com.pl

Финансијски инвеститори су, такође, нови учесници у области одбране региону централне и источне Европе. Користећи таласе приватизације и нове пословне могућности које се отварају након колапса претходног система, у свакој земљи се појавила нова домаћа предузетничка класа са великим бројем разноврсних пословних империја. Неке од ових група, попут чешко-словачког „Penta Investments”, словачког „Sitno Investment Holdinga” или портфеља бугарског „Georgi Krumova”, интегрисале су војне компаније које су успеле да преживе турбулентне године након хладног рата и постану успешне. Улазак финансијског капитала обезбеђује неопходне свеже ресурсе за сектор, иако су се у неколико случајева инвеститори брзо отарасили фирми за производњу наоружања јер нису довољно брзо остварили очекивани раст профита.

У претходном систему, војни сегмент привреде имао је јасна ограничења: наоружање је производила релативно затворена група државних компанија унутар националних граница. Данашња либерализација, све већа подела рада, глобализација и доминација интегрисаних система замењују „хомогене” крајње производе, замагљују границе између националне и међународне и цивилне и војне индустрије.

Стање одбрамбене индустрије Србије

Политика одбране Републике Србије усмерена је на стварање одговарајућих унутрашњих и спољних, политичких, економских, социјалних, војних и других услова за очување и заштиту виталних одбрамбених интереса. Политика одбране темељи се на јачању властитих одбрамбених капацитета, европској спољнополитичкој оријентацији и способности за активно учешће у процесима сарадње и заједничког деловања са другим државама и субјектима међународних односа у изградњи националне, регионалне и глобалне безбедности. Основне стратегијске поставке одбране Републике Србије заснивају се на примени концепта тоталне одбране, кроз интегрално ангажовање субјеката одбране и одбрамбених потенцијала. Значајан сегмент тог концепта односи се на потребу развоја сопствених капацитета и могућности у заштити виталних одбрамбених интереса Републике Србије.

У Стратегији одбране Републике Србије²⁷ наводи се да су основни ресурси одбране људски и материјални ресурси и да се заснивају на демографским и економским могућностима друштва. Ресурси одбране значајно утичу на функционисање система одбране и његову способност да одговори на изазове, ризике и претње безбедности и у функцији су заштите одбрамбених интереса Републике Србије. Материјални ресурси одбране обухватају природне, привредне, финансијске, информационе, техничко-технолошке и друге потенцијале Републике Србије који се ангажују за потребе одбране. Даље, наводи се да Република Србија, у складу са својим националним интересима, одржава и развија способности и потенцијале наменске (одбрамбене) индустрије, самостално и у сарадњи са другим државама. Стање ресурса одбране адекватно захтевима система одбране је од виталног значаја и изискује њихово стално развијање, одржавање и унапређивање до нивоа који ће гарантовати ис-

²⁷ Стратегија одбране Републике Србије, „Службени гласник РС”, бр. 88/2009.

пуњавање њихових функција, па одбрамбена индустрија остаје изузетно значајна основа за активности на остваривању циљева одбране и безбедности земље.

У условима неопходности располагања оружаним снагама и стратегијом њихове употребе, материјализација усвојене одбрамбене концепције своди се на неколико могућности:

- потпуна или скоро потпуна самосталност у опремању сопствених оружаних снага,
- самосталност у опремању у мери која омогућава вођење независне политике и управљање привредним развојем,

- опремање оружаних снага потпуно (или претежно) увозом наоружања и опреме.

Анализом актуелних међународних односа и њиховог развоја у будућности, геостратешког положаја, политичког опредељења и одбрамбених интереса Републике Србије и стања материјалних ресурса у систему одбране, закључено је да је рационална варијанта концепције опремања Војске – ослањањем на сопствене снаге у истраживању, развоју и производњи наоружања и војне опреме.

У време економске блокаде и забране извоза наоружања и војне опреме, запосленост капацитета војне индустрије зависила је од набавки за потребе Војске, што је због смањеног обима производње војну индустрију довело у веома неповољан материјални положај. Крајем 20. века и у првој деценији 21. века, због објективних околности, а посебно сложених политичких односа и неповољних економских услова, Војска није могла да финансира програме развоја. То је имало за последицу знатно заостајање у техничко–технолошком развоју и опремању савременим НВО и немогућност обнављања експлоатационих ресурса борбених система, евидентан застој у доопремању и модернизацији капацитета за производњу наоружања и војне опреме, немогућност планирања опремања средствима чије освајање производње је завршено. Планирано оспособљавање капацитета за производњу, ремонт и одржавање извршено је делимично, а задаци научно-истраживачког и развојног рада реализују се са средствима која су толико лимитирана да нема говора о "дубљим" продорима у било којој области. У овом периоду, због недовољног улагања у основна средства, дошло је до високе отписаности технолошке опреме, знатног одлива високостручних кадрова, битно смањеног обима производње и мотивације за рад.

Укидање санкција отворило је нове перспективе за извоз, јер су предузећа војне индустрије своју шансу видела у поновном повратку на тржишта која су раније снабдевала својим производима.

Стање одбрамбене индустрије Србије анализира се са великом пажњом скоро тридесет година, а у том процесу највише напора учинило је Министарство одбране. Посебно се то односи на период после распада СФРЈ и после НАТО агресије. Министарство одбране, у чијем саставу су до 2005. године постојали Сектор за војнопривредну делатност и Управа за истраживање, развој и производњу наоружања и војне опреме, иницирало је решавање преноса технологија из отцепљених Република, опстанка и ревитализације производних капацитета, као и стратегијских одлука којима би се нагомилани проблеми решавали по приоритету.

Дакле, пре петнаест година анализирана су питања која данас изазивају неутемељене закључке. Јер, непознавање стварног стања, посебно у временском периоду у коме су се десиле битне промене које су утицале на стање и положај одбрамбене индустрије Србије, доводи до претпоставки, исказа и закључака који нису поткрепљени материјал-

ним доказима. Без обзира што су на једној страни представници синдикалних организација, а на другој остале заинтересоване стране, мора се располагати чињеницама, конкретним подацима и одговорношћу. Уколико то изостане, расправа ко је у праву и шта одређене одлуке највиших државних органа и институција изазивају, беспредметна је.

У периоду од 2001. до 2005. године, тадашњи Сектор за војнопривредну делатност Министарства одбране на предлог Управе за истраживање, развој и производњу НВО, издвојио је шест предузећа са већинским капиталом државе („Први партизан” – Ужице, „Милан Благојевић” – Лучани, „Крушик” – Ваљево, „Слобода” – Чачак, „Застава-оружје” – Крагујевац, „Прва искра” – Барич), која су чинила окосницу одбрамбене индустрије Србије. Већ тада, пре петнаест година, знало се да ће наведена предузећа представљати капацитете за остварење неопходне националне самодовољности. Премда су била значајна за одбрану земље и располагала завидним техничко-технолошким капацитетима и знањима, у ову групацију нису ушла предузећа „Трауал корпорација” – Крушевац, „14. октобар” – Крушевац, „Прва петолетка” – Трстеник, „Телеоптик-жироскопи” – Земун, „Утва” – Панчево и многи други са мањинским државним капиталом. Једноставно, држава није имала могућности да подржи њихове производне програме јер нису били на листи приоритета МО и Војске Србије и она су требала да решавају статус према Закону о приватизацији²⁸

Због проблема са којима су се суочавала предузећа са већинским капиталом државе, Влада Републике Србије формирала је Комисију за наменску индустрију²⁹, а у октобру 2003. године донела је Закључак о прихватању Информације о реструктурирању у поступку приватизације предузећа наменске индустрије (тада се није помињао назив „одбрамбена индустрија”). Основ за доношење овог Закључка била је сагласност Министарства одбране Србије и Црне Горе. Одлуку у покретању поступка јавне набавке консултантских услуга у припреми и спровођењу реструктурирања предузећа наменске индустрије Републике Србије донела је Агенција за приватизацију у децембру 2003. године. За консултантске услуге одабран је Конзорцијум који су чинили Економски институт Београд и Deloitte and Touche d.o.o. Београд. Током 2004. године, саветник ангажован на пројекту реструктурирања предузећа наменске индустрије припремио је динамику дијагностичке студије, план реструктурирања, предлог метода и начин продаје. На основу анализе из дијагностичких студија и „Стратегије реструктурирања и приватизације предузећа наменске индустрије”³⁰ опредељено је да се у наведеним предузећима спроведе организационо реструктурирање, финансијска и програмска консолидација и збрињавање вишка запослених.

У оквиру организационог реструктурирања концепт је предвиђао:

- да се у шест предузећа задржи већински државни капитал и обезбеди управљање од стране Републике Србије и Министарства одбране СЦГ,
- да се производни програми прилагоде потребама Војске СЦГ и процењеним могућностима пласмана на домаћем и иностраном тржишту,

²⁸ Закон о приватизацији, „Службени гласник РС”, бр. 38/2001, 18/2003, 45/2005, 123/2007, 30/2010, 93/2012, 119/2012, 51/2014

²⁹ Председник Комисије за наменску индустрију у Влади Републике Србије био је пуковник доц. др Владо Радић, тада заменик начелника Управе за истраживање, развој и производњу НВО

³⁰ Стратегија реструктурирања и приватизације предузећа наменске индустрије, Deloitte, Економски институт, Београд, 2004.

– да се реорганизација предузећа изврши тако што ће се издвојити непотребни капацитети који иду у приватизацију; унутар предузећа задржати капацитете радних јединица чије издвајање би угрозило пројектоване производне програме; извршити припајање капацитета садашњих зависних капацитета и раније издвојених радних јединица који су неопходни за функционисање пројектованих производних програма; да се претворе обавезе зависних предузећа у власнички улог матичног предузећа, а након тога капацитете у зависним предузећима за којима не постоји даљи програмски интерес ставити на располагање Агенцији за приватизацију; земљиште и објекте зависних предузећа предвиђених за приватизацију претворити у трајни улог матичног предузећа у капиталу зависног предузећа.

У оквиру финансијске и програмске консолидације програм је предвиђао следеће:

– да се финансијска консолидација предузећа и њихових зависних предузећа изврши кроз конверзију у власнички улог државе, према јединственим критеријумима и структури дугова,

– да Министарство одбране СЦГ покрене питање регулисања власништва над капиталом и имовином наведених предузећа сагласно одредбама члана 17. став 4. и 5. Закона о спровођењу Уставне повеље³¹ у Савету министара Државне заједнице, тако да се за титулара над власништвом огласи Република Србија (по том члану, титулар над власништвом предузећа војне индустрије у Црној Гори оглашена је Република Црна Гора, која их је приватизовала током 2004. године),

– да Министарство одбране СЦГ у Савету министара Државне заједнице покрене предлог о конверзији свих дугова наведених предузећа према МО и Војсци СЦГ, који би донео одлуку о конверзији по следећим основама: нераздужених аванса по уговору за испоруку средстава НВО, уговора о позајмици и замени средстава НВО и датих кредита 1999. и 2000. године преко Српске банке за обнову порушених погона,

– да Влада Републике Србије донесе одговарајуће одлуке и препоруке за конверзију дугова наведених предузећа и њихових зависних предузећа према државним институцијама у Републици Србији по следећим обавезама: порез и доприноси (без доприноса за ПИО), кредити код Фонда за развој Републике Србије, дугова према Републичкој дирекцији за резерве, добијених кредита од Министарства за рад и запошљавање, обавеза по кредитима код банака у стечају, дуговања према МУП-у Републике Србије по основу пратње опасних материја и пренетих дугова од СДК-а на Народну банку;

– да Фонд за развој Републике Србије преузме обавезе предузећа према Фонду ПИО и претвори их у трајни улог; да Република Србија преузме обавезе предузећа према Јавним предузећима чији је оснивач и дуг претвори у трајни улог;

– да Влада Републике Србије покрене иницијативу према органима локалне самоуправе на нивоу општина Чачак, Ужице, Ваљево, Лучани, Крагујевац и Обреновац за доношење одлука о отпису дугова према јавним предузећима на локалном нивоу (вода, грејање, комуналне услуге и др.);

– да Влада Републике Србије формира посебан Фонд за Одбрамбену индустрију Србије, који би се користио за финансирање санације и модернизације производних капацитета и увођење нових технологија у шест предузећа; извори финансира-

³¹ Закон о спровођењу Уставне повеље, „Службени лист СЦГ”, бр. 1/2003 и 26/2005.

ња Фонда биће: средства остварена продајом државног и друштвеног капитала у зависним предузећима и издвојеним капацитетима; средства остварена продајом државног капитала у осталим предузећима наменске индустрије, у којима је држава мањински власник; средства остваривана по основу наплата државног дела дугова из иностранства за све извозне послове обављене преко ЈП „Југоимпорт-СДПР”,

– да Влада Републике Србије преко ресорних министарстава предузме мере да се по основу дугова не врши потраживање од предузећа из групације и њихових зависних предузећа док се не изврши поступак отписа и конверзије дугова.

Збрињавање вишка запослених према расположивим средствима обухватало је следеће:

– да се број запослених сведе на приближни ниво према пројектованим програмима, уз истовремену израду систематизације радних места и постављења запослених по новој систематизацији,

– кроз социјални програм, кад се за остваривање права стекну законски услови, односно обезбеде финансијска средства, Влада Републике Србије омогућиће следеће: уплату заосталих обавеза запосленим у матичним и зависним предузећима који имају законско право на бенефицирани радни стаж; откуп остатка стажа за запослене који имају највише пет година до испуњења услова за старосну пензију; радницима који нису распоређени на радна места по новој систематизацији да се обезбеди отпремнина и пошаљу на тржиште рада; да инвалидима рада чији статус не буде решен на један од наведених начина буде обезбеђен посао кроз формирање заштитних радионица.

Министарство привреде доставило је Влади Републике Србије у фебруару 2005. године Информацију о Концепту реструктурирања предузећа из групације „Одбрамбена индустрија Србије” са предлогом Закључка. Влада Републике Србије је у марту 2005. године донела Закључак о прихватању Информације о Концепту реструктурирања предузећа из групације „Одбрамбена индустрија Србије”. Основ за доношење овог Закључка био је Концепт који је усвојен на Комисији за наменску индустрију Владе Републике Србије у фебруару 2005. године. Већина обавеза, односно препорука које је Влада Републике Србије донела кроз Закључак из марта 2005. године имала је крајњи циљ да се у потпуности изврши реструктурирање предузећа из групације „Одбрамбена индустрија Србије”. Са Програмом реструктурирања, Информацијом о реализацији Закључака Владе Републике Србије, као и свим мерама у складу са одлукама статусне природе упознати су министри одбране, финансија и рада, запошљавања и социјалне политике, представници предузећа из групације „Одбрамбена индустрија Србије”, председник Комисије за наменску индустрију у Влади Републике Србије, директор Агенције за приватизацију, као и представници репрезентативних синдиката у наведеним предузећима.

Из наведеног произлази да је Влада Републике Србије отпочела решавање проблема у вези са пословањем и консолидацијом предузећа из групације „Одбрамбена индустрија Србије” још док је постојала Државна заједница СЦГ и пре него што је Министарство одбране ушло у састав Владе Републике Србије. Дакле, не стоји констатација представника синдиката из предузећа наведене групације да Министарство одбране РС не решава проблеме и да се они гомилају дуже од две деценије. Такође, одлукама Владе Републике Србије, као и приватизационог савет-

ника, још 2003–2004. године донета је одлука о приватизацији предузећа за којима не постоји интерес, као и непотребних капацитета. На тај начин требало је обезбедити да се тзв. цивилни програми у свим предузећима из групације „Одбрамбена индустрија Србије” издвоје из матичних предузећа на начин да се приватизују према Закону о приватизацији. То је урађено у „Првој искри” – наменска – Барич, која је издвојена из холдинга „Прва иска” – Барич. Такође, неколико зависних предузећа ХК „Крушик” – Ваљево припојено је матичном предузећу. Цивилни капацитети у предузећима „Слобода” – Чачак („Слобода апарати”), „Застава – оружја” – Крагујевац, „Милан Благојевић – наменска” – Лучани и „Први партизан” – Ужице нису реализовали обавезе из Закључка Владе Републике Србије, па и данас постоје делови који се баве производњом из тзв. цивилног програма, за којима не постоји програмски интерес МО или Војске РС.

У Информацији о реализацији Закључка Владе Републике Србије о концепту реструктурирања, за свако предузеће наведен је вишак запослених и начин њиховог збрињавања. Просечан степен реализације смањења броја запослених био је 78 одсто од планираног, с тим да су „Слобода” – Чачак, „Милан Благојевић – наменска” – Лучани и „Прва искра – наменска” – Барич реализовали овај елемент из Закључка Владе Републике Србије са 100, 140 и 100 одсто, респективно. Остала предузећа нису свела број запослених на дефинисани број, а најмањи степен реализације социјалног програма био је у „Застава оружја” – Крагујевац (око 48 одсто).

Будући да је од Закључка Владе Републике Србије прошло више од једне деценије и да се ситуација у предузећима променила набоље, ни данашња запосленост још увек не одговара потребама МО и Војске СЦГ. Знајући да у последњих десетак година нису реализовани значајни пројекти који су резултат исказаних потреба МО и Војске РС, као и да се асортиман производа наведених предузећа није много променио, вишак запослених оптерећује пословање предузећа и спречава потпуно реструктурирање, посебно кадровско. Овде се не узима у обзир број радника примљених по основу привремених и повремених послова. Број запослених у предузећима не може се правдати њиховом оријентацијом на што већи извоз и остварење знатних девизних прихода.

Наведено указује да се за полемике и критике, као и разговор о перспективама предузећа одбрамбене индустрије Србије мора имати у виду низ чињеница, од чијег познавања, правилног разумевања и анализе зависе одређени закључци и претпоставке. Јер, уколико се то не учини, паушалне оцене и изјаве могу да доведу до конфузије и изазивања нежељених реакција запослених у предузећима одбрамбене индустрије Србије.

Стране инвестиције у одбрамбену индустрију Србије

Познато је да Република Србија не поседује довољно сопствених средстава за финансирање привредног раста и развоја, па је приморана да користи инострана средства која преузимају функцију главног покретача и кључног развојног фактора. Допринос СДИ економском развоју земље огледа се, пре свега, кроз додатне ресурсе – трансфер капитала, технологије, менаџерска и организациона знања и ве-

штине, приступ извозним тржиштима, повећање ефикасности домаће привреде снижавањем трошкова производње (директно) и подстицањем конкуренције на домаћем тржишту (индиректно), коришћење економије обима и др. „Њихов значај се не огледа само у приливу неопходних средстава за инвестиције, већ пре свега у отварању процеса партнерских односа са компанијама из најразвијенијих земаља које представљају носиоце развоја у својој делатности.”³²

Ефекти СДИ на запосленост могу бити различити у зависности од периода посматрања. Може се десити да краткорочно утичу на смањење запослености, а средњорочно и дугорочно СДИ подстичу запосленост, повећање плата запослених и укупно економско напредовање целокупне привреде земље. Важно је напоменути да тврдња да ће СДИ аутоматски довести до великог раста производње и запослености често може да наведе на погрешне закључке, пошто оно што је битније није ниво СДИ, већ врста СДИ. Само гринфилд инвестиције доводе до отварања нових радних места на кратак, средњи и дуги рок,

У зависности од сектора у који су усмерене, стране директне инвестиције могу имати различите ефекте по привредни развој земље домаћина, али су несумњиво важна ставка у јачању сваке привреде. Остваривање циљева одрживог развоја захтева инвестиције у основну инфраструктуру, енергетику, водоснабдевање, ублажавање ефеката климатских промена, здравство и образовање, као и производне капацитете у циљу генерисања нових радних места и већих прихода. Стога је праћење трендова и прогноза у погледу страних директних инвестиција неизбежан макроекономски индикатор. Овај задатак, међутим, у данашњем окружењу геополитичке неизвесности и економске нестабилности, постаје прилично захтеван, а кретања страних директних инвестиција у све већој мери непредвидива.³³

Предлог Закона о производњи наоружања и војне опреме, који после разматрања и прихватања на Влади Србије, треба да се упути у скупштинску процедуру, доноси новине у погледу власничке структуре у предузећима одбрамбене индустрије. Наиме, предвиђа приватизацију предузећа одбрамбене индустрије на начин да се страним инвеститорима омогући учешће до 49 одсто капитала у предузећу. Премда су представници синдикалних организација предузећа из групације „Одбрамбена индустрија Србије” исказали своју забринутост око најављене приватизације због, како кажу, недостатка стратегије и претходних искустава у вези са приватизацијом, само је синдикална организација предузећа „Застава оружје” неколико пута обуставила рад и упутила писма министру одбране у којима захтева да се то предузеће изузме из концепта приватизације.

Са друге стране, постоје мишљења да је делимична приватизација, односно до-капитализација предузећа војне индустрије можда најбољи, ако не и једини начин за њихово техничко-технолошко осавремењавање. Дугогодишње заостајање домаће привреде оставило велики траг и на одбрамбену индустрију Србије. Отуда су јој неопходне додатне инвестиције како би се предузећа оспособила за бржи сопствени развој и да би, уз савремене технологије, пословала са већим профитима. Др-

³² Савић, Љ., „Како у условима приватизације у Југославији повећати прилив страних директних инвестиција”, Економске теме, Економски факултет Ниш, 2002, вол. 40, бр. 1-2.

³³ Дугалић, В., „Стране директне инвестиције – трендови и очекивања”, Банкарство, Београд, 2017. вол. 46, бр. 3, стр. 6-13.

жава, која је већински власник у шест најзначајнијих предузећа одбрамбене индустрије, и поред остварених инвестиција, не може да обезбеди њихову потпуну финансијску консолидацију. Због тога, један од начина за опстанак и убрзање поновног успона одбрамбене индустрије Србије на светском тржишту јесте докапитализација. Улагања домаћих или страних инвеститора у војна предузећа морала би, међутим, да буду под пажњом Владе Србије, пре свега у смислу да се не дозволи промена (или гашење) њихових производних програма у дужем временском периоду. Уколико би, пак, држава задржала већински пакет, онда би она морала да има пресудну улогу у стратегији развоја и вођењу предузећа.

Српска одбрамбена индустрија, некада једна од десет највећих извозника (као део бивше Југославије), у последњих пар година бележи драстичан раст производње. За 2017. годину планиран је извоз до 570 мил. УСД, што је 2,5 пута више од БиХ и Хрватске заједно које су чиниле некада окосницу бивше војне индустрије Југославије заједно са Србијом.

Некада технолошки напредна одбрамбена индустрија Србије, делимично уништена приликом НАТО агресије 1999. године, данас је у највећој мери сведена на производњу муниције, са тенденцијом развоја и улагања у производњу оклопних и артиљерских оруђа (оклопна возила „Лазар” и „Милош”, самоходна хаубица „Нора”). Повратак Србије на светско тржиште практично се десио 2007. године, извозом војне опреме у Ирак у вредности од 250 милиона долара. Од тада Србија извози своје војне производе у 65 држава, при чему је највећи купац САД и то углавном муниције и малог оружја и лаког наоружања (small arms and light weapons).

Даљи развој ове индустрије, која захтева озбиљна улагања у средства и технологије, држава види у повезивању са стратешким партнерима, како је најављено и потврђено решењима наведеним у предлогу Закона о производњи и промету наоружања и војне опреме. Овим законом предвиђено је да и страни инвеститори могу улагати у домаћу војну индустрију стицањем до 49 одсто капитала у субјектима инвестирања, са циљем да се обезбеде средства за техничко-технолошки напредак и одрживост пословања. Иако многи стручњаци ово виде као једини пут за одрживо пословање војне индустрије на дуги рок и начин како задржати и обезбедити нова тржишта, један део јавности сматра да ово решење носи питања на која не постоје одговори.

Чињеница је да су велики светски произвођачи („Берета”, „Ремингтон” и неки други) изразили спремност за улагања у домаћу индустрију, као и да је неопходно уложити велики капитал у консолидацију и развој, који Србији недостаје. Такође је чињеница да је конкуренција у овом сектору технолошки напреднија, финансијски и политички моћнија од наших предузећа која и даље послују у статусу државних предузећа, са друштвеним капиталом који као облик својине не познаје ни Устав, а камоли тржиште.

Улагање странаца у одбрамбену индустрију у свету је нормална пракса. То би за Србију значило крупан корак у развоју појединих система наоружања. Нови Закон о производњи наоружања и војне опреме може само да буде од користи нашој одбрамбеној индустрији, која слови за битан сегмент развоја српске економије. Аналитичари, војни коментатори и упућени у дешавања у сегменту одбрамбене индустрије сагласни су у ставу да су улагања усмерена на докапитализацију, нову опрему и капацитете добродошла. Наравно, отварање тржишта одбрамбене индустрије

стрије за странце могло би да доведе до преплитања разних игара и сукоба њихових интереса. Тржиште наоружања је доста специфично и на њему влада немилосрдна борба када су у питању системи наоружања, па све зависи које ће се компаније одлучити за инвестиције.

Са Западом, посебно са Французима и Немцима, постоји могућност сарадње у производњи артиљеријских система који су конкуренција нашој самоходној хаубици „Нора“. У наступима према трећим земљама то би било могуће реализовати, а ми бисмо добили технологију која нам сада није доступна. Са њима постоји и могућност модернизације одређених система-средстава, поготово авиона „Супергалеб“.

Сарадњу са Русима већ постоји. Лиценцирана сарадња када су у питању топови калибра 30 mm, његова модернизована верзија могла би да буде саставни део наоружања Војске Србије ако би возило „Лазар“ ушло у серијску производњу. Тако би нам било доступно оно што немамо, а будући да смо оријентисани на руске авионе, то би значило да би могао да буде поједностављен њихов ремонт и доступност савремене електронике.

Кинеско тржиште засад је доста затворено за Европу, али не треба искључити могућност њиховог интересовања за сарадњу.

Генерално, могућност улагања странаца у нашу одбрамбену индустрију је широка тема. На тај начин би се повећала конкурентност, а квалитет пласмана српског наоружања на поједина тржишта би био ефикаснији јер би систем убеђивања и лобирања странци вероватно преузели на себе, што би подигло референце српске одбрамбене индустрије. Тржиште се укрупњава, а највише се цени квалитет, брзина и доступност појединих борбених система.

У време непрекидних војних и технолошких изазова, постоји велики број иницијатива за сарадњу у области војне индустрије широм света. Поред сајмова наоружања, који се одржавају у великом броју земаља у свету, билатерални или мултилатерални споразуми, меморандуми о разумевању или иницијативе за реализацију конкретних пројеката постају су примери успешног повезивања у домену индустрије наоружања. Сарадња се одвија међу земљама (или компанијама) које су географски веома удаљене (нпр. Јужноафричка Република сарађује са Пакистаном и Бразилом) или које су веома близу (нпр. Чешка, Словачка, Мађарска и Пољска или Шведска, Норвешка, Финска и Данска). Разлози за такву сарадњу су различити, али се основни разлог може сумирати у изјави генералног директора јужноафричке корпорације за наоружање (Armscor), Тревора Рамана, који је рекао: „Када развијате сложене производе, морате схватити да је немогуће учинити све сам. Дакле, важно је да се две земље с dobrим способностима придруже и постану комплементарне једна с другом и постану јаче.“³⁴

Примера војнотехничке сарадње у свету има много, а у последње две-три године сведоци смо интензивирања такве сарадње Азербејџана и Саудијске Арабије, НАТО и Украјине, Пољске и Украјине (модернизација мотора тенка Т-72 у Пољској или куповина беспилотних летелица од Пољске (септембар 2017)). Азербејџан је потписао меморандум о разумевању са Турском (октобар 2016), Украјина са Филипинима о бродоградњи, различитим оружјима и беспилотним летелицама (мај

³⁴ http://www.defenseworld.net/news/11029/Brazil_South_Africa_Plan_Defense_Industry_Merger

2017), Естонија са Немачком о сајбер безбедности (септембар 2017). Израелска предузећа војне индустрије активно учествују у иницијативи „Израђено у Индији” и формирали су бројна заједничка улагања са индијским партнерима (јануар 2018).

У том контексту, интересантан је пословни сусрет представника хрватских и израелских компанија из одбрамбене индустрије у септембру 2017. године. Уз уче- шће више од педесет компанија из Хрватске и деветнаест из Израела, успоста- вљен је иницијални контакт којим се трасирају будући планови и евентуални пројек- ти. Директор израелске агенције за промет наоружањем (СИБАТ), која је везана уз тамошње Министарство обране, Бен Барух, истакао је да Израел види Хрватску као главног технолошког партнера у региону и велику прилику за израелске инве- стиције и трансфер технологије у Хрватску!³⁵

Зашто се помиње Хрватска као земља која развија одбрамбену индустрију? У односу на Србију, Хрватска има вишеструко мањи девизни прилив по основу изво- за наоружања и војне опреме, нема производне капацитете као Србија, нема толико запослених нити развијену научно-истраживачку базу. Међутим, у Хрватској, за разлику од Србије, сва предузећа одбрамбене индустрије су у приватном власни- штву које није оптерећено буџетом Министарства одбране, финансија или привре- де, у доношењу одлука одлучују самостално, па и у одлуци о страним улагањима или производној кооперацији.

Као прилог сарадњи са странцима у домену производње наоружања може се рећи следеће: током 2002. године, тадашња Управа за истраживање, развој и про- изводњу НВО у саставу Сектора за војнопривредну делатност иницирала је посету представника израелских компанија одбрамбене индустрије, када је на полигонима тестирано њихово мало оружје и лако наоружање заједно са нашим из „Застава – оружја”. Представници „Застава оружја” из Крагујевца ову посету схватили су као „напад” на њихову традицију дугу 150 година и начин да странци производе своје оружје у нашим фабрикама по јефтиним ценама и слабо плаћеном раду!

Дакле, и тада, као и данас, представници истог предузећа исказују неповерење у државне органе (првенствено у Министарство одбране) и захтевају да се изузму из предложене приватизације предузећа из групације „Одбрамбена индустрија Србије”. Такође, захтевају да се минорни друштвени капитал (испод 1%) не преводи у држав- ни и тако омогући још већи степен власништва сопствене државе. Ово указује на са- мо једну констатацију: представницима синдиката ниједан директор предузећа или представници органа руковођења у „Застава оружју” не раде у интересу радника уко- лико се не повинују њиховим захтевима, који никако нису социјалне природе. Јер, према свим извештајима и изјавама министара одбране, предузећа из групације „Од- брамбена индустрија Србије” послују позитивно, остварују реалне девизне приливе и имају запосленост која гарантује сигуран рад бар годину дана унапред.

Познато је да се свет мења не само у политичкој, економској и војној сфери, не- го, првенствено, у технолошкој. У том погледу, предузеће „Застава оружје” (дели- мично и сва остала) заостаје не само у организационом, него и техничко-техноло- шком погледу и не може да прати савремене тенденције у индустрији наоружања – употребу најсавременијих машина, аутоматизације, роботизације и организације

³⁵ <https://www.total-croatia-news.com/business/22450-croatia-and-israel-intensify-defence-industry-cooperation>

примерене већој ефикасности и рентабилности. Будући да у овом тренутку „Застава оружје” није ни савремена ни ефикасна организација која може бити конкурентна на светском тржишту (о домаћем не говоримо јер су једини произвођачи), поставаљају се питања вишка запослених, неефикасне организационе структуре, недостатка лидерства код руководећег кадра, као и свих проблема који се односе на власничко и финансијско реструктурирање.

Позивање на традицију дугу више од 160 година, а заобилажење реалних проблема који оптерећују пословање предузећа „Застава оружје” (велика конкуренција, засићена тржишта, већа могућност избора) указује на хроничан недостатак визије, који је прикривен иза тзв. „права радника”. Јер, уколико је обезбеђена упосленост капацитета годину или две унапред, плате се исплаћују редовно, ако нема проблема са одвијањем производног процеса, извоз је сваке године већи, шта то није добро у предузећу, осим што директор (пети или шести у низу за протеклих петнаест година) не сарађује са представницима Синдиката?

Таквих проблема нема у приватним компанијама које су конкуренти „Застави оружју”, било на европском, америчком или неком другом тржишту.³⁶ Јер, те компаније запосљавају много мање радника, опремљене су нумерички управљаним машинама и обрадним центрима најновије генерације на којима раде млади људи оспособљени за њихово програмирање, рад и одржавање.³⁷

За много познатије компаније у свету (нпр. „Sig Sauer” из Швајцарске, „Bereta” из Италије, „FN Herstal” из Белгије, „Heckler & Koch” из Немачке) незамислив је број од око 2.500 запослених, колико их данас ради у „Застава оружју”, за толики обим производње. Поменута компанија „Sig Sauer” има око 1.200 запослених, „Берета” око 3.000, „FN Herstal” 2.800 у шест земаља у свету, а „Heckler & Koch” само 700! Али, њихови пословни резултати су неупоредиви са резултатима „Застава оружја”. Само „Bereta”, на пример, остварила је извоз наоружања у вредности око 680 милиона евра у 2016. години³⁸ (већи или једнак укупном извозу наоружања и војне опреме свих предузећа одбрамбене индустрије у Србији заједно)!

У том смислу треба посматрати сва предузећа индустрије наоружања у Србији – она су значајна за одбрану Републике Србије, заслужују посебан третман, али

³⁶ Русија је своја предузећа из области наоружања и муниције препустила приватном капиталу, уз задржавање права државе да утиче на развој борбених средстава неопходних за одбрану земље. У таквим случајевима држава наручује и финансира развој борбених средстава и опреме. У Русији је, поред осталих војних фабрика за производњу конвенционалног наоружања, приватизован и концерн „Калашњиков”. На Западу су скоро све војне фирме приватне, али већина њих има подршку државе, што им омогућава профитабилно пословање.

³⁷ Застарелу технологију у Крагујевцу искористила је хрватска фабрика „ХС-продукт”, која месечно производи 40.000 најсавременијих пиштоља, док „Застава оружје” прави 2.000, што је двадесет пута мање! Предузеће „ХС-продукт” је основано 1990. године, а „Застава оружје” 1853. године, што недвосмислено потврђује констатацију да стогодишња традиција више не представља конкурентску предност. Чак се и лидер у производњи малог оружја и лаког наоружања у светским размерама „Heckler&Koch” не поноси традицијом дужом од једног века (компанија је основана 1949. године), него пласира иновирани производе највишег квалитета. С друге стране, бојазан да би нпр. „Bereta”, која је основана 1526. године, својим улагањем угрозила интересе „Застава оружја” су више ствар неразумевања односа и дешавања на светском тржишту, него реални аргумент у корист очувања националних интереса.

³⁸ <http://www.berettaholding.com/en/financial-highlights>

сва заједно су само мали део светске понуде и тражње. Ако се зна да само у Израелу има више од 700 високотехнолошких предузећа војне индустрије³⁹, то говори да не можемо да се поредимо са великим земљама, са великим произвођачима, посебно не са најмоћнијим. У тржишној утакмици нема заштите од стране држава, јер се конкурентност остварује и задржава поверењем потрошача (купаца), испуњавањем рокова, врхунским квалитетом, маркетингом и постпродајним сервисом. Очигледно је да опстанак, развој и раст предузећа која производе наоружање зависи од многобројних чинилаца (економских, политичких и војних), а понајмање од традиције.

Закључак

Учешће одбрамбене индустрије Србије у светским оквирима, према капацитетима, обиму производње и оствареним извозним резултатима је минорно. Производња у шест предузећа чији је већински власник држава бременита је проблемима који је оптерећују скоро тридесет година. То је технолошка застарелост капацитета, машина и опреме и потреба да модернизацијом, немогућност инвестиционих улагања у еколошке стандарде, енергетску ефикасност и повећање безбедности на раду, низак ниво улагања у истраживање и развој. С тим у вези, претње су недовољна потражња за производима због неизвесности на међународном тржишту наоружања, ограничења на увоз опреме, сировина и технологија и извоз готових производа, нерешени порески дугови, незавршена власничка трансформација, могућност акцидентата у производњи, неадекватан систем школовања и обезбеђења поребних кадрова итд.

Поред стручне компетенције запослених, препознатљивости и конкурентност дела производног програма на иностраном тржишту, искуства у истраживању, развоју и производњи, могућности за побољшање статуса ових предузећа су билатерални споразуми о заједничком развоју и производњи НВО, могућност страних инвестиција, као и повећана тражња на међународном тржишту.

Шест предузећа из групације „Одбрамбена индустрија Србије” су у већинском државном власништву и на тај начин заштићена од многих стања и ситуација у пословању. Најважнији је фактор националне самодовољности, тј. одлука државе да се опрема средствима наоружања и војне опреме из сопствене производње у обиму који могу да испуне наведена предузећа. Дуги низ година о овим предузећима води се посебна брига на највишем државном нивоу (Влада Србије и ресорна министарства) и активно учествује у превазилажењу проблема. Свакако највећи проблем је немогућност већег запошљавања за потребе Војске Србије због недовољних финансијских средстава за набавку новог или модернизованог наоружања и војне опреме. Други проблем је незавршено реструктурирање о коме се прича више од двадесет година. Оно подразумева организационо, финансијско, власничко, тржишно и кадровско реструктурирање. Било је неколико покушаја да се то приведе крају, али

³⁹ По површини је скоро четири пута мањи од Србије (20.770 km² у односу на 77.474 km²), а по броју становника има нешто више од Србије (8,2 милиона у односу на 7,5 милиона)

увек су највећи проблеми били финансијске природе у виду нагомиланих дуговања по разним основама. Они су оптерећивали и даље оптерећују пословање, па покушаји државе да та дуговања конвертују у власнички капитал донекле обезбеђују несметано одвијање процеса производње. Дакле, не стоји констатација да држава није и не решава проблеме у предузећима одбрамбене индустрије Србије.

Међутим, поред помоћи које држава додељују наведеним предузећима (инвестиције реда 120 милиона евра до 2020. године) за одржавање и модернизацију производње, више не постоје реалне могућности за даља инвестирања. Стога се као једно решење јављају СДИ, које не обезбеђују само неопходна финансијска средства, већ са собом доносе менаџерска, организациона, технолошка и друга знања. Отуда се један од најзначајнијих ефеката СДИ на привреду земље домаћина огледа у трансферу савремене технологије, модернизацији производних капацитета и стимулисању предузећа (локалних конкурената) да прихвате одређена технолошка решења и иновације производа за која раније нису ни знала да постоје или их нису сматрала профитабилним. Демонстрацијом усавршених технологија производње страни инвеститори упознају локалне произвођаче са технолошким достигнућима и подстичу њихову дисперзију на остала предузећа земље домаћина. У којој ће мери земља домаћин бити способна да апсорбује нову технологију и креира конкурентску предност на тржишту зависи, пре свега, од стања и структуре људског потенцијала, нивоа образовања и стручности расположиве радне снаге. У процесу преливања знања и технологија на домаћу привреду као критичан фактор појављује се управо рецептивна способност локалног људског капитала. Будући да је оспособљена и стручна радна снага важан фактор квалитетног функционисања ланца вредности и креирања конкурентних производа, привлачењем страних инвестиција утиче се на подизање нивоа квалитета људских ресурса програмима тренинга и теоријске и практичне обуке локалне радне снаге.

Стране директне инвестиције у одбрамбену индустрију Србије су неминовност, јер једино тако предузећа из ове групације могу да остваре боље резултате, како у производњи тако и у извозу. Претходна искуства са приватизацијом предузећа можда нису позитивна, али треба се сетити и оних успешних. Када је у Југославији је крајем 1980-тих донет Закон о друштвеном капиталу, као први транзициони документ који прописује преузимање предузећа од стране запослених, у прве две године примене Србија је била шампион приватизације у источној и централној Европи. Запослени су могли да имају акције до 60 одсто вредности предузећа или до 20.000 марака по запосленом. Остатак капитала је служио за рекапитализацију фондова и развој тржишта капитала. Предузећа која су тада отпочела са приватизацијом су и данас наша најбоља предузећа („Синтелон“, „Металац“, „Апатинска пивара“, „Имлек“, „Тигар“, „Хемофарм“, „Месер“...) која се баве озбиљном производњом. Нека су приватизована па реприватизована (рецимо „Апатинска пивара“ је три пута реприватизована, сваки пут уз раст вредности). Нека су, као „Металац“, остала у доминантном власништву запослених до данас. Слична ситуација може се остварити приватизацијом дела капитала у предузећима одбрамбене индустрије Србије од стране реномираних светских произвођача који, сигурно, имају боља маркетиншка знања, утврђен бољи положај на тржишту, снажнију политичку и економску подршку великих држава.

Литература

- [1] Антевски, Мирослав, *Стране директне инвестиције: карактеристике, обрасци и ефекти*, Међународни проблеми, Београд, 2008, вол. 60, бр. 1, стр. 61-92.
- [2] Бјелић, Предраг, *Међународна трговина*, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, 2011.
- [3] Димитријевић, Мирјана, *Стране директне инвестиције*, СИЕПА, Београд, 2000.
- [4] Дугалић, Верољуб, *Стране директне инвестиције – трендови и очекивања*, Банкарство, Београд, 2017, вол. 46, бр. 3, стр. 6-13.
- [5] Dunning, N. John, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company Inc., Wokingham, 1993.
- [6] Козомара, Јелена, Стојадиновић Јовановић, Сандра, *Међународно пословно финансирање*, Економски факултет, Београд, 2011.
- [7] Ковач, Оскар, *Платни биланс и међународне финансије*, ЦЕС Мецон, Београд, 1994.
- [8] Квргић, Горан, Николић, Александра, *Теорија и планирање привредног развоја*, Висока школа за пословну економију и предузетништво, Београд, 2010.
- [9] Максимовић, Љилјана, *Концепт о односу страних директних инвестиција и развоја земаља у транзицији*, Научни скуп са међународним учешћем „Инострани капитал као фактор развоја земаља у транзицији”, Крагујевац, Зборник радова, 2009, стр. 58-71.
- [10] Огњановић, Вук, *Заједничка улагања*, Војноиздавачки завод и ПС Грмеч, Београд, 2000.
- [11] Покрајац, Слободан, *Технологија и глобализација*, СД-Публик, Београд, 2004.
- [12] Савић, Љубодраг, *Како у условима приватизације у Југославији повећати прилив страних директних инвестиција*, Економске теме, Економски факултет Ниш, 2002, вол. 40, бр. 1-2.
- [13] Савић, Љубодраг, *Стране директне инвестиције као фактор динамичног развоја Србије*, Научни скуп „Инострани капитал као фактор развоја земаља у транзицији”, Економски факултет Крагујевац, Крагујевац, 2008, Зборник радова, стр. 95-108.
- [14] Унковић, Милорад, *Међународно кретање капитала и положај Југославије*, Научна књига, Београд, 1980.
- [15] Стратегија одбране Републике Србије, „Службени гласник РС”, бр. 88/2009.
- [16] Стратегија реструктурирања и приватизације предузећа наменске индустрије, Deloitte, Економски институт, Београд, 2004.
- [17] Закон о приватизацији, „Службени гласник РС”, бр. 38/2001, 18/2003, 45/2005, 123/2007, 30/2010, 93/2012, 119/2012, 51/2014.
- [18] Закон о спровођењу Уставне повеље, „Службени лист СЦГ”, бр. 1/2003 и 26/2005.

Интернет извори

- [1] http://www.defenseworld.net/news/11029/Brazil_South_Africa_Plan_Defense_Industry_Merger
- [2] <https://www.total-croatia-news.com/business/22450-croatia-and-israel-intensify-defence-industry-cooperation>
- [3] <http://www.berettaholding.com/en/financial-highlights>
- [4] www.bloomberg.com
- [5] www.pzlmielec.pl
- [6] www.sellier-bellot.cz
- [7] www.wb.com.pl