

*Дејана Вукчевић**

Институт за политичке студије, Београд

ПЕРСПЕКТИВЕ ЕВРОПСКЕ ВОЈНЕ ИНДУСТРИЈЕ**

Сажетак

Развој европске безбедносне и одбрамбене политике ЕУ захтева постојање индустријске и технолошке базе наоружања, која би европским војним снагама обезбедила одговарајућу војну опрему и овладала технологијама неопходним за очување кредибилитета европског одбрамбеног система. Образовање европске војне индустрије је, дакле, неопходан услов за развој безбедносне политике ЕУ. Отуда је и сврха овог чланка да укаже на перспективе европске војне индустрије, јер без одговарајућих стратешких капацитета, ЕУ не може деловати као политичка и стратешка сила. Анализа је најпре усмерена на процес консолидације националних војних индустрија држава чланица ЕУ, као и на покушаје европеизације војне индустрије (1). Запажа се да се процес реструктурирања одвија споро и да је европеизација обухватила неке секторе ове индустрије, док у неким секторима још увек није започет процес приближавања националних војних индустрија. Затим се анализирају главне тешкоће у процесу европеизације војне индустрије, које се, пре свега, огледају у одсуству воље држава чланица ЕУ да превазиђу националне интересе (2). Отуда је европска војна индустрија «заробљена» у сукобу националних интереса и логике тржишне економије. Превага националних интереса није без последица по развој евроатлантске сарадње, јер је европска индустрија, овако

* Научни сарадник у ИПС, Београд

** Рад је настао у оквиру научног пројекта “Друштвене и политичке претпоставке изградње демократских институција у Србији (149057 Д), који се реализује у оквиру Института за политичке студије у Београду, а финансира Министарство за науку и технолошког развоја Републике Србије.

ослабљена, изложена притисцима и доминацији америчке војне индустрије, што успорава њен развој (3).

Кључне речи: европска војна индустрија, индустријска и технолошка база наоружања, реструктурирање, евроатлантска сарадња.

1. «ЕВРОПЕИЗАЦИЈА» ВОЈНИХ ИНДУСТРИЈА ДРЖАВА ЧЛАНИЦА ЕУ

Војна индустрија или индустрија наоружања има посебан статус у односу на друге секторе индустрије. Овом индустријом доминира држава као једини купац, и приступ технологији војних добара представља један је од виталних елемената војне способности држава. Утицај државе на војну индустрију може се остварити на различите начине. Тако, држава може да одређује технолошки развој, структуру и величину војне индустрије, што јој омогућава да управља унутрашњим тржиштем и контролом извоза. Последица ове повезаности је изолованост војне индустрије од логике тржишне економије¹⁾. У последњих четрдесет година, војне индустрије европских држава су резултат њихових индивидуалних политика. Механизми неконкурентне регулативе, стране класичним тржиштима – то је била тенденција у већини европских држава (Француска, Италија, Велика Британија, Шведска, Шпанија), са изузетком Немачке²⁾. Ипак, није се радило о потпуној подређености војне индустрије државној контроли: реципрочна зависност је у пракси ограничавала слободу државног одлучивања, која се огледала у притисцима које су предузећа вршила на политичке одлучиоце када се радило о избору одређене опреме или произвођача³⁾.

Деведесетих година, међутим, долази до преображаја у односу између државе и војне индустрије. Овај сектор индустрије престаје да има «специфичан» карактер и све више постаје део тржишне економије и закона конкуренције. Овај феномен назван је «*банализација војне индустрије*»⁴⁾, и појавио се под утицајем два фактора.

1) Keith Hartley, « Crise de l'industrie de l'armement et reconversion au sein de l'Union européenne », in Roland De Penanros (dir.), *Reconversion des industries d'armement : crise, adaptation sectorielle et développement régional*, Notes et Etudes documentaires n°s 5020-21, 1995, p. 96.

2) У Немачкој, влада не располаже значајним инструментима како би утицала на комерцијалну активност предузећа.

3) Jean-Paul Hébert, « Armement : le choc de l'Europe », *RAMSES*, 1999, p. 241.

4) Frédérique Sachwald, « Defence Industry Restructuring : the End of an Economic Exception ? », *Les Notes de l'IFRI*, n°15 bis, 1999, p. 9.

Прво, ради се о технолошкој експанзији цивилног сектора, који је као последицу имао смањење инвестиција у сектору војног истраживања и развоја, и све веће окретање ка цивилном сектору. Друго, смањење војних буџета држава чланица ЕУ, а посебно дела буџета који се односи на војну опрему, доводи до повећања трошкова у производњи оружја, и до смањења броја програма за производњу оружја. Последице оваквог развоја биле су неповољне за предузећа, јер би одсуство учешћа у неком програму присиљавало предузећа да напуштају војни сектор⁵⁾.

Банализација војне индустрије доводи до смањења улоге државе у овој области. Држава је принуђена да редефинише свој однос са војном индустријом, и да подржи процес приватизације, будући да смањење националног буџета више не може да буде довољно за развој војне индустрије. Тако је војна индустрија захваћена логиком тржишне економије, у којој је превазиђен модел националног предузећа «прикованог» за националну територију и условљеног државним поруцбинама. Убудуће, ниједно предузеће које делује искључиво на националној основи не може бити конкурентно у Европи. Тако присуствујемо удруживању националних предузећа, а затим, од 1998. године, и њиховом груписању на европском нивоу. Резултат ове еволуције је смањење броја актера и развој транснационалних предузећа која обављају делатности како из војног тако и из цивилног сектора.

Ипак, за разлику од САД-а, где је процес консолидације војне индустрије био подржан од стране владе кроз усвајање одговарајућих финансијских мера, учешће европских држава у процесу консолидације војне индустрије на европском нивоу – које је било неопходно због постојања предузећа из различитих држава и различитих прописа – било је сведено на политичке мере, док су фискалне мере за приближавање предузећа изостале. Због тога је европска војна индустрија још увек «распарчана» у процесу транснационалне консолидације. Такође, њена конкуритивност и снага су смањени услед доминације америчког тржишта. Брзина процеса консолидације војне индустрије разликује се по секторима. У области војне аеронаутике и електронике, реструктурирање је највише напредовало, и довело до груписања предузећа најпре на националном, а затим и на европском нивоу. Насупрот овом сектору,

5) Burkard Schmitt, « De la coopération à l'intégration : les industries aéronautique et de défense en Europe », *Cahier de Chaillot*, n° 40, 2000, p. 8.

у областима копнене и поморске индустрије још увек није започет процес транснационалне консолидације.

1.1. 1.1. Област војне аеронаутике и електронике

Сектор војне аеронаутике и електронике заузима доминантно место у европској војној индустрији. Ради се о сектору који има дугу традицију сарадње међу европским земљама. Наиме, 60-тих година прошлог века, велики трошкови у производњи натерали су европске државе да међусобно сарађују у производњи цивилних и војних авиона. Тако је у другој половини 60-тих дошло до развоја програма сарадње између европских држава око производње ракете AS-30 (Немачка, Холандија, Велика Британија), француско-немачких ракета Хот (Hot), Милан (Milan) и Ролан (Roland), авиона Јагуар (Jaguar) и британско-француског хеликоптера Пума (Puma), као и програма израде авиона Торнадо (Tornado) између Француске, Немачке и Велике Британије⁶⁾.

Сектор војне аеронаутике и електронике је од стратешке важности за европске земље, како због разлога националне безбедности, тако и због економског и технолошког развоја. Реструктурирање овог сектора је било неопходно услед појаве нових технологија и конкурентног окружења (САД), те је иницијатива потекла од Француске, Немачке и Велике Британије. Међутим, овај процес није протекао без тешкоћа, јер су британска и немачка приватизована предузећа одбијала да се фузионишу са државним предузећима, док су у Француској, Шпанији и Италији највећа индустријска предузећа била у државном власништву. Први пројекат који се тичао стварања заједничког предузећа *EADC* (European Aerospace and Defence Company) био је неуспешан услед неслагања око акционарске структуре предузећа и контроле његовог деловања⁷⁾. Други пројекат, који се односио на стварање тзв. *EADS*-а, показао је да постоје озбиљне разлике међу европским државама. Наиме, док су се преговори око стварања новог предузећа одвијали између

6) Видети Pierre De Vestel, « Les marchés et les industries de défense en Europe : l'heure des politiques ? », *Cahier de Chaillot*, n° 21, 1995.

7) *EADC* је требало да буде предузеће које би окупуљало шест партнера: француски *Aérospatiale*, британски *BAE*, немачки *DASA*, шпански *CASA*, шведски *Saab* и италијански *Finmeccanica*. Међутим, компромис није могао да буде постигнут око питања акционарске структуре из више разлога. Најпре, процес приватизације није био остварен у оквиру *Aérospatiale*, *CASA* и *Finmeccanica*. Затим, постојале су значајне разлике у акционарској структури код предузећа која су већ приватизована (*BAE*, *DASA*, *Saab*). Коначно, партнери су имали подељена мишљења око деловања предузећа: *DASA* и *Aérospatiale* желеле су да пребаце акције на ново предузеће уз могућност контроле над њим, што није било прихваћено од стране *BAE* и *Saab*-а.

немачког предузећа *DASA* (DaimlerChrysler Aerospace) и британских предузећа *BAE* и *GEC*, француска влада је иницирала груписање предузећа за производњу електронске опреме и ракета *Matra Technologie* са *Aérospatiale*, што је довело до стварања француског предузећа *Matra Aérospatiale*. Овај развој догађаја условио је повлачење Велике Британије из преговора са Немачком, и усмеравање на национално груписање које је довело до образовања *BAE Systems*-а. Ово је, с друге стране, убрзало груписање предузећа на европском нивоу, јер су се немачки *DASA* и шпански *CASA* (Construcciones Aeronauticas SA) фузионисали и образовали прво транснационално предузеће у Европи у овој области. Коначно, овом предузећу се придружио и француски *Matra-Aérospatiale*, и на тај начин образован је Европски конзорцијум за израду ваздухоплова, војне и свемирске опреме *EADS* (European Aeronautic Defence and Space Company).

EADS и британски *BAE Systems* су два главна актера у области војне и цивилне аеронаутике. За разлику од *BAE Systems*-а који је превасходно оријентисан на војни сектор (70% активности), деловање *EADS*-а усмерено је, пре свега, на цивилни сектор (76% активности). *EADS* поседује многобројне филијале: ово предузеће поседује 80% капитала Ербаса (*Airbus*), који је један од најзначајнијих светских произвођача цивилних авиона. Ербас је задужен за развој путничких авиона *A380*, *A 330*. У војној области, Ербас има водећу улогу у развоју новог европског транспортног авиона *A400M*. *EADS* поседује и 100% капитала Еурокоптера (*Eurocopter*), светског произвођача хеликоптера који заузима прво место на тржишту цивилних и војних хеликоптера у Европи. У области ракетног наоружања, *EADS*, *BAE Systems* и Финмеханика (*Finmeccanica*) су 2001. године образовали предузеће *MBDA* (*Matra Bae Dynamics Alenia*), које се налази на другом месту у свету по производњи ракета, одмах иза америчког предузећа Рајтеон (*Raytheon*)⁸⁾. У области свемирске опреме, *EADS* поседује 100% капитала предузећа Астријум (*Astrium*), првог у Европи и трећег у свету по производњи свемирске опреме. Ово предузеће има водећу улогу у развоју новог европског програма за сателитску навигацију Галилео (*Galileo*).

8) *BAE Systems* и *EADS* имају 37,5% капитала овог предузећа, а Финмеханика 25%.

Војне и цивилне активности EADS-а су неусклађене, јер се ово предузеће превасходно ослања на активности Ербаса, које представљају две трећине активности овог конзорцијума, док се у војном сектору EADS налази тек на осмом месту у свету, иза BAE Systems-а и француског Талеса (Thales). Ипак, конзорцијум настоји да смањи удео Ербаса на 50% до 2020. године, јачањем пословања у области наоружања и војне и свемирске опреме, утолико пре што је Ербас у 2007. години имао близу 900 милиона еура губитка, у односу на близу 600 милиона у 2006. години.

EADS представља предузеће које има сложenu структуру, јер је 34% капитала овог предузећа на берзи (Париз, Франкфурт, Мадрид), док је 60% капитала у власништву холдинга који држе немачки и француски акционари у једнакој пропорцији. Немачки део од 30% држи предузеће DASA, док је 30% акција у власништву француске државе. Такође, шпанска влада поседује 5,5% акција преко предузећа које је у њеном власништву. Ова комплексна структура показује да је тешко образовати транснационалну групу од предузећа која су од стратешке важности за државе. Најпре, ради се о трансферу технологије, као и питању извоза. Затим, усклађеност оперативних потреба је неопходна за реализацију војних програма у којима EADS учествује. Тако нпр. постоје тешкоће у реализацији програма европског транспортног авиона A-400M, јер је Ербас одбио да из својих фондова финансира програм, те је његова будућност условљена бројем наручених авиона. Због очувања националног утицаја у управљању предузећем, уведена је комплексна дуална структура управљања која је укључивала два седишта (у Француској и Немачкој) и два извршна директора. Ова двојна, немачко-француска управљачка структура је, према неким, главни узрок проблема са којима се суочава Ербас, те је у току 2007. године и укинута двојно управљање.

За разлику од EADS-а, британски BAE Systems, који је настао фузијом два национална предузећа - GEC Marconi-ја (GEC Marconi Electronic Systems) и BAE-а (British Aerospace) - представља пример визије развоја европске војне индустрије засноване на групирању националних предузећа и стицању страних предузећа. BAE Systems је лидер британске војне индустрије, и има значајну улогу у трансатлантској сарадњи. Ово предузеће је на четвртном месту у свету по производњи авиона и на трећем по производњи свемирске опреме. Француски Талес представља трећег значајног актера

у области европске војне аеронаутике и електронике, и налази се на седмом месту у свету у области војне индустрије.

1.2. 1.2 Копнена и поморска индустрија

У секторима копнене и поморске индустрије реструктурирање се одвија знатно спорије него у сектору војне аеронаутике и електронике. Уочљива је и разлика између ова два сектора: док је у поморској индустрији започет процес консолидације, копнена индустрија је на маргини овог процеса.

Копнена индустрија западноевропских држава је под утицајем два значајна фактора након хладног рата. Прво, ради се о потписивању Споразума о конвенционалним снагама између НАТО-а и Варшавског пакта 19. новембра 1990. године, који је ступио на снагу 17. јула 1992. године, и према којем су се државе потписнице споразумеле да у значајној мери смање копнену и ваздушну војну опрему на европском континенту. Друго, на копнену индустрију утицао је и процес реструктурирања војних снага. Европске модерне војне снаге су трансформисане у мање, мобилније снаге, опремљене лаким наоружањем, са циљем деловања изван националне територије. Ова реорганизација војних снага значила је не само смањење војне опреме већ и измену врсте опреме у односу на ону која је коришћена током хладног рата. Управљање кризама подразумева стратешки транспорт, опрему за контролу и комуникацију, хеликоптере, и ограничени број система артиљерије и тенкова. Ове измене поставиле су нове изазове пред копнену индустрију, приморавајући је да рационализује своју производњу, уз увођење нових технологија.

За разлику од сектора аеронаутике и електронике, сектор копнене индустрије је у потпуности окренут ка војној производњи. Уз изузетак неколико предузећа која су се оријентисала, након хладног рата, на производњу цивилних и војних производа, већина компанија у овој области остала је везана искључиво за војну производњу⁹⁾. Услед смањења војних буџета које је праћено и смањењем националних поруцбина, копнена индустрија «пати» од вишка производње и самим тим и понуде¹⁰⁾. Такође, док неке гране

9) Примера ради, немачка компанија Kupp GmbH, као и шведска компанија AB су се оријентисале на цивилно-војну производњу - Jan Joel Andersson, « Cold War dinosaurs or hi-tech arms providers ? The West European land armaments industry at the turn of the millennium », *Occasional Paper*, n° 23, 2001, p. 8.

10) Hélène Masson, *La consolidation des industries de défense en Europe. Et après ?* Note de la Fondation Robert Schuman, Paris, 2003, p. 20.

индустрије као што су производња хеликоптера, летилица, ракета, остају активне у производњи, неке «традиционалне» гране ове индустрије, као што су производња артиљерије, оклопних возила и муниције показују значајан пад у производњи.

Упркос чињеници да копнену индустрију одликује мноштво произвођача, последњих година започет је процес груписања предузећа на националном нивоу, који има за циљ да изгради конкурентну и јаку индустрију, која је способна да влада новим технологијама. Ово груписање је најпре реализовано у немачкој и британској копненој индустрији. У Немачкој, реструктуирање је довело до образовања три велика предузећа: *Rheinmetall De Tec*, *Krauss Maffei Wegmann* (KWM) и *Diehl*¹¹⁾, који су затим започели сарадњу са британским, скандинавским и швајцарским копненим индустријама. У Великој Британији, три велика предузећа настала су након реструктуирања копнене индустрије: *Alvis*, *GKN* и *Vickers*. Предузеће *Alvis* је главни произвођач лаких оклопних возила.

За разлику од Немачке, Велике Британије, па и других европских држава¹²⁾, реструктуирање копнене индустрије у Француској се одвијало споро и не без тешкоћа. Поред *GIAT Industries* (Groupement Industriel des Armements Terrestres), главног произвођача целокупне опреме за копнену индустрију, постоје и две компаније за производњу оклопних возила, а то су *Panhard* и *Renault Trucks*¹³⁾. Ипак, упркос значајној улози GIAT-а у копненој индустрији, овај гигант остао је на маргини и није успео да се групише са европским партнерима, пре свега због финансијске ситуације и статуса државног предузећа¹⁴⁾.

11) Предузеће *Krauss-Maffei Wegmann* делује у области оклопних возила, и познати су по производњи Леопарда. *Diehl* производи муницију средњег и великог калибра, док *Rheinmetall DeTec* производи муницију, системе наоружања - Frédéric Fosse, Roger Heiligenstein, « L'industrie européenne des armements terrestres, panorama et perspectives », *L'Armement*, n° 78, 2002, pp. 47-48.

12) У Италији, целокупна производња је у рукама два предузећа: *Otobreda* (група Finmeccanica) и *Iveco* (група Fiat), док је у Шпанији главни произвођач у копненој индустрији предузеће *Santa Barbara Sistemas*.

13) Предузеће *Panhard* је филијала групе *PSA Peugeot Citroën*, и његова активност везана је за производњу лаких и средњих оклопних возила гусеничара. Предузећа *Renault Véhicules Industriels* и *Volvo* су се груписале 2001. године и образовале *Renault Trucks* - Yves Fromion, Jean Diebold, *Rapport d'information déposé par la Commission de la défense nationale et des forces armées sur la situation de GIAT Industries*, Assemblée nationale française, 2002, p. 52.

14) Оваква ситуација често је доводила до одлука које су биле лишене економске и индустријске логике. Нпр. пропали су преговори са британском компанијом *Vickers* око образовања предузећа које би се бавило производњом тешких оклопних возила.

Предузећа у области копнене индустрије нису успела да се групишу на европском нивоу. Више разлога је у основи овакве ситуације. Прво, ради се о индустрији са дугом традицијом, у којој је држава присутна на различите начине, што отежава транснационализацију ових предузећа. Друго, реструктуирање копнене индустрије мора бити праћено заједничким програмима и усклађивањем потреба европских држава, што до сада није био случај будући да се ради о разједињеној индустрији¹⁵⁾. Последице нехомогености ове индустрије су вишеструке: обим производње је ограничен, а извори за развој нових технологија недовољни, што чини предузећа држава чланица ЕУ неконкурентним у односу на америчка предузећа. Ипак, у последње време назиру се почеци консолидације европске копнене индустрије са образовањем заједничких предузећа, тзв. *joint-venture*. Тако су се Rheinmetall, Kraus Maffei и Alvis удружили и образовали предузеће ARTEC за производњу оклопних возила за транспорт трупа (MRAV/GTK). У почетку се радило о трипартитном програму између Француске, Немачке и Велике Британије, али се Француска на крају повукла из овог пројекта¹⁶⁾.

Као и у копненој индустрији, и у поморској индустрији започет је процес консолидације предузећа на националном нивоу. У Великој Британији, главни актер у поморској индустрији је BAE Systems, који заузима централно место у области борбених система у Европи. У његовом власништву је 49% STN Atlas-а, немачког лидера у области производње војних подморница, а део је и *joint-venture-a AMS*, заједно са италијанском Аленијом (Alenia). Немачка поморска индустрија је веома развијена у области конвенционалих подморница. Примера ради, HDW (Howaldtswerke Deutsche Werft AG), који се фузионисао са шведским Kockums Naval Systems, светски је лидер у области подморница. Други значајан актер у немачкој поморској индустрији је TKW (Thyssen-Krupp Weften). Ова два лидера су се фузионисала 2004. године, и образовала TKMS (ThyssenKrupp Marine Systems). Овом фузијом, Немачка је завршила процес консолидације своје поморске војне индустрије. У Италији и Шпанији, главна предузећа су Fincantieri и Izar, док је у Француској главни актер у поморској војној индустрији DCN (Di-

15) Burkard Schmitt, « L'armement terrestre doit s'organiser », *La Tribune*, le 14 juin 2004.

16) Andrew James, « L'évolution de la coopération franco-britannique en matière d'armement : du Jaguar au future porte-avions », in Jean-Paul Hébert, Jean Hamiot (dir.), *Histoire de la coopération européenne dans l'armement*, CNRS Editions, Paris, 2004, p. 106.

rection des constructions navales)¹⁷⁾, чији је статус специфичан, јер се ради о једином поморском конструктору у Европи који је под надлежношћу државе. Овај гигант је развио партнерства како на територији Француске (Thales, Chantiers de l'Atlantique, Technicatom), тако и у Европи (са Izar-ом у области подморница, са Fincantieri-јем у оквиру програма *Horizon*). Осим *DCN*-а, други значајан актер у француској поморској индустрији је произвођач електронске опреме *Thales*, који је међу светским лидерима у области сонарних система. У току 2002. године, *DCN* и *Thales* образовали су предузеће *Armaris* задужено за програме у области ратних бродова и поморских борбених система.

Последњих година, запажен је одређени помак у развоју европске поморске индустрије, са развојем заједничких подухвата и компанија у одређеној грани индустрије, или везаних за посебне пројекте или производе. Примера ради, *Finmeccanica* и *BAE Systems* образовали су предузеће *AMS* у области борбених система и опреме, док су Француска и Италија образовале конзорцијум за реализацију фрегата *Horizon*. Такође, *DCN*, *Izar*, *HDW* и *Fincantieri* сарађују у области конвенционалних подморница. Више програма је започето између европских држава у области поморске индустрије. Осим поменутог програма *Horizon*, Шпанија, Велика Британија и Холандија су развиле програм фрегате *TFC* (Trilateral Frigate Cooperation). Међутим, упркос овим пројектима, европска поморска индустрија остаје разједињена. Било је покушаја да се оформи европски лидер у поморској индустрији, који би био попут *EADS*-а у области аеронаутике и електронике. Предвиђено је да Француска и Немачка буду носиоци овог пројекта, тако што ће, с једне стране, француски *DCN* и *Thales* оформити заједничко предузеће, док ће, са друге стране, немачки *Thyssen Krupp* и *HDW* бити фузионисани. Ипак, овај предлог је остављен по страни, и предност је дата консолидацији националних актера, делимично и због тешкоћа које би пратиле образовање европског предузећа у области поморске војне индустрије. Наиме, национални актери још увек нису спремни да се фузионишу на европском нивоу. Напротив, европске државе су веома везане за сопствене индустријске капацитете у поморској индустрији. Већина европских влада пре свега купује домаће производе, јер поморски сектор има изражени национални карактер. Основни изазов је, дакле, да се пружи предност заједничким вој-

17) Benjamin Gallezot, « Panorama de l'industrie navale militaire européenne », *L'Armement*, n° 79, 2002, pp. 35-37.

ним програмима који би омогућили приближавање европских поморских индустрија.

2. ТЕШКОЋЕ У РАЗВОЈУ ЕВРОПСКЕ ВОЈНЕ ИНДУСТРИЈЕ

Конкурентност једне војне индустрије у великој мери условљена је истраживачким пројектима који омогућавају овладавање савременим технологијама и њихову примену. Овај сектор је углавном финансиран од стране држава које компанијама одобравају кредите. У европским државама, за разлику од САД-а, присуствујемо смањењу инвестиција у области истраживања и развоја. Приоритет је дат побољшању војних капацитета на кратак и средњи рок, имајући у виду значајне недостатке у пројекцији европских војних снага и области команде и контроле. Ова тенденција била је праћена повећаном производњом опреме науштрб средстава неопходних за улагање у истраживање и развој. Смањење средстава за истраживање и развој у војној сфери доводе, с једне стране, до смањења способности интегрисања технолошке иновације у опрему, и, с друге стране, до асиметрије у преговорима на тржишту наоружања у корист предузећа које све више овладавају савременим технологијама¹⁸⁾.

Технолошка аутономија ЕУ је неопходан услов за развој једне конкурентне европске војне индустријске и технолошке базе. У том смислу, неопходна је сарадња европских држава у области истраживања и технологије, посебно имајући у виду национална буџетска ограничења. То посебно важи за програме у области војне аеронаутике, која је од одлучујућег значаја за стратешку и тактичку мобилност војних снага. Међутим, присуствујемо дуплирању националних програма у области борбених авиона. Европске државе поседују три борбена авиона: *Грипен* (Gripen), *Рафал* (Rafale) и *Еурофајтер* (Eurofighter). Док су *Грипен* и *Рафал* простекли из националних програма (Шведска и Француска), *Еурофајтер* је резултат сарадње између Велике Британије, Немачке, Италије и Шпаније. Истовремени развој три програма борбених авиона¹⁹⁾ указује на вољу држава произвођача да подрже, пре свега, националне капацитете за производњу и улагања у истраживање и

18) Renaud Bellais, « Le rôle croissant du secteur privé dans la R&D de défense : une mutation appropriée ? », *Arès*, vol. XXI, n° 53, 2004, p. 41.

19) Програми за производњу авиона Еурофајтер и Рафал лансирани су 1985. године, док је програм за производњу авиона Грипен започет 1980. године.

развој. Дуплирање програма у овој области доводи до конкуренције између војних индустрија држава чланица ЕУ уместо њихове сарадње и заједничких улагања. Услед великих финансијских улагања, државе су принуђене да производе мали број борбених авиона. Примера ради, програм *Еурофајтер* предвиђа производњу 620 авиона, програм *Рафал* 294 авиона између 2014. и 2020. године, док је шведска влада предвидела 203 авиона *Грипен* до 2007. године. Дуплирање програма постоји и у области производње хеликоптера, тенкова, ракета, ратних бродова, беспилотних летилица и борбених беспилотних летилица. Дакле, сарадња је ограничена на очување националног индустријског капацитета и спречавање извоза технолошких иновација. Такође, национални мотиви за учествовање у неком мултинационалном програму су различити, док буџетка ограничења често приморавају државе да модификују своје првобитне позиције у оквиру неког програма. Ово није без последица по финансирање заједничких програма, посебно када је у питању програм европског транспортног авиона А400М. Овај програм представља значајан корак у развоју безбедносне политике ЕУ, а посебно је оригиналан на пољу финансирања. Наиме, метода која је усвојена за финансирање овог програма је иновативна на више начина. Прво, ради се о настојању да се рационализује коначна цена авиона, како би се избегла подела програма на фазе изводљивости, развоја и производње. Друго, финансирање овог авиона одбацује праксу наметања Ербасу свих финансијских трошкова везаних за самофинансирање развоја авиона. Наиме, државе учеснице су обавезне да закључе између себе уговор, који ће јасно утврдити фиксне трошкове и трошкове пропорционалне броју наручених авиона²⁰). Међутим, финансирање овог пројекта није без тешкоћа. Тако је 2001. године италијанска влада најавила повлачење из овог програма, иако се обавезала да ће у наредних двадесет година финансирати 212 авиона по цени од 80 милиона еура. Ова ситуација погодовала је САД-у, које су одмах предложиле европским земљама куповину њихових транспортних авиона С-130Ј, што је италијанска влада и прихватила.

У оквиру програма Еурофајтер, примењен је принцип територијалног финансирања, који предвиђа да државе учеснице плаћају активности које се обављају на њиховој територији. Међутим, про-

20) Jean Joana, Andy Smith, « Du couple franco-allemand à une nouvelle Entente cordiale : la France dans le programme A400M », in Frédéric Charillon (dir.), « L'europanisation de la défense », *Les Champs de Mars*, n° 16, 2005, p. 141.

грам је у великом заостатку. Примера ради, израда авиона предвиђена за 1998. годину остварена је тек 2003. године. У поређењу са националним програмима, периоди израде неких делова Еурофајтера су знатно дуготрајнији²¹⁾. Сектор производње ракета такође је пример сарадње европских држава који познаје многе тешкоће. Овај сектор постаје све више значајан, нарочито у времену савремених метода војног деловања. Примера ради, сарадња у оквиру програма ASRAAM (Advanced Short-Range Air-to-Air Missile) ракете кратког домета «ваздух-ваздух», која је започета крајем 70-тих година прошлог века између Немачке и Велике Британије, суочена је са тешкоћама око усклађености са националним потребама и конфигурацијом система наоружања, што је навело Немачку да се 90-тих година повуче из овог програма²²⁾.

3. ИЗАЗОВИ ЕВРОАТЛАНТСКЕ САРАДЊЕ У ОБЛАСТИ НАОРУЖАЊА

Сарадња између Европе и САД-а у области наоружања датира још од краја Другог светског рата, када су САД снабдевале европске савезнике војном опремом ради ефикасне заштите од совјетске претње. Истовремено, америчка војна помоћ омогућила је европским земљама да развију сопствене капацитете за цивилну и војну производњу. Постепено, америчка испорука војне опреме у европске земље прерасла је у сарадњу, која се састојала у производњи, од стране европских земаља, војне опреме по америчкој лиценци²³⁾. Америчка помоћ обухватала је трансфер технологије и финансијску помоћ како би се европским државама омогућило да повећају своје капацитете у производњи војног материјала. У исто време, САД су одбијале да извезу најмодернију технологију за производњу опреме, која је била резервисана искључиво за америчко тржиште. Са завршетком хладног рата, однос између европске и америчке војне индустрије знатно је измењен. Два су фактора у основи ове нове ситуације. С једне стране, нестало је совјетске претње која је била основни фактор обједињености у оквиру Се-

21) Keith Hartley, « Eurofighter : évaluation économique et avenir de la coopération », in Jean-Paul Hébert, Jean Hamiot (dir.), *Histoire de la coopération dans l'armement*, CNRS Editions, Paris, 2004, p. 157.

22) Alain De Neve, « Le marché européen des missiles guidés de précision : dynamiques, atouts et limites d'une compétition intra-sectorielle », *Les Cahiers du RMES*, n° 1, 2004, <http://www.rmes.be>.

23) На пример, авион F-104 и ракета Hawk.

верноатлантске алијансе. С друге стране, присуствујемо смањењу кредита за војну опрему са обе стране Атлантика.

Европска индустрија наоружања која, као што је горе наведено, није још увек структурирана и обједињена, у великој мери доприноси разједињености држава чланица ЕУ. Отуда је неопходно да европске државе буду уједињене у сарадњи са САД-ом, нарочито због тога што САД, увођењем разних мера, контрола и неједнаког третмана, доприносе европској подељености на тржишту наоружања.

За разлику од САД-а које су успеле да продру на европско тржиште највише захваљујући технолошкој предности, европске државе имају ограничен приступ америчком тржишту. Основну препреку представља заштита америчког тржишта од стране државе, која се огледа у комплексној законској регулативи која отежава приступ страним компанијама на америчко тржиште. Ипак, неке европске компаније успеле су продру на америчко тржиште. То се, пре свега, односи на *BaE Systems*, за који се може рећи да има привилегован положај, јер представља један од шест главних клијената Пентагона²⁴). Захваљујући фузији са *GEC Marconi*-јем, *BaE Systems* је наследио *Tracor*, електронску компанију са више од десет хиљада запослених, што представља значајно освајање америчког тржишта. Такође, *BaE Systems* је купио *Lockheed Martin Control Systems*, филијалу Локид Мартина (*Lockheed Martin*), која производи контролне инсталације за Боинг С-17, као и *Lockheed Martin's Aerospace Electronics Business*, који снабдева елементе за авион Ф-22. Што се тиче ЕАДС-а, он је развио стратегију партнерства са великим америчким предузећима, те је потписао уговоре о заједничкој производњи са Локид Мартином, Нортроп Груманом (*Northrop Grumman*) и Боингом.

Упркос чињеници да је европска војна индустрија суочена са америчком конкуренцијом, европска понуда је разједињена, што олакшава америчку куповину европских фирми, посебно у областима у којима европска индустрија није довољно развијена, као што је случај са копненом индустријом. Примера ради, Ценерал Дајнамикс (*General Dynamics*) постао је власник шпанске *Santa Barbare*²⁵), док је Нортроп Груман преузео контролу над францу-

24) Hélène Masson, *La consolidation des industries de défense en Europe. Et après?* Note de la Fondation Robert Schuman, Paris, 2003, p. 39.

25) Ова куповина је била посебно забрињавајућа за Немачку, која је *Santa Barbara* поверила производњу тенка Леопард, те је постојала могућност од приступа САД-а немачкој тех-

ским произвођачем опреме *MDPA* (Mines de Potasse d'Alsace). У области борбених авиона, застој у консолидацији овог сектора морао је европске државе да делују неусклађено према америчким предузећима. Ова ситуација није без значаја по развој безбедносне димензије ЕУ, имајући у виду чињеницу да су борбени авиони кључни елемент за очување европских независних капацитета, и да представљају политички и технолошки изазов, који ће утицати на аутономију европске безбедносне и одбрамбене политике и на конкурентност европске у односу на америчку индустрију. Отуда развој америчког авиона JSF/F-35 отежава консолидацију сектора европских борбених авиона, јер условљава инвестирање европских држава у овај подухват, и самим тим умањује финансирање европских програма. Наиме, државе чланице НАТО-а које улажу у програм за изградњу авиона JSF/F-35, не доприносе финансијски у једнакој мери у програм будућег европског борбеног авиона који ће заменити националне. Примера ради, Велика Британија и Италија суочавају се са тешкоћама у реализацији програма *Еурофајтер* који се огледа у повећању цене авиона, што је довело до става да би цена америчког авиона JSF/F-35 била повољнија од европског. Такође, амерички авион ће користити модернију технологију у односу на *Еурофајтер* и *Рафал*. Тако се осам држава од којих пет европских (Велика Британија, Канада, Данска, Холандија, Норвешка, Италија, Турска, Аустралија), придружило програму производње авиона JSF/F-35. Учешће Велике Британије и Италије у овом програму има несагледиве последице за развој авиона *Еурофајтер*. Наиме, програм *Еурофајтер* започет је 80-тих година, и авион је замишљен за мисије «ваздух-ваздух» у случају агресије широких размера у западној Европи. У том смислу, авион нема вишенаменску функцију, јер не може бити коришћен у мисијама «ваздух-земља». Будући развој овог програма у циљу израде вишенаменског авиона доведен је у питање јер авион F-35 представља борбени авион за напад на земљу који је истовремено предвиђен и за борбу у ваздуху, што умањује заинтересованост британске и италијанске владе да инвестирају у развој будућих капацитета *Еурофајтера* за мисије «ваздух-земља»²⁶⁾.

нологији. Коначно, *General Dynamics* и *Krauss Maffei* постигли су договор о заштити технологије при производњи тенкова Леопард.

26) Jean-Paul Hébert, « Sécurité humaine et nouvelle course aux armements », *Cahiers de l'Espace Europe*, n° 18, 2003, p. 22.

Индустријска евроатлантска сарадња само у једном правцу имаће значајне последице по европске земље. Решење које предлажу САД – да се смањи «технолошки јаз» куповином америчке опреме (пракса која је спровођена 60-тих година прошлог века) – не може бити прихваћена уколико чланице ЕУ желе да остваре аутономију у војним операцијама и да реализују европску безбедносну политику. Будућност евроатлантских односа у области наоружања обележиће настојање САД-а да задрже доминантан положај у односу на европске земље, које, са своје стране, треба да фаворизују међусобну сарадњу и производе у односу на америчке пројекте и производе. Међутим, због разједињених тржишта у области производње војне опреме, европске државе су суочене са дуплирањем програма и пројеката и великим финансијским издацима. С друге стране, САД издавају значајна финансијска средства у изградњу и очување своје индустријске базе наоружања, и поседују војне капацитете, те немају потребу, као европске државе, за сарадњом у области наоружања или увозом оружја. У том смислу, једина погодност од евроатлантске сарадње у области наоружања била би, за САД, очување кохезије у оквиру Северноатлантске алијансе. Ипак, овај разлог није довољно јак да би се «подигле» све бирократске и политичке баријере које онемогућавају приступ америчком тржишту. Чињеница је да САД могу да обављају и најзахтевније војне операције без подршке и доприноса европских савезника, што умањује потребу за интензивнијом сарадњом са европским државама у области наоружања. Отуда поједини аутори сматрају да ће евроатлантски однос убудуће почивати на конкуренцији, а не на сарадњи. Тако постоје мишљења да је конкуренција између САД и европских земаља главних извозница оружја (Француска, Велика Британија, Немачка, Италија) израз нове трке у наоружању којој присуствујемо након хладног рата. Овај нови изазов, потпуно другачији од трке у наоружању која је постојала у току хладног рата, одликује одсуство ризика од војног сучељавања, и почива на успостављању хегемоније помоћу технолошке предности, а не акумулације наоружања. Отуда савремена трка у наоружању представља заправо покушај да се обезбеди доминантна позиција у снабдевању оружја савезницима и «пријатељским» државама[□]. Питање које се поставља је да ли је уопште могуће изградити једну јаку и конкурентну европску индустрију наоружања која би се превасходно ослањала на евроатлантску сарадњу, посебно имајући у виду да САД дају предност билатералној сарадњи са европским државама,

и директно преговарају са тим земљама о куповини опреме и технологије, као и о инвестирању у одређене програме. Између две опције које су представљене Европској унији – повећање националних војних буџета, или прихватање «подређености» у односу на америчку војну премоћ у области евроатлантске сарадње – државе чланице ЕУ треба да изаберу трећи пут, а то је да изграде једну кохерентну и индустријски јаку Европу насупротив САД-у. Иако би ово могло да доведе до образовања тзв. «Европе-тврђаве», то је неопходно за развој једне заиста европске индустрије наоружања, која би била кључни елемент стратешке аутономије ЕУ. Кључну улогу у том процесу имаће воља држава чланица ЕУ да превазиђу националне интересе у корист економске ефикасности и закона тржишне економије. Заједничка сарадња и планирање, хармонизација потреба држава чланица ЕУ, од пресудног су значаја за развој европске војне индустрије.

РЕЗИМЕ

Европско тржиште наоружања претпоставља рационализацију понуде (европска војна индустрија) и потражње (хармонизација војних потреба, координација набавке опреме, хармонизација политика држава чланица ЕУ). Међутим, ЕУ «пати» од недостатка хармонизације како у погледу потреба, тако и у погледу развоја европске војне индустрије. Иако су запажени први кораци у развоју европске војне индустрије, процес реструктурирања у овој области почива, пре свега, на економским захтевима тржишта, а не на деловању држава чланица. Политичка логика је дуго времена сукобљена са економском логиком, јер војне индустрије одликују тесне везе са државом. Тенденција држава да дају предност националним интересима није без последица по европску војну индустрију, која је остала разједињена. Иако је «банализација» европске војне индустрије након хладног рата довела до процеса реструктурирања ове индустрије под утицајем економских фактора, овај процес је недовршен и одвија се споро. У области војне аеронаутике и електронике запажају се зачеци европеизације војне индустрије, са стварањем европских предузећа за производњу војне опреме, док је у копненој и поморској индустрији овај процес изостао, услед одсуства воље држава чланица да предност дају економској ефикасности над националним интересима. А европска војна индустрија не може бити развијена уколико се не изврше значајне

реформе, и сарадња и фузионисање предузећа у оквиру заједничке сарадње и планирања.

Un marché européen de l'armement suppose une rationalisation de l'offre (industrie européenne de l'armement) et de la demande (harmonisation des besoins militaires, coordination des acquisitions de matériels, harmonisation des politiques des pays membres d l'UE). Néanmoins, l'Union européenne souffre d'un manque de concertation et de harmonisation, tant en ce qui concerne les besoins que le développement d'une industrie de défense européenne. En dépit du fait que l'Europe de la défense connaît ses premiers pas dans le domaine de l'industrie d'armement, le mouvement de restructuration et de concentration industrielle en Europe repose plus sur des considérations économiques de marché que sur une volonté dictée par les Etats membres. La logique politique s'est longtemps confrontée à la logique économique, car les industries d'armement ont été avant tout caractérisées par de fortes spécificités nationales et un lien étroit avec l'Etat. La tendance des Etats à privilégier leurs intérêts nationaux n'est pas sans conséquence pour l'industrie de défense européenne, qui reste dispersée et fragmentée. Même si la « banalisation » de l'industrie européenne de l'armement a conduit au processus de sa restructuration sous influence des facteurs économiques, ce processus reste inachevé et se déroule lentement. Dans le domaine de l'aéronautique et électronique militaires, on aperçoit les débuts du processus d'eupéanisation, avec la création des entreprises européennes chargées de production des équipements militaires, ce qui n'est pas le cas avec les domaines de l'industrie terrestre et maritime, à cause de l'absence de volonté des pays membres de donner la priorité à l'efficacité économique et non aux intérêts nationaux. Et l'industrie européenne de défense ne pourra subsister que si des réformes importantes sont introduites, et des fusions réalisées dans le cadre d'une coopération et d'une planification européennes.

ЛИТЕРАТУРА

- ANDERSSON, Jan Joel, « Cold War dinosaurs or hi-tech arms providers ? The West European land armaments industry at the turn of the millennium », *Occasional Paper*, n° 23, 2001.
- BELLAIS, Renaud, « Le rôle croissant du secteur privé dans la R&D de défense : une mutation appropriée ? », *Arès*, vol. XXI, n° 53, 2004.

- CANDAL, Yves, « Vers une bipolarisation de l'offre mondiale des avions de combat de 4^{ème} génération à l'horizon 2012 : Rafale versus JSF ? », *L'Armement*, n° 82, 2003.
- DE NEVE, Alain, « Le marché européen des missiles guidés de précision : dynamiques, atouts et limites d'une compétition intra-sectorielle », *Les Cahiers du RMES*, n° 1, 2004.
- DE VESTEL, Pierre, « Les marchés et les industries de défense en Europe : l'heure des politiques ? », *Cahier de Chaillot*, n° 21, 1995.
- FOSSE, Frédéric, HEILIGENSTEIN, Roger, « L'industrie européenne des armements terrestres, panorama et perspectives », *L'Armement*, n° 78, 2002.
- FROMION, Yves, DIEBOLD, Jean, *Rapport d'information déposé par la Commission de la défense nationale et des forces armées sur la situation de GIAT Industries*, Assemblée nationale française, 2002.
- GALLEZOT, Benjamin, « Panorama de l'industrie navale militaire européenne », *L'Armement*, n° 79, 2002.
- HARTLEY, Keith, « Crise de l'industrie de l'armement et reconversion au sein de l'Union européenne », in Roland De Penanros (dir.), *Reconversion des industries d'armement : crise, adaptation sectorielle et développement régional*, Notes et Etudes documentaires n°s 5020-21, 1995.
- HARTLEY, Keith, « Eurofighter : évaluation économique et avenir de la coopération », in Jean-Paul Hébert, Jean Hamiot (dir.), *Histoire de la coopération dans l'armement*, CNRS Editions, Paris, 2004.
- HEBERT, Jean-Paul, « Armement : le choc de l'Europe », *RAMSES*, 1999.
- HEBERT, Jean-Paul, « Sécurité humaine et nouvelle course aux armements », *Cahiers de l'Espace Europe*, n° 18, 2003.
- JAMES, Andrew, « L'évolution de la coopération franco-britannique en matière d'armement : du Jaguar au future porte-avions », in Jean-Paul Hébert, Jean Hamiot (dir.), *Histoire de la coopération européenne dans l'armement*, CNRS Editions, Paris, 2004.
- JOANA, Jean, SMITH, Andy, « Du couple franco-allemand à une nouvelle Entente cordiale : la France dans le programme A400M », in Frédéric Charillon (dir.), « L'europanisation de la défense », *Les Champs de Mars*, n° 16, 2005.
- MASSON, Hélène, *La consolidation des industries de défense en Europe. Et après?* Note de la Fondation Robert Schuman, Paris, 2003.
- SACHWALD, Frédérique, « Defence Industry Restructuring : the End of an Economic Exception ? », *Les Notes de l'IFRI*, n° 15 bis, 1999.
- SCHMITT, Burkard, « De la coopération à l'intégration : les industries aéronautique et de défense en Europe », *Cahier de Chaillot*, n° 40, 2000.

LES PERSPECTIVES D'UNE INDUSTRIE EUROPEENNE DE L'ARMEMENT

RESUME

Le développement de la politique européenne de sécurité et de défense de l'UE nécessite la construction d'une base industrielle et technologique de défense forte qui serait capable de fournir aux forces armées européennes les matériels et de maîtriser les technologies essentielles au maintien de la crédibilité du système de défense européen. La création d'une industrie européenne de l'armement est une condition nécessaire pour le développement de la politique européenne de sécurité et de défense de l'Union européenne. C'est à cet effet que cet article tend à présenter les perspectives d'une industrie européenne d'armement, cas sans moyens et capacités stratégiques, UE ne pourrait pas agir en tant qu'un acteur international crédible. L'analyse prendra en considération le processus de consolidation des industries nationales de l'armement des pays membres de l'UE, ainsi que les tentatives d'eupéanisation de l'industrie de l'armement (1). On pourrait apercevoir que la consolidation s'effectue lentement, et que le processus d'eupéanisation a commencé à se réaliser dans le secteur de l'aéronautique et électronique, tandis que les autres secteurs connaissent l'absence d'un rapprochement des industries nationales de l'armement. Ensuite, on analyse les difficultés dans le processus d'eupéanisation de l'industrie de l'armement, qui repose sur l'absence de la volonté des pays membres de l'UE de dépasser les intérêts nationaux (2). Ainsi, l'industrie reste prisonnière du conflit entre les intérêts nationaux et la logique de l'économie du marché. La prépondérance des intérêts nationaux n'est pas sans conséquence pour la coopération euroatlantique, parce que l'industrie européenne dispersée est exposée aux pressions et à la domination de l'industrie américaine de l'armement, ce qui rend son développement moins rapide (3).

Mots-clefs: *politique européenne de l'armement, base industrielle et technologique de l'armement, restructuration, coopération euro-atlantique.*

Dejana Vukcevic

THE PERSPECTIVES OF EUROPEAN MILITARY INDUSTRY

Summary

Development of European security and defense politics in the European Union demands for the existence of armament industrial and technological bases that could provide appropriate military supplies and technologies that are necessary for preservation of credibility of European defense system. In other words, one necessary precondition for development of security politics of the EU is education regarding European military industry. Therefore the objective of this text is to underline the perspectives or European military industry, as without appropriate strategic capacity the EU might not be capable of acting as a political and strategic power. In the text firstly the analysis refers to the process of consolidation of the EU member states' national military industries and to the attempts in Europeization of the military industry. (1) It is becoming evident that the process of restructuring has been slow and that so far the Europeization has encompassed certain sectors in this industry, while in some sectors the process of conjunction of national military industries has not started yet. Then there are analyzed main obstacles in the process of Europeization of the military industry, that are being reflected, first of all, in the absence of good will of the EU member states to overcome their national interests (2). Hence the European military industry has become "imprisoned" in the clash of national interests and the logic of market economy. Preponderance of national interests has left consequences for development of the Euro-Atlantic cooperation, because the European industry, having been weakened to this extent, has become exposed to the pressures and domination of American military industry and this outcome is making her development even slower. (3)

Key Words: European military industry, armament industrial and technological base, restructuring, Euro-Atlantic cooperation

