

Дејана М. Вукасовић

**ЕВРОПСКА УНИЈА
И ПОЛИТИКА НАОРУЖАЊА:
ИЗАЗОВИ И ПЕРСПЕКТИВЕ**



Др Дејана М. Вукасовић

**ЕВРОПСКА УНИЈА И ПОЛИТИКА
НАОРУЖАЊА: ИЗАЗОВИ И
ПЕРСПЕКТИВЕ**

Београд, 2019.

Др Дејана М. Вукасовић

ЕВРОПСКА УНИЈА И ПОЛИТИКА НАОРУЖАЊА: ИЗАЗОВИ И ПЕРСПЕКТИВЕ

Издавач

Институт за политичке студије
Београд

За издавача

Др Живојин Ђурић

Рецензенти

Проф др Маја Ковачевић
Др Радослав Гађиновић
Др Миша Ђурковић

Пословни секретар

Смиљана Пауновић

Дизајн корица

Марија Стевановић

Прелом и штампа

Ситопронт, Житиште

Тираж

100

Ова монографија је настала као резултат рада на пројекту „Демократски и национални капацитети политичких институција Србије у процесу међународних интеграција“ (бр. 179009), који финансира Министарство просвете, науке и технолошког развоја Републике Србије

Мојој мајци

САДРЖАЈ

УВОД.....	7
-----------	---

ПРВИ ДЕО

„СУПРАНАЦИОНАЛНА МЕЂУВЛАДИНА САРАДЊА“ У ОБЛАСТИ НАОРУЖАЊА.....	17
---	----

Поглавље 1: ИНСТИТУЦИОНАЛНА САРАДЊА ДРЖАВА ЧЛАНИЦА ЕУ У ОБЛАСТИ НАОРУЖАЊА - ДОМИНАЦИЈА МЕЂУВЛАДИНОГ ПРИСТУПА.....	19
---	----

1. САРАДЊА ДРЖАВА ЧЛАНИЦА ЕУ ИЗВАН ИНСТИТУЦИОНАЛНОГ ОКВИРА ЕУ.....	21
---	----

1.1. Сарадња држава у оквиру Западноевропске уније (ЗЕУ).....	21
--	----

1.2. Ad hoc иницијативе.....	29
------------------------------	----

2. САРАДЊА ДРЖАВА ЧЛАНИЦА У ОКВИРУ ЕУ.....	37
--	----

2.1. Сарадња држава чланица ЕУ у области контроле извоза оружја.....	37
---	----

2.2. Сарадња држава чланица у оквиру Европске агенције за одбрану.....	51
---	----

Поглавље 2: ТЕНДЕНЦИЈЕ КА СУПРАНАЦИОНАЛИЗАЦИЈИ ПОЛИТИКЕ НАОРУЖАЊА ЕУ.....	67
--	----

1. УНУТРАШЊЕ ТРЖИШТЕ ЕУ И СПЕЦИФИЧНОСТ СЕКТОРА НАОРУЖАЊА.....	69
--	----

2. УЛОГА ЕВРОПСКЕ КОМИСИЈЕ У СЕКТОРУ НАОРУЖАЊА.....	79
--	----

2.1. Европска комисија и производи двоструке намене.....	79
---	----

2.2. Мере Европске комисије у циљу образовања европског тржишта војне опреме - директиве 2009/43/ЕЗ и 2009/81/ЕЗ.....	84
2.3. Ка комунитаризацији политике наоружања - нове иницијативе у правцу супранационализације политике наоружања.....	94
2.4. „Супранационални међувладин приступ“ у области наоружања?.....	108

ДРУГИ ДЕО

КОНКУРЕНТНОСТ ЕВРОПСКЕ ВОЈНЕ ИНДУСТРИЈЕ: ИЗАЗОВИ ЕВРОПског ТРЖИШТА ВОЈНЕ ОПРЕМЕ.....	113
---	------------

Поглавље 1: ЕВРОПСКА ВОЈНА ИНДУСТРИЈА И ПРОЦЕС „БАНАЛИЗАЦИЈЕ“.....	115
---	------------

1. УЛОГА ДРЖАВА ЧЛАНИЦА ЕУ У ПРОЦЕСУ „БАНАЛИЗАЦИЈЕ“ ЕВРОПСКЕ ВОЈНЕ ИНДУСТРИЈЕ.....	117
--	-----

2. ТЕШКОЋЕ У ПРОЦЕСУ КОНСОЛИДАЦИЈЕ ЕВРОПСКЕ ИНДУСТРИЈЕ НАОРУЖАЊА.....	127
---	-----

2.1. Успешна консолидација сектора војне аеронаутике и електронике?.....	127
--	-----

2.2. Ограничења консолидације копнене војне индустрије	155
--	-----

2.3. Тешкоће у консолидацији поморске војне индустрије	166
--	-----

2.4. Перспективе развоја европске војне индустрије и образовања европског тржишта војне опреме.....	183
---	-----

Поглавље 2: ОГРАНИЧЕЊА И ИЗАЗОВИ ТРАНСАТЛАНТСКЕ САРАДЊЕ У ОБЛАСТИ НАОРУЖАЊА.....	197
---	------------

1. АМЕРИЧКО ТРЖИШТЕ И МЕРЕ ЗАШТИТЕ САД-А..	199
1.1. Директна страна улагања и приступ америчком тржишту.....	199
1.2. Мере у области контроле извоза.....	205
2. ТРАНСАТЛАНТСКА САРАДЊА У СВЕТЛУ НОВИХ ИНИЦИЈАТИВА ЕУ У ОБЛАСТИ НАОРУЖАЊА.....	211
ЗАКЉУЧАК.....	227
ЛИТЕРАТУРА.....	229

УВОД

„Quand les hommes se trouvent dans une situation nouvelle, ils s'adaptent et changent. Mais aussi longtemps qu'ils espèrent que les choses pourront rester en l'état ou faire l'objet de compromis, ils n'écoutent pas volontiers les idées neuves“

Jean Monnet, *Mémoires* (1976)

*„Снажнија Унија захтева инвестирање у свим димензијама спољне политике. Инвестирање у безбедност и одбрану је питање од нарочите хитности. Неопходан је читав дијапазон одбрамбених капацитета како бисмо одговорили на екстерне кризе, надовезивали се на капацитете наших партнера и гарантовали безбедност Европе. Земље чланице остају суверене у својим одбрамбеним одлукама: међутим, неопходно је да одбрамбена сарадња постане норма, како би се многе од ових способности стекле и одржале“.*¹ Изречене поводом усвајања Глобалне стратегије ЕУ 2016. године, речи Високе представнице ЕУ за спољне послове и безбедносну политику Федерике Могерини (Federica Mogherini) одражавају нову амбицију ЕУ у области безбедности и одбране.

Иако један од новијих пројеката процеса европске интеграције, заједничка безбедносна и одбрамбена политика ЕУ (ЗБОП) је од самог оснивања постала значајан инструмент деловања ЕУ као стратешког актера. Током свог двадесетогодишњег постојања, ова политика прошла је многе фазе развоја, настојећи да делује усклађено са савременим међународним изазовима, и да ојача „видљивост“ ЕУ на међународној сцени. Војне и цивилне операције које је ЕУ реализовала у оквиру ове политике, те усвајање Европске стратегије безбедности 2003. године, требале су да допринесу

¹ „Заједничка визија, удружено деловање: јача Европа“ - Глобална стратегија за спољну и безбедносну политику Европске уније“, Институт за европске студије, Министарство спољних послова Републике Србије, ISAC Центар за међународне и безбедносне послове, Београд, 2016, стр.16.

проактивном деловању ЕУ на међународној сцени, и да је „обликују“ као глобалног актера. Ипак, учинак ове политике често је био оспораван, нарочито услед неусаглашености деловања држава чланица, што је често имало за последицу усвајање одлука које су се сводиле на „најмањег заједничког имениоца“. У том погледу, развој и реализација ове политике изазивају одређене недоумице. У ком правцу се развија заједничка безбедносна и одбрамбена политика ЕУ? Да ли присуствујемо рађању једне *L'Europe de la défense* или смо сведоци постојања *L'Europe puissance*? Другим речима, да ли ова политика доводи до одређеног степена „комунитаризације“ одбране или и даље почива на међувладиној сарадњи? Какве последице развој ове политике има на *finalité politique* ЕУ? Усвајање Глобалне стратегије ЕУ 2016. године настоји да пружи одговоре на нека од ових питања, настојећи да појасни која је улога ЕУ у новом стратешком окружењу и који је допринос ЗБОП-а деловању ЕУ као глобалног актера.

Ипак, одговори на ова питања не могу се тражити изван разматрања развоја битне димензије безбедносне и одбрамбене политике ЕУ - политике наоружања ЕУ. Сваки концепт заједничке одбрамбене политике ослања се на заједничку политику наоружања. Политика наоружања је основни постулат одбрамбене политике: без изградње и развоја ове политике, *finalité politique* безбедносне политике ЕУ остаће недовршени пројекат.

У последњој деценији, у страниј академској литератури приметан је значајан пораст анализа и студија посвећених безбедносној и одбрамбеној политици ЕУ. Један број студија усмерен је на институционализацију ове политике, нарочито након ступања на снагу Лисабонског уговора, као и на изазове ове политике у светлу смањења војних буџета и издвајања за војну опрему. Такође, безбедносна политика ЕУ истражује се све више у светлу изградње заједничке стратешке културе и односа са НАТО-ом. Ипак, релативно мали број анализа донедавно био је усмерен на оно што се у литератури назива „Европа наоружања“, тј. политика наоружања ЕУ (European Armaments Policy). Последњих година, међутим, ова област постала је предмет све већег интересовања и анализе у

страним академским кругovima. Посебна пажња у том погледу усмерена је на институционалне новине у овој области, али и на перспективе образовања европског тржишта војне опреме, док је сектор „понуде“, тј. индустрија наоружања и образовање конкурентне индустријске и технолошке базе наоружања и даље остала недовољно академски истражена област. У домаћој научној сфери, пак, последњих година приметан је пораст радова везаних за безбедносну и одбрамбену политику ЕУ али је политика наоружања ЕУ, као значајна димензија безбедносне политике ЕУ, остала готово неистражена област. Стога је циљ ове књиге да попуни ову „празнину“ у домаћој академској литератури.

Политика наоружања, коју у овој књизи сагледавамо као политику путем које једна држава обезбеђује своје капацитете снабдевања оружјем, у академској литератури посматрана је превасходно као политика коју одликује инертност.² Ова инертност одраз је инсистирања, приликом проучавања ове политике, на важности војних интереса држава или доминације интереса секторских актера (индустрија, војска, бирократске структуре). Тако посматрана, политика наоружања држава чланица ЕУ, будући статична, не подлеже променама, с обзиром да се национални протекционизам посматра као нешто „природно“, што се подразумева само од себе. Ова констатација је, међутим, само делимично тачна. Државе чланице су вођене националном логиком када је у питању опстанак и развој њихових одбрамбених политика. Истрајност националног протекционизма у области политике наоружања је неспорна, али недовољна да објасни природу политике наоружања. Ако сагледамо стање политике наоружања у последњим деценијама, запажамо да је њена инертност упитна, будући да ову област одликују значајне промене које иду у правцу одређеног степена либерализације области наоружања. Фактори који су утицали на промене сектора наоружања су како егзогени (крај Хладног рата, нове претње, промена природе војних операција), тако и ендогени (смањење војних буџета, нови модели управљања, реформе државне структуре). Ови фактори су постепено

² Catherine Hoeffler, „L'émergence d'une politique industrielle de défense libérale en Europe. Appréhender le changement de la politique par ses instruments“, *Gouvernement et action publique*, n° 4, 2013, p. 642.

мењали природу сектора наоружања и усмеравали га у правцу све израженије либерализације. Међутим, овај процес се не одвија без застоја и препрека, будући да националне владе предузимају све мере у циљу заштите својих националних индустрија. Ипак, овај процес је истовремено и парадоксалан, јер националне владе истовремено, осим протекционистичких мера, спроводе и либералне институционалне реформе и самим тим доводе до либерализације политике наоружања.

Основни циљ књиге је да укаже на ову „напетост“ политике наоружања у оквиру ЕУ, на њен развој који се одвија између протекционизма и тржишне логике. Основно истраживачко полазиште је да политика наоружања данас не представља искључиво израз воље националних влада да подржавају развој националних индустрија, оличен у протекционистичком и интервенционистички настројеном деловању државе. Императив „суверености“ у области наоружања суочава се са императивом „интеграције“, тј. неопходности поделе трошкова производње и набавке војне опреме са другим државама чланицама ЕУ. Логика „суверености“ је у непрестаној тензији са логиком „интеграције“, оличене кроз императив „све ближе Уније“ који подразумева да производња војне опреме представља заједнички подухват држава чланица у правцу развоја кредибилне индустријске и технолошке базе наоружања и европског тржишта војне опреме. Државе чланице ЕУ настоје да подржавају и заштите своја национална предузећа, али оне то чине у једном когнитивном и институционалном оквиру обележеном иницијативама на нивоу ЕУ усмереним ка либерализацији тржишта војне опреме. Основни изазов је анализа њихове коегзистенције, и то је основни истраживачки циљ ове књиге.

Ком теоријском правцу се приклонити приликом изучавања политике наоружања ЕУ? Теоријско разматрање политике наоружања ЕУ представља „мач са две оштрице“, с обзиром на специфичност ове политике, изражену кроз међувладину сарадњу у европском интеграционом процесу, а који се прогресивно све више „комунитаризује“. Теоријски приступи дају различиту слику преображаја природе ЕУ услед развоја њене безбедносне и одбрамбене политике, а самим

тим и политике наоружања као њене битне димензије. Тако се безбедносна и одбрамбена политика ЕУ сагледава као „меки балансер“ у односу на САД, али и као производ комуникативних и симболичких процеса. Међутим, ЕУ представља хибридную, *sui generis* творевину која је следила интеграциони процес кроз образовање специфичних институција и средстава за развој безбедносне и одбрамбене политике ЕУ, а самим тим и политике наоружања ЕУ.

Амерички теоретичар неореализма Сет Џонс (Seth Jones) истицао је да је европска сарадња у области наоружања настала као последица доминантне улоге САД-а у овој области. Након завршетка Хладног рата, у униполарном систему обележеном доминацијом САД-а, Француска, Велика Британија и Немачка су у оквиру Европске уније развиле сарадњу како би смањиле зависност од САД-а и увећале своју политичку и војну моћ.³ Према овом аутору, структурално померање од биполарном ка униполарном систему условило је промену у понашању европских држава, што је условило и њихову ближу сарадњу. Његово мишљење дели и Стенли Хофман (Stanley Hoffmann), који је истицао да је основни разлог образовања безбедносне и одбрамбене политике ЕУ, а самим тим и политике наоружања, тежња Француске и Велике Британије да максимизују моћ, тј. утицај на међународној сцени.⁴ Иако представници неореалистичке теорије не одбацују могућност постојања односа сарадње између држава, ова сарадња се пре свега односи на тзв. „low politics“, док је у тзв. „high politics“ (војска, одбрана), ту сарадњу веома тешко остварити. Неореалистичка школа објашњава образовање безбедносне политике ЕУ и однос са НАТО-ом и САД-ом кроз анализу националних интереса Француске, Велике Британије и Немачке, које имају различите традиције у области безбедносне политике и различиту моћ на међународној сцени. Дакле, политика наоружања ЕУ посматрана је кроз понашање великих сила, најмоћнијих држава у ЕУ, које успостављају правила игре, и кроз њихов однос са САД-ом. Оваква анализа своди ову политику на скуп

3 Seth Jones, *The Rise of European Cooperation*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007, p. 160.

4 Stanley Hoffmann, „Towards a Common European Foreign and Security Policy?“, *Journal of Common Market Studies*, vol. 38, n° 2, 2000, p.193.

националних интереса: ова политика ће деловати уколико је усклађена са интересима најмоћнијих држава чланица ЕУ, а биће паралисана уколико дође до њиховог неслагања.⁵

Насупрот неореалистима, теорија међувладиних односа заступа становиште да је сарадња држава чланица у области наоружања последица економских интереса, притисака од стране домаћих актера, нарочито предузећа задужених за производњу војне опреме. Социјални конструктивизам, пак, сматра да је сарадња држава чланица у области наоружања настала као последица усклађивања националних интереса кроз процес социјализације. Према социјалном конструктивизму, међународни систем није статичан и непроменљив, већ је друштвено конструисан. Интеракција између структуре и актера је у основи социјалног конструктивизма, и они се међусобно одређују. Овај теоријски правац не посматра интересе актера као егзогене и непроменљиве будући да представљају производ идејне структуре и социјалне интеракције.⁶

5 Дејана Вукчевић, „Безбедносна политика ЕУ у савременој теорији међународних односа“, *Српска политичка мисао*, вол. 27, бр. 1, 2010, стр. 72. Такође, међу неореалистима била је популарна и теза о ЕУ као „уравнотеживачу“ (балансеру) САД-а. Ово становиште заступао је Бери Позен (Barry Posen), према коме воља држава чланица ЕУ да образују безбедносну политику ЕУ треба да буде схваћена као одговор на хегемонију САД-а, те да у дугорочној перспективи, безбедносна политика ЕУ има изгледа да прерасте у „слабији облик“ стратегије уравнотежавања- Barry Posen, „ESDP and the Structure of World Power“, *International Spectator*, vol. XXXIX, n° 1, 2004, p. 8. У сличном духу, Роберт Арт (Robert Art) је разматрао концепте тзв. „hard balancing“ и „soft balancing“. Док први концепт подразумева да држава или група држава, која је суочена са другом државом или групом држава, чија је моћ у нарастању, и оцењена је као претња, делује са циљем да уравнотежи нарастајућу моћ претеће стране, други концепт се дефинише као стање када се држава не плаши да постоји нарастајућа претња за њену физичку безбедност од друге државе, али је забринута за негативне ефекте те државе по њен политички и економски положај у међународном систему. Према Арту, ЕУ се може назвати „меким“ балансером у односу на САД: страх од америчког напуштања и жеља за већом аутономијом у односу на САД, као и жеља да се повећа утицај на САД, били су основни разлози који су условили настанак и развој безбедносне политике ЕУ - Robert Art, „Europe Hedges Its Security Bets“, in T.V. Paul, James J. Wirtz, Michel Fortmann (eds.), *Balance of Power: Theory and Practice in the 21st Century*, Stanford University Press, Stanford, 2004, p. 180.

6 Видети: Emanuel Adler, „Seizing the Middle Ground: Constructivism in World Politics“, *European Journal of International Relations*, vol. 3, n° 3, 1997; Jeffery Checkel, „The Constructivist Turn in International Relations Theory“, *World Politics*, vol. 50, n° 2, 1998; Joseph Jupille, James A. Caporaso, Jeffrey Checkel, „Integrating Institutions: Rationalism, Constructivism and the Study of the European Union“, *Comparative Political Studies*, vol. 36, n° 1/2, 2003; Ted Hopf, „The Promise of Constructivism in International Relations Theory“, *International Security*, vol. 23, n° 1, 1998; Thomas Christiansen, Knud Erik Jørgensen, Antje Wiener, „The Social construction of Europe“, *Journal of European Public Policy*, vol. 6, n° 4, 1999; Christian Reus-Smith, „Constructivism“, in Scott Burchi et al., *Theories of International Relations*, Palgrave Macmillan, New York, 2005.

Неспорно је да су државе чланице ЕУ кључни актери у развоју безбедносне и одбрамбене политике ЕУ. Ова политика почива на међувладиној логици која је праћена једноглашношћу у процесу доношења одлука. Ипак, да ли је безбедносна и одбрамбена политика ЕУ искључиво резултат „контролисане“ сарадње који не прелази границе онога што државе желе, као што налаже неореалистичка теорија међународних односа? Реалистичка теорија инсистира на „рационалном избору“ актера на чије преференције и интересе не утичу институције. Иако прихватају значај формалних институција (уговори, организације), реалисти занемарују неформалне институције, попут норми, идеја, социјалне интеракције, навика.⁷ Међутим, упркос чињеници да је безбедносна политика ЕУ, као део заједничке спољне и безбедносне политике (ЗСБП), развијана од почетка у складу са логиком међувладине сарадње, ова политика постаје „све више и више институционализована“ тј. „контролисана правилима“.⁸ Заправо, почетак развоја безбедносне и одбрамбене политике био је обележен рационалним понашањем држава које су тражиле начин сарадње који би одвојио ову политику од надлежности институција ЕЗ/ЕУ. Међутим, државе су у овом институционалном оквиру које су саме образовале постепено „научиле“ да дефинишу своје спољнополитичке позиције у правцу колективно одређених вредности и циљева. Парадоксално, слаб учинак институција у области безбедносне политике као и одсуство квалификоване већине као начина доношења одлука условили су редовну интеракцију између држава чланица у овој области. Социјализација елита довела је до постепеног преласка са инструменталне рационалности актера у друштвено контруисану рационалност засновану на колективним позицијама.⁹ Стога безбедносна и одбрамбена политика ЕУ представља окружење у којем су интереси и идентитети актера, као креатора политике, у процесу сталног

7 Bastien Irondelle, „L’institutionnalisation de l’Europe de la défense“, in René Schwok, Frédéric Mérand (eds.), *L’Union européenne et la sécurité internationale. Théories et pratiques*, Louvain-La-Neuve, Bruylant-Academia, Bruxelles, 2009, p. 101.

8 Michael Smith, „Institutionalization, Policy Adaptation and European Foreign Policy Cooperation“, *European Journal of International Relations*, vol. 10, n° 1, 2004, p. 99.

9 Ulrike Krotz, Richard Maher, „International Relations Theory and the Rise of European Foreign and Security Policy“, *World Politics*, vol. 63, n° 3, 2011, p. 562.

развоја и промена. Кроз интеракцију актери „еволуирају“ све док њихови идентитети не доведу до развоја заједничких дефиниција проблема и одговарајуће акције. Деловање држава у оквиру безбедносне политике ЕУ доводи, дакле, до тзв. „координационог рефлекса“ који превазилази калкулисану размену информација и постепено доводи до промене преференција и интереса држава чланица. Упркос одсуству формалних механизма „наметања“, навика сарадње и тзв. *self-obligation* условљавају „санкције“ које се не темеље на правним правилима већ на очекивањима узајамности.¹⁰ Међутим, овде се не ради о процесу који нео-функционалисти описују као „трансфер лојалности“ (Хас), већ као редефинисање националних интереса у европском контексту. Ради се о процесу који, без изричитог прибегавања методама ЕУ, денационализује спољну и безбедносну политику тако што умањује улогу држава чланица и међувладине сарадње у оквиру ове политике.¹¹ Будући да безбедносна и одбрамбена политика ЕУ почива формално на међувладиној сарадњи и „слабијој“ институционализацији, процес социјализације је значајан у овој области. Кроз процес социјализације, државе стичу нове идеје, које се затим институционализују у политичке структуре на европском нивоу и утичу на националне политике држава чланица. Социјализација је евидентна не само у органима задуженим за процес доношења одлука у области спољне и безбедносне политике ЕУ, већ и у органима припреме и извршења одлука. Процес доношења одлука се у великој мери заснива на раду националних државних службеника који су запослени у сталним представништвима своје земље у Бриселу.¹²

Наше истраживање у овој књизи ослањаће се на конструктивистички приступ међународних односа.

10 Jacob Øhrgaard, „International Relations or European Integration: is the CFSP sui generis?“ in Ben Tonra, Thomas Christiansen (eds.), *Rethinking European Union Foreign Policy*, Manchester University Press, Manchester, 2004, p. 31.

11 Gisela Müller-Brandeck-Boquet, „The New CFSP and ESDP Decision-Making System of the European Union“, *European Foreign Affairs Review*, 7, 2002.

12 Frédéric Mérand, „La politique étrangère et de sécurité de l'Union européenne: histoire, fonctionnement et enjeux“, in René Schwok, Frédéric Mérand, (eds.), *L'Union européenne et la sécurité internationale. Théories et pratiques*. Bruylant-Academia, Louvain-La-Neuve, Bruxelles, 2009, p. 36.

Специфичност сектора наоружања не значи да су државе чланице у овој области изузете од процеса европеизације, тј. да њихова сарадња на нивоу ЕУ нема утицаја на њих. Кроз процес социјализације, националне политике држава чланица у области наоружања су се такође промениле, иако ова промена следи различите обрасце него у комунитарним подручјима. Другим речима, постоји одређени степен „комунитаризације“ у области политике наоружања ЕУ, који се огледа кроз социјализацију националних актера, али и постепено укључење супранационалних актера и њихову међусобну повезаност. Стога је циљ ове књиге да укаже на ову повезаност, која превазилази ригидну поделу национално/супранационално као јединог начина анализе сектора наоружања. Политика наоружања ЕУ се у овој књизи посматра као нови облик интеграције који превазилази класичан међувладин приступ, али притом не доводи до класичног супранационализма.

Ово дело подељено је у два дела. У првом делу, најпре се истражује деловање држава чланица ЕУ у области наоружања те указује на специфичност сектора наоружања у процесу европске интеграције и на његову институционалну „одвојеност“ од примене правила унутрашњег тржишта ЕУ. Анализирају се иницијативе држава чланица у циљу сарадње у овој области, и указује на отпор држава чланица ЕУ да се превазиђе међувладин приступ и једногласност у процесу одлучивања у овој области. Надаље, анализира се и настојање супранационалних органа, посебно Европске комисије, да „европеизују“ ову политику, тј. да је постепено укључе у комунитарна правна правила унутрашњег тржишта.

Друга целина књиге посвећена је перспективи развоја европске војне индустрије и образовања европског тржишта војне опреме. Указује се на процес европеизације, тј. „банализације“ европске војне индустрије, на основне тешкоће у том процесу, које се превасходно огледају у одсуству воље држава чланица да превазиђу националне интересе, услед чега европска војна индустрија остаје заробљена у сукобу националних преференција и логике тржишне економије. И поред тренутне подељености европског тржишта војне опреме, циљ је, дакле, да се утврди да постоји одређени помак у односу

национално/супранационално, који се огледа у постепеном и све значајнијем укључивању овог сектора у комунитарна правна правила унутрашњег тржишта.

Будући да се ради о области о којој постоји веома мало научног сазнања у домаћој академској заједници, циљ ове књиге је да пружи научни допринос у домаћој научној сфери. Књига је настала као резултат ауторкиног вишегодишњег бављења различитим аспектима политике наоружања ЕУ, који су имали као резултат објављивање више научних радова у часописима од националног значаја.¹³

13 Видети: Дејана Вукчевић, „Дерогација правила унутрашњег тржишта у области наоружања“, *Политичка ревија*, вол. 25, бр. 3, 2010, стр. 271-288; Дејана Вукасовић, „Европска унија и контрола извоза оружја: ограничења и перспективе“, *Српска политичка мисао*, вол. 57, бр. 3, 2017, стр. 245-272; Дејана М. Вукасовић, „Национално vs. наднационално у политици наоружања ЕУ“, *Политичка ревија*, вол. 61, бр. 3, 2019, стр. 85-112; Дејана М. Вукасовић, „Европска поморска војна индустрија: од фрагментисаности ка европеизацији?“, *Међународни проблеми*, бр. 3, 2019, стр. 361-386; Дејана М. Вукасовић, „Изазови европске војне индустрије- област војне аеронаутике и електронике“, *Војно дело*, вол. 70, бр. 2, 2018, стр. 71-99; Дејана Вукчевић, „Ефекти социјализације на примеру Европске агенције за одбрану“, *Култура полиса*, год. XII, бр. 26, 2015, стр. 271-284; Дејана Вукчевић, „Социјализација и европеизација у оквиру ЕУ: случај Политичко-безбедносног комитета и Војног комитета ЕУ“, *Национални интерес*, вол. 21, бр. 3, 2014, стр. 9-28.; Дејана Вукчевић, „Безбедносна политика ЕУ у савременој теорији међународних односа“, *Српска политичка мисао*, вол. 27, бр.1, 2010, стр. 67-90; Дејана Вукчевић, „Перспективе европске војне индустрије“, *Политичка ревија*, вол. 22, бр. 4, 2009, стр. 237-256.

ПРВИ ДЕО

„СУПРАНАЦИОНАЛНА МЕЂУВЛАДИНА САРАДЊА“ У ОБЛАСТИ НАОРУЖАЊА

Сарадња држава чланица у области наоружања подразумева, пре свега, хармонизацију војне опреме, у циљу постизања међуоперативности и комплементарности средстава у једној мултинационалној војној операцији. Исто тако, координација снабдевања оружјем држава чланица битан је сегмент ове сарадње, јер је неопходно смањити број програма и непотребно дуплирање трошкова у области производње војне опреме. Коначно, неопходна је и хармонизација потреба држава чланица, која ће омогућити развој одговарајућих програма који ће имати структурални ефекат на процес реорганизације европске индустрије наоружања. Сви ови аспекти сарадње подразумевају отварање националних тржишта, што је предуслов за заједничку производњу војне опреме, док развој ка заједничкој политици зависи, пре свега, од степена хармонизације националних политика. Заједничка политика у области наоружања подразумева квалитативни скок у сарадњи држава чланица, који би укључивао заједничка правила, заједничке процедуре, куповину и заједничко управљање стратешким капацитетима.

У овом делу, анализираће се институционална сарадња држава чланица у области политике наоружања ЕУ, те укаати на специфичност ове политике која остаје одвојена од логике тржишне економије и изузета од правила унутрашњег тржишта ЕУ. Да ли ова политика представља и даље „бастион“ националне суверености или присуствујемо постепеној супранационализацији ове политике, нарочито у светлу нових иницијатива у сектору одбране након усвајања Европске глобалне стратегије 2016. године? Указаће се на тенденције држава чланица ЕУ да сектор наоружања „заштите“ од супранационалних утицаја и да очувају доминацију међувладиног приступа (поглавље 1). Са друге стране, анализираће се и супранационалне тенденције у овом сектору, оличене у деловању Европске комисије и њеног настојања да

прошири своја овлашћења (поглавље 2). Указује се, дакле, како сектор наоружања функционише кроз призму дихотомије национално/супранационално, и пропитује одрживост ове поделе у светлу нових иницијатива спроведених у сектору одбране.

ПОГЛАВЉЕ 1:

ИНСТИТУЦИОНАЛНА САРАДЊА ДРЖАВА ЧЛАНИЦА ЕУ У ОБЛАСТИ НАОРУЖАЊА- ДОМИНАЦИЈА МЕЂУВЛАДИНОГ ПРИСТУПА

Од краја 90-тих година прошлог века, разликују се две фазе у институционализацији сарадње држава чланица у оквиру ЕУ у области наоружања. С једне стране, развијају се иницијативе које се реализују изван институционалног оквира ЕУ, претежно у оквиру Западноевропске уније, у циљу приближавања националних политика у области наоружања и образовања европског тржишта војне опреме. Са друге стране, са постепеним развојем заједничке безбедносне и одбрамбене димензије ЕУ (ЗБОП), гашења Западноевропске уније и пребацивања њених функција на ЕУ, сарадња држава чланица почела је да се развија у оквиру ЕУ. Основна одлика ове сарадње било је настојање држава да очувају доминацију међувладиног приступа у оквиру ЕУ и да „заштите“ сектор наоружања од супранационалних тенденција, али и да омогуће дубљу сарадњу у оквиру ЕУ.

1. САРАДЊА ДРЖАВА ЧЛАНИЦА ЕУ ИЗВАН ИНСТИТУЦИОНАЛНОГ ОКВИРА ЕУ

Сарадња држава чланица ЕУ у области наоружања се дуго година одвијала изван институционалног оквира ЕУ. Државе чланице ЕУ махом су сарађивале у међународним организацијама или *ad hoc* инстанцама. Разлоге заобилажења институционалног оквира ЕУ треба тражити у специфичности сектора наоружања, као једног од основних елемената одбрамбене политике једне земље: свака држава настојала је да сачува независност одлучивања у области наоружања, па се на сваки облик сарадње у области наоружања у оквиру ЕУ гледало као на могућност угрожавања националне независности у сектору наоружања.

1.1. Сарадња држава у оквиру Западноевропске уније (ЗЕУ)

Од почетка 90-тих година XX века, основни оквир за сарадњу држава чланица ЕУ била је Западноевропска унија. Оснивање Западноевропске уније предвиђено је Бриселским уговором о економској, социјалној и културној сарадњи и колективној самоодбрани, закљученом 17. марта 1948. године између Француске, Велике Британије и земаља Бенелукса, али је ова организација формално основана тек након закључења уговора у Паризу 23. октобра 1954. године, када су овој организацији приступиле СР Немачка и Италија. Западноевропска унија (ЗЕУ) представљала је европску војну организацију чија је основна сврха постојања била колективна самоодбрана у случају оружане агресије. Са образовањем безбедносне и одбрамбене политике ЕУ, већи део функција ЗЕУ преузет је од стране ЕУ, али је сарадња у области наоружања дуго остала у оквирима Западноевропске уније, све до оснивања Европске агенције за одбрану 2004. године.¹⁴

¹⁴ Више о Западноевропској Унији и њеној улози у европској одбрамбеној архитектури током и након завршетка Хладног рата видети: Дејана Вукчевић, *Безбедност и Европска унија. Безбедносна политика ЕУ- институционалне основе*, Институт за политичке студије, Београд, 2008.

Од самог оснивања, сарадња у области наоружања представљала је једну од основних функција Западноевропске уније. За разлику од колективне одбране, у коме је била лишена значаја будући да је била војно везана за НАТО, систем контроле наоружања представљао је специфичност ове организације. Париски уговори од 23. октобра 1954. године, којима је основана ЗЕУ, изменили су Бриселски уговор из 1948. године усвајањем четири протокола: протокола о изменама и допунама Бриселског уговора, протокола о снагама Западноевропске уније, протокола о контроли наоружања, и протокола о успостављању Агенције за контролу наоружања.¹⁵ Због чега је сарадња држава у области наоружања била значајна за европске државе још у периоду Хладног рата? Најмање два разлога су у основи ове потребе: економски, који је наметао трошкове развоја програма, и оперативни, који је условљавао међуоперативност система наоружања.¹⁶ Такође, сарадња у области наоружања била је уведена још у члану 101 Уговора о Европској одбрамбеној заједници из 1952. године, који је предвиђао да Комесаријат, као главни орган Заједнице, у консултацијама са владама држава чланица, припрема заједничке програме у области наоружања, опреме и инфраструктуре европских одбрамбених снага, у циљу поједностављења и стандардизације наоружања и опреме. Уговором о Европској одбрамбеној заједници била је забрањена производња наоружања у државама чланицама без одобрења Комесаријата. И поред неуспеха пројекта о Европској одбрамбеној заједници, сарадња држава у области наоружања није напуштена. Покренута је нова иницијатива у оквиру ЗЕУ, која је предвиђала сарадњу држава у овој области кроз активности Сталног комитета за наоружање, органа ЗЕУ који је основан одлуком Савета ЗЕУ 7. маја 1955. године са циљем да побољша консултације и сарадњу држава у области наоружања кроз проналажење заједничких решења. Састављен од представника седам држава чланица ЗЕУ, овај комитет је

15 Париски уговори из 1954. године укључивали су: уговоре о француско-немачким односима, уговоре који су се односили на статус Савезне Републике Немачке, протокол о престанку режима окупације, декларацију о присуству савезничких снага на територији Савезне Републике Немачке, трипартитни уговор о извршењу права у СРН, као и уговор од седам чланица, којим је измењен и допуњен Бриселски уговор из 1948. године, и образована Западноевропска унија.

16 André Collet, „Le traité de Maastricht et la défense“, *Revue trimestrielle du droit européen*, vol. 29, n° 2, avril-juin 1993, p. 231.

имао задатак да продуби сарадњу држава у области наоружања како би се пронашла заједничка решења која би олакшавала владама држава чланица да задовоље своје потребе у овој области. Ипак, инструменти ове сарадње били су ограничени на уговоре или аранжмане који су се односили на стандардизацију и производњу оружја, који су могли да буду закључени између свих држава чланица ЗЕУ, али и између само неких од држава чланица.

У основи образовања Сталног комитета за наоружање налазила су се два опречна предлога. С једне стране, Француска се залагала за образовање Европске агенције за наоружање наднационалног карактера, која би била задужена за стандардизацију наоружања, расподелу програма, контролу производње, координацију истраживања и улагања. Француски предлог предвиђао је да седам држава чланица ЗЕУ буде у саставу Агенције, а да се гласање спроводи двотрећинском већином. Међутим, ова иницијатива чинила се нереалном, јер наднационална заједница није била могућа без одговарајуће заједничке политике држава чланица која тада није постојала. Такође, Француска је предлогом једне наднационалне Агенције желела да спречи војну и политичку доминацију западне Немачке, као и да има контролу над производњом наоружања али и дистрибуцијом америчке војне помоћи, за коју би Агенција била задужена.¹⁷ С друге стране, Велика Британија је одбацивала стварање наднационалне заједнице у области наоружања и предлагала је образовање тзв. комитета за наоружање, који би имао за циљ да омогући напредак у области стандардизације наоружања и заједничке производње.¹⁸ Тако је под утицајем британске иницијативе образован Стални комитет за наоружање.

Иако амбициозно замишљена, сарадња у области наоружања у оквиру ЗЕУ била је тешко остварљива из неколико разлога. Наиме, Стални комитет за наоружање није успео временом да се наметне као оквир за истинску сарадњу држава у области наоружања, и престао је да делује 1989.

17 О овоме детаљније у: Jocelyn Mawdsley, „France, the UK and the EDA“, in Nikolaos Karampekios, Iraklis Oikonomou (eds.), *The European Defence Agency. Arming Europe*, Routledge, London and New York, 2015, p. 143.

18 Armand Imbert, *L'Union de l'Europe occidentale*, LGDJ, Paris, 1968, p. 55.

године. Комитет је био међувладин орган, и његова ефикасност је зависила од воље држава чланица да спроведу заједничку политику у области наоружања. Та воља је изостала, и улога Комитета била је сведена на форум за размену информација о питањима која су се односила на војну опрему. Исто тако, државе чланице су давале предност стандардизацији наоружања у оквиру НАТО-а, а не у оквиру ЗЕУ, па је још 1957. године започета иницијатива у оквиру НАТО-а да се оформи група за стандардизацију наоружања.

Западноевропска унија предвиђала је и друге мере приближавања националних политика у области наоружања, посебно када је реч о њеној контроли, за коју су биле предвиђене две категорије одредби: забрана Савезној Републици Немачкој да производи одређено наоружање и ограничење наоружања за све државе чланице ЗЕУ. Док је Савезној Републици Немачкој било забрањено да на својој територији производи атомско, биолошко и хемијско оружје, ова забрана није била апсолутна за остале државе чланице ЗЕУ, али су и оне имале обавезу да поштују извесна ограничења везана за производњу овог оружја, утврђена протоколом број 3, који је установио ниво залиха овог оружја које може бити задржано на европском континенту. Такође, на основу протокола бр. 4 Париских уговора, формирана је 1954. године и Агенција за контролу наоружања, која је имала задатак да обезбеди поштовање ових обавеза кроз анализу статистичких и финансијских докумената које су државе чланице ЗЕУ требале да јој доставе, кроз годишња истраживања и инспекције на терену. Мере контроле и ограничења нису се односиле само на атомско, биолошко и хемијско оружје, већ и на класично наоружање. Међутим, упоредо са развојем политичке ситуације у западној Европи, Агенција је постепено изгубила на значају. Током 80-тих година прошлог века, уследила је нова иницијатива западноевропских држава ка „ревизализацији“ ЗЕУ, настала услед њиховог незадовољства након заокрета у политици САД-а према СССР-у, која је довела до закључења уговора САЛТ и политике детанта.¹⁹ На иницијативу француске владе, која је у меморандуму достављеном у јануару 1984. године,

¹⁹ Видети: Дејана Вукчевић, *Безбедност и Европска унија. Безбедносна политика ЕУ-институционалне основе*, Институт за политичке студије, Београд, 2008.

заступала становиште о неопходности „активирања“ ЗЕУ у „новој перспективи“²⁰, усвојена је тзв. Римска декларација на састанку министара иностраних послова и одбране држава чланица ЗЕУ 26-27. октобра 1984. године. У Декларацији је наглашена неопходност држава чланица ЗЕУ да ускладе мишљења око контроле наоружања и разоружања, да допринесу јачању НАТО-а и да побољшају сарадњу на пољу наоружања. У складу са овом декларацијом, на састанку министара ЗЕУ у Бону 23. априла 1985. године, донета је одлука да се у оквиру ЗЕУ образују три нове агенције задужене за безбедносна питања: Агенција за проучавање контроле наоружања и разоружања, Агенција за развој сарадње у области наоружања и Агенција за изучавање безбедносних и одбрамбених питања.²¹

Након завршетка Хладног рата, ЗЕУ је у новом међународном безбедносном окружењу доживела двоструки преображај. С једне стране, ова организација је на основу одредби Уговора из Мастрихта постала „војни стуб“ Европске уније, али и средство јачања „европског стуба“ у оквиру НАТО-а. С друге стране, ЗЕУ је, упоредо са тежњом ЕУ и НАТО-а да се прилагоде новој геополитичкој ситуацији након Хладног рата, предузела сличну иницијативу, настојећи да пронађе своје место у европском безбедносном поретку, које се не би сводило на „вегетацију“ као у време Хладног рата. Осим редефинисања улоге у послехладноратовском окружењу, које је укључивало напуштање функције колективне одбране у корист операција управљања кризама (тзв. Петерсбершка декларација)²², ЗЕУ је настојала да изгради и „имиц“ основног форума за развој сарадње њених држава чланица у области наоружања. Будући да је сарадња у области наоружања представљала једну од основних функција ЗЕУ још од њеног настанка, ова сарадња је интензивирана након завршетка Хладног рата, са циљем стварања европске политике наоружања која би се развијала у оквиру ЗЕУ. У том смислу, након потписивања Уговора из Мастрихта, 1992. године основана је тзв. „Западноевропска

20 „Le mémorandum français sur l'UEO“, janvier 1984, in André Dumoulin (ed.), *L'UEO et la politique européenne de défense*, La Documentation française, Paris, 1995, pp. 17-18. Од самог оснивања, основни *raison d'être* ЗЕУ била је заштита од поновног немачког наоружања, док је војна димензија ЗЕУ била потпуно занемарена, тј. у сенци НАТО-а.

21 Дејана Вукчевић, *Безбедност и Европска унија. Безбедносна политика Европске уније-институционалне основе*, Институт за политичке студије, Београд, 2008.

22 *Ibid.*

група за наоружање“ (Western European Armaments Group - WAEG) у оквиру ЗЕУ. Овај форум за координацију активности европских држава у области наоружања образован је као израз воље европских држава да образују нови оквир за сарадњу из области наоружања, који би дао подстицај развоју заједничких програма у тој области. Основна функција овог форума била је да допринесе дијалогу и трагању за заједничким позицијама међу државама у три области: хармонизацији оперативних потреба и развоју програма за снабдевање наоружања, јачању технологије и развоја и отварању европских тржишта наоружања за конкуренцију и јачање индустријске и технолошке базе наоружања. Овај форум за сарадњу је, дакле, био усмерен на реалне проблеме у сарадњи европских држава у области наоружања, чије је решење било неопходно како би се поставили темељи европске политике наоружања. У циљу реализације наведених задатака, образоване су три комисије у оквиру WAEG-а. Комисија I била је задужена за развој програма везаних за војну опрему. У случају да је таква сарадња била могућа, предвиђено је образовање специјализоване групе састављене од заинтересованих држава, која је требала да хармонизује потребе држава и омогући њихову сарадњу у фазама производње и развоја.²³ Комисија II била је задужена за јачање европске сарадње у области развоја и технологије. У том циљу, она је била усмерена на елаборацију инструмената који би олакшали размену информација и покретање програма у области развоја и технологије који би били заједнички финансирани од стране држава чланица.²⁴ Главни програм који је покренут у оквиру ове Комисије је тзв. дугорочни програм европске сарадње у области одбране, под називом EUCLID (European Cooperation for the Long Term in Defence). У оквиру овог програма, била је предвиђена могућност техничких аранжмана између заинтересованих министарстава одбране, као и закључења уговора са индустријским конзорцијумима и/или органима усмереним на истраживање. Тако је од 1994. године закључено више Меморандума о разумевању (Mem-

23 Assemblée de l'Union de l'Europe occidentale - Assemblée européenne intérimaire de la sécurité et de la défense, „La coopération en matière d'armements dans la construction future de l'Europe de la défense - Réponse au rapport annuel du Conseil“, Document 1671, 10. 11. 1999.

24 Alain De Neve, *L'Agence européenne de défense dans le paysage européen de la coopération en matière d'équipements de défense*, Institut Royal Supérieur de Défense, Centre d'Etudes de Sécurité et de Défense, Bruxelles, 2009, p. 42.

orandum of Understanding), међу којима су посебно значајни били THALES 61, чији је циљ био да олакша сарадњу између националних влада и европских инстраживачких центара, и SOCRATE, који је требао да омогући нечланицама WAEG-а и придруженим партнерима (Финска и Шведска) да учествују у постојећим институционалним аранжманима у области развоја и технологије.²⁵ Коначно, Комисија III била је задужена за финансијске аспекте наоружања као и за процедуру сарадње у области наоружања, са циљем да се омогући отварање националних тржишта за транснационалну конкуренцију и образовање јаке индустријске и технолошке базе наоружања. У том циљу, образоване су радне групе за европско тржиште војне опреме, за одржавање индустријске и технолошке базе наоружања, и за војну индустрију земаља у развоју.²⁶ Међу најзначајнијим иницијативама реализованим од стране ове комисије било је усвајање, од стране министара одбране чланица ЗЕУ, тзв. Coherent Policy Document (CPD), који је представљао „кодекс понашања“ за државе потписнице у циљу образовања европског тржишта војне опреме. То је подразумевало и објављивање билтена у којем су државе јавно објављивале своје захтеве у погледу опреме. Дугорочни циљ ове иницијативе био је омогућавање индустријске сарадње и прекограничне конкуренције, са циљем образовања трансатлантског тржишта одбране.²⁷

Западноевропска група за наоружање поставила је основе за развој будуће Европске агенције за одбрану у оквиру ЕУ. Сâмо оснивање ове групе имало је за дугорочни циљ образовање Европске одбрамбене агенције у оквиру ЗЕУ. Међутим, након потписивања француско-британске декларације из Сен-Малоа 1998. године, којом је покренута иницијатива за образовање безбедносне димензије ЕУ, која је укључивала и оснивање безбедносне и одбрамбене политике ЕУ, ова иницијатива је изгубила на значају. Основни допринос Западне европске групе за наоружање лежи у њеном подстицају да хармонизује оперативне потребе држава чланица ЕУ, у циљу

²⁵ *Ibid.*, p. 43.

²⁶ Sandra Mezzadri, „L'ouverture des marchés de la défense: enjeux et modalités“, *Occasional Paper*, n° 12, 2000, pp. 9-11.

²⁷ Alain De Neve, *L'Agence européenne de défense dans le paysage européen de la coopération en matière d'équipements de défense*, op. cit., p. 44.

ефикаснијег коришћења њихових ресурса. Неколико пројеката реализовано је у оквиру овог форума, попут француско-немачког програма противтенковског навођеног оружја треће генерације (АС3G) и ракете ваздух-ваздух ASRAAM.²⁸ Ипак, упркос овом доприносу и вољи да се овом оквиру за сарадњу да значај у области наоружања, Западноевропска група за наоружање није успела да се наметне као нешто више од форума за дискусију из области наоружања. Постепено, овај форум је престао да буде централна институција задужена за питања из области наоружања. Разлози за то су били многобројни. Пре свега, радило се о недостатку политичке воље и интереса за активности ове групе од стране држава чланица ЕУ. Примера ради, у погледу отварања националних тржишта, постигнути резултати нису били задовољавајући, јер ниједна од држава чланица није поштовала начела транспарентности и конкуренције.²⁹ Најекономичније решење није представљало приоритет, већ су приликом закључења уговора поштовани други критеријуми, као што је безбедност снабдевања, док су понуде састављане на такав начин да су само нека предузећа могла да задовоље захтеве државе потраживача. У области усклађивања оперативних потреба и развоја програма за набавку наоружања, активност ове групе била је условљена различитим националним процедурама и интересима, као и административним и техничким питањима, која су на крају доводила до значајних кашњења.³⁰ Такође, консензус као начин доношења одлука је отежавао активност групе. Земље које су били значајни произвођачи у области наоружања, и оне који су били „мали“ произвођачи, често су успевале да постигну консензус само око питања која нису била од суштинског значаја, како би избегле међусобне несугласице. Начело једнаких права и обавеза свих чланица било је тешко прихватљиво за државе велике произвођаче оружја услед различитих интереса и капацитета ових држава

28 Axelle Masson, „Le cadre institutionnel de la coopération en matière d’armement en Europe“, in Jean-Paul Hebert, Jean Hamiot (eds.), *Histoire de la coopération européenne dans l’armement*, CNRS Editions, Paris, 2004, pp. 190-192.

29 Sandra Mezzadri, „L’ouverture des marchés de la défense: enjeux et modalités“, *op. cit.*, pp. 11-13.

30 Keith Hayward, „Vers un système européen d’acquisition des armements. Définition des besoins communs pour les nouveaux programmes d’armement“, *Cahiers de Chaillot*, n° 27, 1997, p. 25.

у односу на оне државе чији је допринос у овој области био знатно скромнији.

Сарадња држава чланица ЗЕУ у области наоружања настављена је на састанку министара у Остенде-у, 18. новембра 1996. године, када је одлучено да се образује тзв. „Западноевропска организација за наоружање“ (Western European Armaments Organization- WAEO), са циљем побољшања европске сарадње у области наоружања, јачања европске војне индустријске базе и стварања европског тржишта војне опреме.³¹ WAEO је замишљен као извршни орган WAEG-а. Ова инстанца поседовала је међународни правни субјективитет, што јој је омогућило да представља правни оквир за сарадњу држава чланица. Активност ове организације била је усмерена на област војног истраживања и технологије, у којој је одсуство правног субјективитета WAEG-а био ограничавајући фактор, будући да процедуре нису могле бити спроведене у оквиру овог форума, већ преко различитих националних инстанци. У току 1997. године, образована је „ћелија“ задужена за област истраживања, која је требала да закључује уговоре из области развоја и технологије (R&T). Ипак, њено деловање је било ограниченог домета, будући да је обухватало већ постојеће програме у оквиру WAEG-а. Такође, ова организација имала је скроман учинак у погледу програма који су већ започети у оквиру WAEG-а, као што је био случај са програмом EUCLID, који није добио одговарајућу финансијску и политичку подршку од држава чланица, па је и његова ефикасност била ограниченог домета.³²

1.2. *Ad hoc* иницијативе

Једна од основних карактеристика сарадње држава чланица у области наоружања су велике разлике у погледу војних капацитета. Ова чињеница одразила се и на скроман учинак и задатке органа у оквиру Западноевропске уније.

31 Charte de l'Organisation de l'Armement de l'Europe occidentale (OAEО), in Burkard Schmitt (ed.), „L'Europe de l'armement, les textes fondamentaux de coopération européenne“, *Cahiers de Chaillot*, n° 59, 2003, p 12.

32 Katia Vlachos-Dengler, „The EDA and armaments collaboration“, in Nikolaos Karampekios, Iraklis Oikonomou (eds.), *The European Defence Agency. Arming Europe*, Routledge, London and New York, 2015, p. 88.

Стога су упоредо са развојем сарадње у оквиру ЗЕУ државе чланице велики произвођачи оружја настојале да међусобно хармонизују војне потребе и да олакшају реструктурирање својих индустрија. Изражена фрустрација великих произвођача наоружања због одбијања мањих држава да напусте протекционистичке мере, попут тзв. *juste retour*-а у оквиру ЗЕУ, навела је велике произвођаче оружја да успоставе модалитете сарадње који би били усклађени са њиховим интересима. Две су иницијативе проистекле из ове потребе: Организација за заједничку сарадњу у области наоружања (OCCAR) и Оквирни споразум о мерама усмереним на олакшање реструктурирања и функционисања европске војне индустрије.

Образовање Организације за заједничку сарадњу у области наоружања (OCCAR)³³ резултат је француско-немачке иницијативе. Током француско-немачког самита у новембру 1993. године, министри одбране две државе сагласили су се да интензивирају сарадњу у области наоружања и да образују организацију која би била усмерена на набавку војне опреме.³⁴ Ова иницијатива добила је конкретан облик на састанку министара одбране две државе одржаном у Баден-Бадену 1995. године, када су две државе постигле договор око основних начела функционисања нове организације. Установљено је пет основних принципа сарадње: рационално и оптимално управљање програмима у области наоружања, утврђивање заједничких принципа набавке за програме сарадње, координација дугорочних потреба и образовање заједничке политике у области технолошког инвестирања, јачање европске индустријске и технолошке базе наоружања, као и отвореност за друге државе.³⁵ Француско-немачка иницијатива била је праћена укључењем Италије и Велике Британије у преговоре, у циљу њиховог прикључења овом пројекту. Коначно, 12. новембра 1996. године, у Стразбуру је потписан уговор о оснивању тзв. Организма за заједничку сарадњу у области наоружања од стране Француске, Немачке,

33 Organisme conjointe de coopération en matière d'armement (fr) / Organisation for Joint Armament Cooperation (eng.), <https://www.occar.int/about-us>

34 Jocelyn Mawdsley, „Arms, Agencies and Accountability: the Case of OCCAR“, *European Security*, vol. 12, n° 3-4, 2003, p. 98.

35 Marc Guillaume, „L'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement“, *Annuaire français de droit international*, vol. XLIV, 1998, p. 285.

Италије и Велике Британије. Међутим, будући да је била лишена међународноправног субјективитета, ова инстанца требала је при закључењу уговора да се ослања на националне администрације. У циљу превазилажења овог ограничења, четири државе оснивачи су одлучили да установе статут *sui generis*, те је стога 9. септембра 1998. године у Farnborough-у потписана Конвенција о образовању Организације за заједничку сарадњу у области наоружања (OCCAR), којом је ова инстанца добила правни капацитет да закључује уговоре и управља јавним тржиштима. Овај корак представљао је прекретницу у образовању унутрашњег тржишта наоружања.³⁶

Основна мисија OCCAR-а је да управља, координира и омогућава реализацију програма из области наоружања, како би се побољшала ефикасност вођења програма.³⁷ Предвиђено је да ова организација управља са две врсте програма: заједничким програмима који се већ одвијају као и будућим пројектима, али и националним програмима држава чланица. Такође, предвиђено је да организација буде задужена и за друге активности, попут израде техничких спецификација за развој војне опреме, координације и планирања активности истраживања, координације националних одлука везаних за развој заједничке индустријске и технолошке базе наоружања.³⁸

Образовање OCCAR-а почивало је на вољи њених чланица да смање трошкове и избегну дуплирања индустријских улагања. У том смислу, OCCAR је увео два иновативна принципа: напуштање тзв. логике „*juste retour*“ -а у корист вишегодишње равнотеже у програмима развоја, као и увођење конкуренције засноване на критеријуму цена/ефикасност у области набавке опреме. Пракса тзв. *juste retour*-а, која је примењивана у оквиру WAEG-а, требала је да обезбеди равнотежу између процента финансијског доприноса држава и нивоа учешћа њихових индустрија, што је отежавало, у оквиру програма, потрагу за најекономичнијом индустријском конфигурацијом, у којој би одређивање индустријских партнера зависило од поделе наруџбина између држава. Напуштање овог принципа имало

36 Конвенција је ступила на снагу 28. јануара 2001. године.

37 Члан 7 Конвенције о оснивању Организације за сарадњу у области наоружања.

38 Поглавље II, члан 8 Конвенције о оснивању Организације за сарадњу у области наоружања.

је за циљ, са једне стране, да омогући развијање пројеката који би били засновани на конкурентности понуде, а не искључиво на основу финансијских доприноса држава, и са друге стране, да допринесе развоју заједничког приступа у набавци војне опреме, заснованог на политици међусобне зависности.³⁹

За разлику од WAEG-a, принципи приступања OCCAR-у заснивали су се више на техничким него на политичким критеријумима. Иако ограниченог дмета деловања, OCCAR је поседовао потенцијал да се даље институционално развија и да поприми облик данашње Европске агенције за одбрану. Организација је била отворена за друге државе, уз услов поштовања правила и процедура функционисања организације, као и ангажовања у заједничким програмима развоја којим управља OCCAR. Принципи функционисања OCCAR-a били су усмерени ка бољем управљању буџетским ресурсима и остварењу уштеда. Једна од новина ове организације односила се на процес доношења одлука. Иако је члан 18 Конвенције предвиђао једногласност у доношењу одлука, уведена је и могућност доношења одлука квалификованом већином, уколико се радило о приступању нове државе организацији, утврђивању унутрашњих правила и процедура, избору директора итд.⁴⁰ За разлику од WAEG-a, OCCAR је представљао прву међународну организацију образовану са циљем рационализације понуде. Истовремено, њено постојање представљало је одраз одсуства сагласности између европских држава око начина продубљивања сарадње у области наоружања, с обзиром да је OCCAR обухватао само државе које значајно учествују у војној производњи. Такође, OCCAR је представљао израз решености њених чланица да се питање сарадње у области наоружања решава не само изван институционалног оквира ЕУ, већ и ЗЕУ. То се посебно односи на одсуство иницијативе да се OCCAR повеже са WAEG-ом у оквиру ЗЕУ, али и могућности да постане облик „појачане“ сарадње у оквиру ЕУ.

39 Avis présenté au nom de la Commission de la défense nationale et des forces armées sur le projet de loi, adopté par le Sénat, autorisant l'approbation de la Convention entre le Gouvernement de la République française, le Gouvernement de la République fédérale d'Allemagne, le Gouvernement de la République italienne, le Gouvernement du Royaume-Uni de Grande Bretagne et d'Irlande du Nord, portant création de l'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement (OCCAR), *Assemblée nationale*, Paris, n° 2000, 1999, p. 10.

40 Анекс IV Конвенције о оснивању Организације за заједничку сарадњу у области наоружања.

Осим OCCAR-а, чији је циљ био да побољша координацију активности земаља значајних произвођача наоружања, тзв. Оквирни споразум о мерама усмереним на олакшање реструктурирања и деловања европске војне индустрије проистекао је из неопходности смањења подељености у производњи наоружања у Европи и имао је за циљ да олакша сарадњу између европских компанија. Наиме, 6. јула 1998. године, четири земље оснивачи OCCAR-а, којима су се придружиле Шведска и Шпанија, потписале су у Farnborough-у тзв. Писмо о намерама (Letter of Intent-LOI), са циљем да се подстакне и олакша реструктурирања и функционисање европске војне индустрије, тако што ће бити установљен заједнички правни оквир за реструктурирање индустрије наоружања. Након консултација, 27. јула 2000. године у Farnborough-у потписан је тзв. Оквирни споразум о мерама усмереним на олакшање реструктурирања и деловања европске војне индустрије (Framework Agreement Concerning Measures to Facilitate the Restructuring and Operation of the European Defence Industry).⁴¹ Реч је о правно обавезујућем међународном споразуму који је успоставио критеријуме сарадње у шест области: безбедности снабдевања, процедуре контроле извоза, безбедности поверљивих информација, истраживања и технологије, третмана техничких информација и хармонизације војних потреба.

Усвајање Оквирног споразума требало је да превазиђе тешкоће у наведеним областима. Безбедност снабдевања била је од значаја како за владе држава чланица, тако и за националне индустрије. С једне стране, државе су се нашле пред губитком искључиво националног карактера индустријске и технолошке базе наоружања. С друге стране, интернационализација војних предузећа захтевала је трансфер производа као и могућност рационализације прекограничне производње.⁴² У том смислу, потписнице Оквирног споразума сагласиле су се да трансационална реструктурирања захтевају напуштање

41 Framework Agreement between The French Republic, The Federal Republic of Germany, The Italian Republic, The Kingdom of Spain, The Kingdom of Sweden and The United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland Concerning Measures to Facilitate the Restructuring and Operation of the European Defence Industry signed during the Farnborough Air Show on 27 July 2000, <http://data.grip.org/documents/200904221112.pdf>, 06/04/2017.

42 Burkard Schmitt, „De la coopération à l'intégration: les industries aéronautique et de défense en Europe“, *Cahiers de Chaillot*, n° 40, 2000, p. 45.

фаворизовања националних индустријских капацитета и прихватање принципа међусобне зависности. У том циљу, потписнице Споразума су се сагласиле да ће отклонити препреке у снабдевању, другим странама, војних производа који су произведени или чувани на њиховој територији. Ради обезбеђивања безбедности снабдевања, Оквирни споразум предвиђао је успостављање механизма за консултације о индустријском реструктурирању. Процес консултација укључивао је претходно информисање држава потписница од њихових индустријских представника о њиховим намерама да образују транснационално предузеће у области одбране, као и о свакој другој модификацији која би могла да има последице по индустријско реструктурирање. Ова информација требала је да буде прослеђена свим странама потписницама Споразума.

Оквирни споразум настојао је да поједностави процедуре извоза оружја како унутар држава потписница тако и изван њихове територије. У циљу олакшања трансфера војне опреме између држава потписница, Споразум је предвиђао издавање „глобалних лиценци“ када је трансфер неопходан за реализацију неког заједничког програма из области наоружања или када је у питању програм усмерен на националну војну употребу једне од страна уговорница. Систем глобалних лиценци требало је да омогући слободно кретање војних добара и услуга преко територије шест држава потписница. У погледу извоза оружја, идеја је била да се за сваки заједнички програм у области наоружања успостави систем правила везаних за извоз.

У области развоја и технологије, Споразум је предвиђао размену информација између потписница о њиховим стратегијама, политикама и тренутним и будућим програмима, како би се олакшала хармонизација у овој области. Државе су могле да развијају билатералне или мултилатералне програме без одобрења или учешћа свих страна уговорница. У погледу третмана техничких информација, идеја је била да се развију заједнички стандарди усмерени на права интелектуалне својине. Државе потписнице су се такође обавезале на сарадњу у циљу побољшања хармонизације војне опреме.

Оквирни споразум био је превасходно усмерен на побољшање сарадње између европских компанија

држава потписница, на смањење препрека у погледу коришћења поверљивих информација, издавања лиценци и административних тешкоћа које се односе на трансфер између страна уговорница, као и на омогућавање ефикаснијег пословања предузећа захваљујући производњи за тржиште већег обима.⁴³ Међутим, овај споразум окупљао је само мали број држава, које су уједно и највећи произвођачи наоружања. Принцип ексклузивности оправдан је приступом да се сарадња може омогућити само ако државе имају заједничке интересе у том погледу.

43 Michael Brzoska, „The Framework Agreement: Accountability Issues“, *European Security*, vol. 12, n° 3-4, 2003-04, p. 82.

2. САРАДЊА ДРЖАВА ЧЛАНИЦА У ОКВИРУ ЕУ

Сарадња држава чланица у области наоружања, као што је раније истакнуто, годинама се одвијала изван институционалног оквира ЕУ. Уговором из Амстердама ова сарадња постала је део правног поретка ЕУ. Члан 17.1&4 Уговора предвиђао је да та сарадња треба да се „одвија у оној мери у којој државе сматрају да је потребно“. Ипак, одредбама уговора није утврђен институционални оквир за ту сарадњу, која се, годинама након ступања на снагу овог уговора, одвијала изван институционалног оквира ЕУ. Одређени помак учињен је у домену извоза оружја, који је све до оснивања Европске агенције за одбрану, био једини облик сарадње држава чланица у оквиру ЕУ у области наоружања. Са оснивањем Европске агенцију за одбрану, која је преузела функције WAEG-а, приметна је интензивнија сарадња између држава чланица у оквиру ЕУ. Европска агенција за одбрану постала је основни орган за сарадњу држава чланица у области наоружања.

2.1. Сарадња држава чланица ЕУ у области контроле извоза оружја

Контрола извоза оружја, за разлику од других облика извоза, није била предмет међународних регулаторних правила. Неколико разлога је у основи ове чињенице. Најпре, област извоза наоружања представљала је симбол одржавања националне војно-индустријске базе наоружања, и самим тим војних снага које би обезбедиле ефикасну безбедност државе извознице. Затим, извоз оружја могао је посредно допринети безбедности кроз обезбеђивање неопходне опреме за војне операције. Отуда и настојање држава да промовишу извоз свог оружја на страна тржишта. С друге стране, извоз оружја може угрозити безбедност државе и њених грађана уколико је његова употреба офанзивне природе. Стога се намеће потреба контроле извоза оружја. Извоз и контрола оружја представљају у том смислу баланс између промовисања и ограничавања контроле извоза.⁴⁴

⁴⁴ Susanne Therese Hansen, „Taking ambiguity seriously: Explaining indeterminacy of the European Union conventional arms export control regime“, *European Journal of International Relations*, vol. 22, n° 1, 2015, p. 198.

У области извоза оружја, постојала је велика хетерогеност у националним прописима, али и разлике у политичким оријентацијама држава чланица, које су се одражавале на индустријску сарадњу у целини. У Француској је режим извоза оружја регулисан још пре Другог светског рата, декретом-законом од 18. априла 1939. године, а допуњен је декретом из 1955. године (бр.55-965). Према овим прописима, производња и трговина ратне војне опреме и војног оружја су забрањени, осим у случају индивидуалног одобрења од стране државе, и под њеном строгом контролом. У том случају, примењује се процедура која се састоји од четири фазе, која подразумева три нивоа у којима је неопходан „претходни агреман“ и један ниво који захтева дозволу извоза.⁴⁵ За разлику од француског система, у Великој Британији не постоји обавеза претходног агремана за захтев за извоз и сваки извоз не подлеже индивидуалној контроли *à priori*, док се разлог одбијања издавања лиценце за извоз не образлаже. У Немачкој, извоз се *à priori* одобрава према неким државама, као што су чланице НАТО-а, док се у осталим случајевима додељују према критеријумима који се одређују од случаја до случаја.⁴⁶ И поред велике различитости у процедурама контроле извоза оружја у државама чланицама ЕУ, неке сличности су могле бити издвојене. Најпре, извоз оружја био је регулисан националним законима. Затим, постојала је „листа оружја“ чији је извоз био подложен контроли. Коначно, контрола извоза је била условљена издавањем лиценци. Разлике међу државама чланицама постојале су у погледу категорије оружја садржаног на листама, али и органа надлежних за издавање индивидуалних лиценци.

Крај Хладног рата и појава нових безбедносних претњи условиле су појаву иницијатива усмерених на јачање координације и хармонизације у области контроле извоза оружја. Ове активности развиле су се под утицајем неколико фактора. Најпре, консолидација и интернационализација европске војне индустрије током 90-тих година XX века представљала је јак економски *rationale* за бољу координацију

45 Lucie Béraud-Sudreau, „French adaptation strategies for arms export controls since 1990s“, *Paper de l'IRSEM*, n° 10, 2014, p. 17.

46 Bernard Malavieille, „Le contrôle français des exportations d'armement“, *L'Armement*, n° 68, 1999, pp. 39-40. Видети такође: Le Rapport d'information de la Commission de la défense nationale et des forces armées, n° 2334, Assemblée nationale française, Paris, 2000, pp. 17-67.

политика извоза држава чланица. Националне војне индустрије биле су принуђене да се прилагођавају новим условима, који су укључивали и нове приоритете за производњу и набавку војне опреме услед смањења војних буџета. Суочене са сувишним производним капацитетима и финансијским губицима, војне компаније су се ослањале на извоз како би надокнадиле смањене буџете. Међутим, дуготрајне и комплексне националне процедуре праћене трговинским баријерама у трговини војним производима и различити законски оквири који су се односили на контролу извоза оружја отежавали су деловање националних војних компанија.⁴⁷ Вођене економском тржишном логиком и ограничене комплексним и неусклађеним националним институционалним оквирима који су отежавали образовање заједничких пројеката изван националних оквира, војне компаније су захтевале већи степен конвергенције закона који регулишу извоз оружја изван ЕУ, како би се олакшала транснационална сарадња као и смањење трговинских баријера у погледу трансфера унутар ЕУ.⁴⁸ Исто тако, и улога европских држава у наоружању Ирака у предвечерје Заливског рата представљала је значајан импулс за бољу контролу извоза оружја⁴⁹, будући да су неконтролисано ширење оружја и злоупотреба његовог извоза постале озбиљан проблем који се више није могао игнорисати. Сви ови фактори условили су неопходност успостављања заједничког оквира контроле извоза оружја. Међутим, ово питање није се нашло на дневном реду у преговорима око усвајања Мاستришког уговора због бојазни држава од могуће „комунитаризације“ сектора наоружања, па је остављено да ова проблематика буде прогресивно разматрана у оквиру другог стуба међувладине сарадње и заједничке спољне и безбедносне политике ЕУ.⁵⁰ Прва иницијатива која је покренута у том правцу било је оснивање, од стране Савета ЕУ, *ad hoc* Радне групе о извозу конвенционалног наоружања (Working Group on Conventional Arms Export), која је постепено

47 Дејана Вукасовић, „Европска унија и контрола извоза оружја: ограничења и перспективе“, *Српска политичка мисао*, вол. 57, бр. 3, 2017, стр. 251-252.

48 *Ibid.*, стр. 252.

49 Mark Bromley, „The EU common position on arms export and national export control policies“, in Alyson Bailes, Sara Depauw (eds.), *The EU defence market: balancing effectiveness with responsibility*, Conference Report, Flemish Peace Institute, Brussels, 2011, p. 39.

50 Дејана Вукасовић, „Европска унија и контрола извоза оружја: ограничења и перспективе“, *op. cit.*, стр. 252.

прерасла у радну групу Савета ЕУ за контролу извоза оружја (СОАРМ), са задатком упоређивања националних позиција и праксе везаних за извоз оружја и утврђивања даљих корака за координисану акцију у овој области на нивоу ЕУ.⁵¹ Активност радне групе на овом пољу допринела је усвајању Декларације о неширењу и контроли оружја на састанку Европског савета у Луксембургу у јуну 1991. године.⁵² Декларација је предвиђала осам критеријама у области контроле извоза оружја: 1) поштовање међународних обавеза држава чланица ЕЗ, посебно санкција Савета безбедности ОУН и ЕЗ, уговора о неширењу наоружања, као и других међународних обавеза; 2) поштовање људских права у земљи коначног одредишта; 3) вођење рачуна о унутрашњој ситуацији у земљи коначног одредишта, у смислу постојања напетости или унутрашњих оружаних сукоба; 4) очување регионалног мира, безбедности и стабилности; 5) поштовање националне безбедности држава чланица чији су спољни односи одговорност државе чланице; 6) понашање државе купца у погледу међународне заједнице, посебно имајући у виду њен однос према тероризму, њене савезе са другим државама и поштовање међународног права; 7) постојање ризика да ће опрема бити преусмерена у земљи купца или поново извезена под непожељним условима; 8) компатибилност извоза оружја са техничким и економским капацитетом државе купца, узимајући у обзир пожељност да државе треба да постигну своје легитимне потребе у области безбедности и одбране уз минимум расипања људских и економских ресурса у области наоружања.

Иако је представљала значајну иницијативу у области контроле извоза оружја на нивоу ЕУ, домет Декларације био је скроман и представљао је израз „најмањег заједничког имениоца“ између држава чланица.⁵³ Декларацију је одликовало одсуство јасних смерница за примену ових критеријума и представљала је одраз различитих приступа држава чланица око усаглашене политике извоза оружја. Док су са једне стране

51 *Ibid.*

52 European Council, Luxembourg 28-29 June 1991, Presidency Conclusions, Annexe VII, „Declaration on Non-Proliferation and Arms Export“, https://www.consilium.europa.eu/media/20528/1991_june_-_luxembourg_eng_.pdf, 17/04/2017.

53 Дејана Вукасовић, „Европска унија и контрола извоза оружја: ограничења и перспективе“, *op. cit.*, стр. 253.

Француска и Велика Британија заступале минималистички став, који је подразумевао да се сарадња у овој области своди искључиво на упоређивање националних прописа уз одбијање става да текст Декларације представља први корак ка успостављању заједничког режима контроле извоза оружја, Немачка, и Холандија биле су представници максималистичког становишта, па је за ове државе сарадња у овој области представљала значајан корак ка дубљој интеграцији у области спољне, безбедносне и одбрамбене политике ЕУ.⁵⁴

Ипак, и поред противљења Велике Британије за јачањем сарадње у овој области, управо је за време британског председавања Европском Унијом учињен значајан корак у координацији извоза конвенционалног оружја међу државама чланицама усвајањем новог документа, тзв. Кодекса понашања у области извоза оружја (European Union Code of Conduct on Arms Export) 1998. године, са циљем превазилажења слабости Декларације о неширењу и контроли оружја. Заокрет у британској политици може се објаснити доласком на власт нове владе, која је дала приоритет питању контроле оружја, али и недостацима постојећег националног законодавног оквира у овој области.⁵⁵ Исто тако, политички и индустријски актери залагали су се за заједнички приступ у извозу оружја. Док су националне војне компаније инсистирале на олакшаном кретању војних добара унутар ЕУ и на уједначеним националним политикама извоза оружја изван ЕУ, политички актери, посебно Европски парламент, више пута су подвлачили неопходност координисаних активности држава чланица у погледу контроле извоза оружја. Ипак, Уговор из Амстердама није унео никакве новине на овом пољу, будући да није постигнут консензус између држава чланица.⁵⁶ Међутим, крајем 1997. године, уз активност невладиних организација на решавању овог питања, подршка будућем Кодексу понашања у области извоза оружја дошла је од стране Белгије, Немачке,

54 Susanne Therese Hansen, „Taking ambiguity seriously: Explaining indeterminacy of the European Union conventional arms export control regime“, *op. cit.*, p. 204.

55 Преломну тачку у промени британског става представљале су афере које су потресале Велику Британију 90-тих година прошлог века, које су се односиле на извоз оружја у Ираку-Susanne Therese Hansen, „Taking ambiguity seriously: Explaining indeterminacy of the European Union conventional arms export control regime“, *op. cit.*, p. 204.

56 Lucie Béraud-Sudreau, „French adaptation strategies for arms export controls since 1990s“, *op. cit.*, p. 21.

Ирске, Холандије, Шведске, док је у Француској и даље доминирао минималистички став по том питању, који је ипак током британског председавања Унијом ревидиран услед утицаја неколико фактора. Пре свега, услед „банализације“ војне индустрије, која све више постаје део тржишне логике, француска војна предузећа вршила су притисак на француску владу у циљу регулисања питања извоза оружја. За војна предузећа, ово питање било је од виталног значаја, нарочито у погледу оснивања заједничких пројеката са другим државама. Осим тога, за Француску је унапређивање сарадње у области извоза оружја било средство за регулисање конкуренције међу европским извозницима оружја (нарочито Велике Британије, коју је Француска сматрала главним конкурентом), као и за спречавање САД-а да контролише и доминира политику извоза оружја држава чланица.⁵⁷ Попуштање Француске у погледу нове иницијативе на нивоу ЕУ довело је до усвајања Кодекса понашања ЕУ у области извоза оружја од стране Савета ЕУ 8. јуна 1998. године, након француско-британског усаглашавања око текста документа.⁵⁸ Према овом документу, предвиђено је осам критеријума које државе чланице морају да поштују у извозу конвенционалног оружја према трећим државама, са циљем ограничења неконтролисаног извоза, јачања сарадње и унапређења усклађености у области извоза конвенционалног наоружања. Такође, Кодекс је требао да изађе у сусрет захтевима војне индустрије, с обзиром да је постојао ризик да индустријски представници локализују производњу делова у односу на режиме извоза и да се оријентишу према земљама у којима није неопходно одобрење за извоз оружја.⁵⁹

Осам критеријума предвиђених Кодексом понашања ЕУ у значајној мери преузимају критеријуме усвојене у Декларацији из 1991. године. Први критеријум предвиђа поштовање, од стране држава извозница оружја, њихових међународних ангажмана, што у пракси значи да одобрење извоза може бити ускраћено уколико није усклађено са

57 *Ibid.*, p. 24.

58 The Council of the European Union, „European Union Code of Conduct on Arms Export“, Brussels, 5 June 1998, <http://www.poa-iss.org/RegionalOrganizations/EU/EU%20Code%20of%20Conduct%201998.pdf>, 24/03/2017.

59 Дејана Вукасовић, „Европска унија и контрола извоза оружја: ограничења и перспективе“, *op. cit.*, стр. 254.

међународним ангажманима држава чланица (санкције Савета безбедности ОУН-а, ЕУ, уговори о неширењу наоружања). Други критеријум предвиђа одбијање одобрења извоза уколико постоји ризик да ће извезено оружје служити у репресивне сврхе у трећим државама, док се трећи односи на одбијање одобрења у случају да извезено оружје може да продужи или доведе до оружаног сукоба или да погорша постојеће тензије у земљи извозници. Осим прва три критеријума који се тичу ситуације унутар земље извознице, такође је предвиђено и понашање државе финалне дестинације у регионалном оквиру приликом издавања дозвола. Четврти критеријум предвиђа да извоз оружја мора бити у складу са очувањем мира, регионалном безбедношћу и стабилношћу. Државе чланице могу да одбију одобрење уколико постоји ризик да ће држава увозница оружја користити увезено оружје на агресиван начин против неке државе. У погледу критеријума који су везани за понашање земље купца према међународној заједници⁶⁰, државе потписнице су морале да воде рачуна о националној безбедности држава чланица и територија чији су спољни односи одговорност државе чланице или пријатељских или савезничких држава (пети критеријум). У том погледу, државе чланице су посебно морале да воде рачуна о ставу државе купца према тероризму и поштовању међународног права (шести критеријум). Такође, државе су имале обавезу да провере да ли постоји ризик да ће опрема бити преусмерена у земљи купца или поново извезена под непожељним условима (седми критеријум). Коначно, осми критеријум предвиђа усклађеност извоза оружја са техничким и економским капацитетом државе купца, узимајући притом у обзир пожељност да државе треба да постигну своје легитимне потребе у области безбедности и одбране уз минимум расипања људских и економских ресурса у области наоружања.

Ради смањења разлика између држава чланица у интерперетацији критеријума и повећању ефикасности њихове реализације, Кодекс понашања је предвиђао оснивање механизма за консултације и нотификације, с обзиром да је свака држава чланица вршила процену, од случаја до случаја, захтева за дозволу извоза војне опреме који су јој упућени. Овај

60 Пети, шести и седми критеријум Кодекса понашања.

механизам је представљао прву инстанцу за консултације у овој области, са циљем да се избегне испорука оружја од стране једне државе након одбијања извоза исте категорије оружја од стране друге државе.⁶¹ У складу са деловањем овог механизма, држава чланица која би одбила лиценцу извоза имала је обавезу да о тој одлуци информисе остале партнере, наводећи мотиве свог одбијања. Уколико после овакве ситуације нека држава чланица одлучи да одобри извоз истог типа оружја истом купцу, та држава је обавезна да отпочне консултације са државом или државама које су одбиле да одобре извоз. У случају да држава одлучи, након консултација, да ипак одобри извоз оружја, она о томе треба да информисе државе које су одбиле извоз, и да пружи „детаљну аргументацију“ о својој одлуци. Међутим, и поред постојања механизма за консултације и нотификације, није постојао механизам информисања партнера пре било које одлуке о извозу, што је релативизовало дOMET Кодекса понашања.⁶² Ипак, Кодекс предвиђа размену информација у случају одобрења извозних дозвола. Подаци о дозволама и извозу јавно су доступни у Годишњем извештају ЕУ. Првобитно је замишљено да ови подаци буду поверљиви, али су од 1999. године ови подаци постали јавни након притиска Европског парламента, невладиних организација и финског председавања ЕУ.⁶³

Кодекс понашања усмерен је на успостављање заједничких норми за државе чланице у области трансфера конвенционалног оружја, са циљем да се ограничи случајеви када одобрење извоза може бити одбијено, како би се омогућила већа транспарентност у трансакцијама везаним за оружје као и већа усклађеност националних политика извоза.⁶⁴ Иако је Кодекс допринео приближавању држава чланица у области наоружања, заговарајући интензивније консултације и размену информација, приметни су одређени недостаци

61 Sibylle Bauer, „L'europeanisation des politiques d'exportation d'armements“, *Annuaire français de relations internationales*, vol. II, 2001, p. 517.

62 Anne-Sophie Millet-Devalle, „Codes de conduite et contrôle des exportations d'armement“, *Arès*, vol. XIX, n° 47, 2001, p. 61.

63 Mark Bromley, „The impact on Domestic Policy of the EU Code of Conduct on Arms Exports“, *SIPRI Policy Paper*, n° 21, 2008, p. 8.

64 Sylvie Matelly, „Un code de conduite européen pour sécuriser les exportations? Le cas des exportations d'armes en Europe“, *Les Cahiers Irice*, n° 6, 2010, p. 103.

који су умањили значај ове иницијативе. Најпре, Кодекс није био правно обавезујући, већ је представљао политички ангажман. Стога је његова успешност зависила од политичке воље држава чланица. Затим, Кодекс није предвиђао неопходну контролу производње војне опреме намењене извозу, што укључује могућност поновног извоза европске технологије, док је у САД-у ова могућност умањена бројним органичењима, укључујући и уговоре којима се спречава извоз америчке технологије. Коначно, Кодекс није садржао ниједну одредбу која би предвиђала заједнички систем контроле финалног корисника извезеног оружја.

Више мера је спроведено са циљем побољшања сарадње између држава чланица у области извоза оружја након усвајања Кодекса. Једна од мера је и образовање листе војне опреме на коју би се Кодекс понашања примењивао (EU Common Military List), а која је допринела повећању количине информација о извозу оружја држава чланица у Годишњем извештају. Такође, државе чланице су развиле тзв. кориснички водич за имплементацију критеријума садржаних у Кодексу и постигле договор о ревизији Кодекса понашања након неког времена, као и усвајање заједничке позиције Савета.⁶⁵ Међутим, договор о ревизији Кодекса био је превасходно резултат притисака које су државе чланице трпеле од невладиних организација и Европског парламента, који су захтевали усвајање правно обавезујућег текста, а не документа који је резултат политичке воље држава чланица.⁶⁶ Услед ових притисака, приступило се изради ревидираног текста Кодекса, чији је коначни нацрт завршен 2005. године, али је услед несугласица између држава чланица до коначног усвајања текста прошло више од три године. Против усвајања правно обавезујућег текста била је Француска, која је ово питање повезивала са ембаргом ЕУ на извоз оружја у Кину и која је због тога захтевала укидање ембарга овој држави у замену за ревидирање свог става о Кодексу.⁶⁷ Ипак, кључни фактор који је довео до промене

65 Mark Bromley, „The impact on Domestic Policy of the EU Code of Conduct on Arms Exports“, *op. cit.*, p. 9.

66 Susanne Therese Hansen, „Taking ambiguity seriously: Explaining indeterminacy of the European Union conventional arms export control regime“, *op. cit.*, p. 207.

67 Ембарго на извоз оружја у Кину уведен је још од дешавања на Tiananmen Square-у 1989. године, када је на састанку Европског савета донета Декларација о Кини, у којој су се

„тврдокорног“ става Француске било је усвајање тзв. Европског пакета у области одбране (European Defence Package), који је Европска Комисија покренула 2007. године.⁶⁸ Перспектива ширења овлашћења Комисије на област набавки и трговину унутар ЕУ у складу са Европским пакетом у области одбране⁶⁹, као и бојазан од евентуалног постепеног проширења њених надлежности на област извоза оружја (преко јуриспруденције Суда правде ЕУ), утицали су на промену ригидног става Француске у корист усвајања правно обавезујућег текста о извозу оружја од стране Савета ЕУ. Према француском виђењу, усвајање правно обавезујућег акта од стране Савета ЕУ омогућило би да Савет, а не Комисија, буде задужен за област извоза оружја, чиме би превагнула национална, а не наднационална димензија у области извоза оружја.⁷⁰

Након промене француског става, Савет ЕУ је 8. децембра 2008. године усвојио Заједничку позицију 2008/944/CFSP, којом се дефинишу правила која регулишу извоз војне опреме и технологије, и којом се замењују и допуњују одредбе Кодекса понашања у области извоза оружја.⁷¹ Овим актом, државе су се правно обавезале на поштовање критеријума садржаним у Кодексу и на гаранцију њихове примене кроз усвајање одговарајућих мера у националном законодавству. Заједничка позиција успоставља осам критеријума на основу којих

државе сагласиле да уведу ембарго на извоз оружја у Кину. Међутим, опсег ове мере никада није био јасно дефинисан актима ЕУ, нити је укључивао листу производа којима је забрањен извоз у Кину, што је довело до различитих тумачења и понашања држава чланица у погледу овог ембарга. Још од првог званичног захтева за укидањем ембарга који је Кина упутила ЕУ 2000. године, више држава чланица је изразило став у корист његовог укидања (Француска, Немачка, Италија). Укидање ембарга је било од посебног значаја за Француску која је била највећи извозник оружја у Кину, те је ова држава условила прихватање текста Заједничке позиције Савета доношењем одлуке о укидању ембарга Кини. Након америчког инсистирања да се ембарго задржи, то питање је на крају остављено по страни и Заједничка позиција је усвојена, а ембарго је остао на снази. Видети: Jerker Hellstrom, „The EU Arms Embargo on China: a Swedish Perspective“, Report n° FOI-R-2946-SE, Swedish Ministry of Defence, 2010. Такође и: Sara Depauw, „The Common Position on arms export in the light of the emerging European Defence Market“, Background note, Flemish Peace Institute, Brussels, 2010, pp. 3-4.

68 Susanne Therese Hansen, „Taking ambiguity seriously: Explaining indeterminacy of the European Union conventional arms export control regime“, *op. cit.*, p. 208.

69 О овоме опширније у наредном поглављу.

70 Lucie Béraud-Sudreau, „French adaptation strategies for arms export controls since 1990s“, *op. cit.*, pp. 30-35.

71 Council Common Position 2008/944/CFSP of 8 December 2008 defining common rules governing control of exports of military technology and equipment, *Official Journal of the European Union*, n° L 335, 13.12. 2008, p. 99.

државе чланице процењују, од случаја до случаја, захтеве за одобрење извоза који су им упућени. Критеријуми су преузети из Кодекса понашања, али су у одређеној мери пооштрени. Први критеријум представља поштовање међународних обавеза и ангажмана држава чланица, посебно санкција Савета безбедности ОУН-а или ЕУ, споразума у области неширења наоружања и других међународних обавеза. Други критеријум односи се на поштовање људских права у земљи која је финални корисник, као и поштовање међународног хуманитарног права од стране те државе. У том смислу, државе чланице могу одбити одобрење за извоз уколико постоји очигледни ризик да би војна технологија или опрема намењена за извоз могла служити у сврхе унутрашње репресије или довести до озбиљних кршења одредби међународног хуманитарног права, што представља новину у односу на Кодекс понашања. Трећи критеријум односи се на унутрашњу ситуацију у земљи која представља крајње одредиште извоза наоружања, попут постојања унутрашњих сукоба или тензија. Овај критеријум предвиђа одбијање, од стране држава чланица, одобрења за извоз војне технологије или опреме која би могла да изазове или продужи оружане сукобе или погорша постојеће тензије или сукобе у земљи финалног одредишта. Четврти критеријум тиче се очувања мира, регионалне безбедности и стабилности: уколико постоји могућност оружаног сукоба између земље увозника оружја и неке друге земље, територијалне претензије земље увозника оружја према некој суседној земљи, могућност употребе извезеног војног оружја или технологије у друге сврхе осим у легитимне сврхе националне одбране и безбедности, као и уколико постоји значајна претња регионалној стабилности, државе чланице ЕУ неће одобрити извоз војне опреме и технологије држави која је у питању. Што се тиче петог критеријума, који се односи на унутрашњу безбедност држава чланица као и безбедност савезничких или пријатељских држава, државе чланице ће водити рачуна о потенцијалним ефектима војне опреме или технологије намењене извозу на њихове интересе у области безбедности и одбране, као и савезничких или пријатељских држава. Према шестом критеријуму, неопходно је водити рачуна о понашању државе купца према међународној заједници, а посебно према њеном ставу према тероризму и поштовању међународног права, док

седми критеријум упућује на опрезност у случају постојања ризика од преусмеравања војне технологије или опреме у земљи купца, или поновног извоза оружја под нежељеним околностима. Коначно, осми критеријум предвиђа усклађеност војне опреме и технологије намењене извозу са техничким и економским капацитетима земље извоза.⁷²

Као и Кодекс понашања, и Заједничка позиција Савета ЕУ руководи се истом логиком: циљ је јачање политике ЕУ у области контроле извоза оружја на кохерентан начин.⁷³ Усвајање овог акта указало је на спремност држава чланица да установе заједничке норме за управљање трансфером оружја, да појачају размену информација у циљу веће транспарентности, као и одлучност да спрече извоз војног оружја који може бити употребљен у респресивне сврхе или допринети регионалној нестабилности. Заједничка позиција предвиђа и процедуру нотификације другим државама у случају одбијања дозволе извоза као и билатералне консултације онда када је издавање сличне дозволе разматрано од стране једне државе, а одбијено од стране друге државе. У том смислу, док се Кодекс понашања односио само на захтеве за одобрење извоза оружја, Заједничка позиција проширује обим контроле извоза на извоз који има за циљ производњу по лиценци у трећим државама, на посредовање, транзит или претовар, као и на трансфер софтвера или технологије. То је значило да, убудуће, сваки захтев за такве трансфере мора да се процењује на основу осам критеријума и да буде предмет консултација и размене информација између држава чланица. Предвиђена је и обавеза држава да објаве и доставе Савету ЕУ годишњи извештај о примени Заједничке позиције. Ипак, највећи искорак Заједничке позиције у односу на Кодекс понашања представља њен правно обавезујући карактер, који захтева од држава чланица да спроведу законске мере које утврђују случајеве када је дозвола неопходна за извоз оружја.⁷⁴ То је значило да су убудуће државе чланице у обавези да ускладе своје деловање са одредбама Заједничке позиције.⁷⁵

⁷² Члан 2 Заједничке позиције 2008/944/PESC.

⁷³ Дејана Вукасовић, „Европска унија и контрола извоза оружја: ограничења и перспективе“, *op. cit.*, стр. 259.

⁷⁴ Virginie Moreau, „D’un Code de conduite à une position commune européenne sur les exportations d’armements? Des changements?“, *Note d’analyse du GRIP*, 29 mars 2010.

⁷⁵ У погледу институционалних измена, након ступања на снагу Лисабонског уговора и

Иако представља значајан напредак у односу на Кодекс понашања, одређена ограничења приметна су и код Заједничке позиције. Најпре, овај акт наставља да привилегује билатералну размену информација у случајевима када једна држава чланица разматра да одобри захтев за извоз оружја, који је већ одбијен од стране друге државе чланице, чиме се друге државе лишвају информација које би им могле бити корисне за политику контроле извоза, чиме се онемогућује развој једне кохерентне политике контроле извоза. Затим, критеријуми наведени у Заједничкој позицији, и даље остају непрецизно дефинисани, остављајући слободу интерпретације државама чланицама, што често има за последицу доношење различитих одлука које бивају неусклађене са одредбама Заједничке позиције.⁷⁶ Наиме, иако Заједничка позиција ЕУ, као и Кодекс понашања садрже норме којих државе чланице треба да се придржавају у области извоза оружја, пракса је показала да је интерпретација критеријума садржаних у овим актима веома различита међу државама, што омогућава и различито понашање држава, које укључује и извоз оружја у тзв. критична подручја.⁷⁷ Постоји велика хетерогеност у војним капацитетима између држава чланица, која подразумева и већа улагања у војну опрему и војну индустрију од стране војно најугицајнијих држава, која, опет, изискују нова тржишта за извоз оружја. С друге стране, постоје државе нечланице ЕУ које су вољне да улажу у војне набавке, и које често добијају извозне лиценце од стране држава чланица ЕУ, без обзира на то да ли испуњавају критеријуме садржане у Заједничкој позицији, посебно оне који се односе на унутрашње сукобе, заштиту људских права и поштовање међународних обавеза.⁷⁸

образовања Европске службе за спољне послове, састанцима COARM-а убудуће председава један представник ове службе у циљу олакшања доследности у активностима радне групе и одржавања високог степена стручности - Mark Bromley, „The Review of the EU Common Position on Arms Exports: Prospects for Strengthened Controls“, *Non-Proliferation Papers*, n° 7, 2012, p. 5.

76 Virginie Moreau, „D’un Code de conduite à une position commune européenne sur les exportations d’armements? Des changements?“, *op. cit.*, p. 9.

77 An Vrancks, Frank Slijper, Roy Isbister, „Lessons from MENA. Appraising EU transfers of military and security equipment to the Middle East and North Africa“, Academia Press, Gent, 2011.

78 О овоме детаљније: Дејана Вукасовић, „Европска унија и контрола извоза оружја: ограничења и перспективе“, *op. cit.*, стр. 260-268.

Кодекс понашања и Заједничка позиција представљају део ширег приступа ЕУ усмереног на хармонизацију националних политика контроле извоза оружја и одговорнијег издавања лиценци за извоз оружја. У оквиру овог приступа, спроведено је још неколико иницијатива држава чланица на нивоу међувладине сарадње, попут Заједничке акције Савета ЕУ о доприносу ЕУ у борби против дестабилизујућег нагомилавања и ширења малог наоружања (SALW) из децембра 1998. године⁷⁹ и јула 2002. године⁸⁰, као и Заједничка позиција Савета о контроли посредника у купопродаји наоружања из јуна 2003. године.⁸¹

Који ефекат су Кодекс понашања и Заједничка позиција оствариле на националном нивоу? Иако Заједничка позиција ЕУ, као и Кодекс понашања, садрже норме којих државе чланице треба да се придржавају у области извоза оружја, интерпретација критеријума садржаних у овим актима веома је различита међу државама, што омогућава и различито понашање држава, које укључује и извоз оружја у тзв. критична подручја.⁸² Наведене иницијативе указују на то да је дошло до одређеног степена усаглашавања националних политика контроле извоза оружја. Међутим, ова конвергенција не може бити схваћена као процес захвљујући коме области националног одлучивања и управљања постају предмет управљања на више нивоа, већ као процес „померања“ система одлучивања из националног контекста ка међувладином нивоу одлучивања у оквиру ЕУ. Упркос напретку у сарадњи држава чланица оличеном у усвајању Заједничке позиције, нису утврђени модалитети како државе чланице треба да измене своја национална законодавства у циљу усаглашавања са одредбама овог акта.

79 Council Joint Action 1999/34/CFSP of 17 December 1998 on the European Union's contribution to combating the destabilising accumulation and spread of small arms and light weapons, adopted on the basis of Article J.3 of the Treaty on European Union, *Official Journal of the European Communities*, L 009, 15. 01.1999, p. 1.

80 Council Joint Action 2002/589/CFSP of 12 July 2002 on the European Union's contribution to combating the destabilising accumulation and spread of small arms and light weapons and repealing Joint Action 1999/34/CFSP, *Official Journal of the European Communities*, L 191, 19. 07. 2002, p. 1.

81 Council Common Position 2003/468/CFSP of 23 June 2003 on the control of arms brokering, *Official Journal of the European Union*, L 156, 25. 06. 2003, p. 79.

82 An Vrancks, Frank Slijper, Roy Isbister, „Lessons from MENA. Appraising EU transfers of military and security equipment to the Middle East and North Africa“, *op. cit.*

2.2. Сарадња држава чланица у оквиру Европске агенције за одбрану

Са развојем заједничке безбедносне и одбрамбене политике ЕУ (ЗБОП), сарадња држава чланица у области наоружања добија нову димензију и постаје све значајнија за будући развој ове политике.⁸³ Као саставни део заједничке спољне и безбедносне политике ЕУ (ЗСБП), ЗБОП има за циљ да, како се наводи у Лисабонском уговору, обезбеди Унији „оперативну способност уз ослањање на цивилна и војна средства“ (чл. 42(1) УЕУ). ЗБОП је замишљен као значајан инструмент спољне политике ЕУ, који треба да допринесе јачању спољне улоге Уније развојем одговарајућих цивилних и војних капацитета праћених одговарајућом стратегијом. Истовремено, ова политика представља и значајан корак ка постепеном одређењу заједничке одбрамбене политике ЕУ која у перспективи треба да „води заједничкој одбрани ако Европски савет једногласно о томе донесе одлуку“ (чл. 42(2) УЕУ). На основу смерница које је одредио Европски савет у Келну у јуну 1999. године⁸⁴, образована је нова институционална структура задужена за реализацију ове политике (Политичко-безбедносни комитет, Војни комитет, Војни штаб ЕУ, Комитет за цивилне аспекте управљања кризама). Ипак, конкретизација ове политике наметала је као неопходност и развој војних и цивилних капацитета, те је на састанку Европског савета у Хелсинкију, 10. и 11. децембра 1999. године, постигнут договор о тзв. „Глобалном циљу 2003“ (Headline goal 2003), којим је предвиђено образовање војних снага за брзо реаговање до нивоа корпуса (European Rapid Reaction Force - ERRF), од 50.000 до 60.000 војника, које би могле да буду мобилисане у току једног месеца и које би биле у могућности да делују годину дана.⁸⁵ Такође, образован је тзв. каталог расположивих

83 О овој политици опширније у: Дејана Вукчевић, *Европска унија као стратешки актер. Теорија и пракса безбедносне и одбрамбене политике*, Институт за политичке студије, Београд, 2013.

84 European Council, Cologne 3-4 June 1999, Conclusions of the Presidency, Annexe III, Declaration of the European Council and Presidency on strengthening the European common policy on security and defence“, http://www.europarl.europa.eu/summits/kol2_en.htm, 11/03/2019.

85 European Council, Helsinki 10-11 December 1999, Presidency conclusions, Common European Policy on security and defence, https://www.europarl.europa.eu/summits/hel1_en.htm#d,11/03/2019.

снага, који је објављен на Конференцији о обавезама на основу потреба, одржаној у Бриселу 20. и 21. новембра 2000. године. Државе чланице су се на овој конференцији обавезале да на добровољној основи дају одговарајуће војне капацитете, који су унети у тзв. каталог снага. Међутим, каталог расположивих снага није се дотакао питања заједничког планирања чланица о производњи и развоју војних капацитета, усклађивању националних одбрамбених снага и заједничке европске одбрамбене стратегије.⁸⁶ Одржана је Конференција о побољшању капацитета 19. новембра 2001. године, и том приликом су усвојени тзв. Акциони план о европским капацитетима (ЕСАР – European Capabilities Action Plan), као и Декларација о побољшању европских војних капацитета, у којој је напоменуто да још увек постоје области у којима је недовољан допринос држава чланица.⁸⁷

Акциони план о европским капацитетима (ЕСАР) био је осмишљен да укаже на недостатке у капацитетима држава чланица ЕУ у области управљања кризама и да допринесе повећању њихових напора у циљу веће ефикасности војних капацитета. Иако План није био директно усмерен на сарадњу у области наоружања, указао је на значај повезаности између заједничке одбрамбене политике, војних капацитета и наоружања. Кредибилна безбедносна и одбрамбена политика подразумева неопходне капацитете и средства, као и ефикасне начине да се та средства обезбеде. Такође, нови безбедносни изазови са којима се ЗБОП суочила након завршетка Хладног рата довели су до постепеног приближавања војних доктрина и капацитета. Војне операције које је ЕУ започела у оквиру ове политике биле су мултилатералног карактера, па је стандардизација опреме постала изузетно значајна, а самим тим и сарадња у области наоружања, нарочито због смањења националних војних буџета држава чланица. Консолидација националних војних предузећа није била праћена интензивирањем сарадње држава у области наоружања, те су ове околности довеле до консензуса да би ЕУ могла да буде одговарајући оквир за кохерентну европску политику

86 Lidija Čehulić, *Europska obrana*, Politička kultura, Zagreb, 2006, str. 144.

87 Déclaration sur l'amélioration des capacités militaires européennes, in Maartje Rutten, „De Nice à Laeken. Les textes fondamentaux de la défense européenne“, *Cahiers de Chaillot*, n° 51, 2002, p. 101.

наоружања. У том смислу, Комуникација Европске комисије о европској одбрани- индустријска и тржишна питања, усвојена у марту 2003. године, предложила је образовање заједничке политике наоружања.⁸⁸ Даљи подстицај у том правцу дат је на састанку Европског савета у Солуну у јуну 2003. године, када је донета одлука о оснивању Европске агенције за одбрану као специјализоване агенције ЕУ, која је требала да обједини све дотадашње инстанце за сарадњу у области наоружања. У основи овог предлога била је француско-британска иницијатива, будући да је на француско-британском самиту у Тукеу 2003. године постигнут договор између ове две државе о оснивању агенције у области наоружања. Одредбе о Агенцији унете су и у предлог Европског устава, те је тако члан III-212 предлога Устава предвиђао да будућа Агенција буде задужена за одређивање циљева у области војних капацитета држава чланица, за унапређење хармонизације оперативних потреба држава, за предлагање мултилатералних пројеката, подржавање развоја истраживања у области војне технологије, као и за допринос утврђивању мера неопходних за јачање индустријске и технолошке базе наоружања. Ипак, и пре неуспеха предлога о Уставу за Европу, овим чланом нису били утврђени модалитети функционисања Агенције, па је Савет министара ЕУ 12. јула 2004. године усвојио заједничку акцију којом је предвиђено оснивање Европске агенције за одбрану.⁸⁹ Овим актом Агенцији су додељене четири функције: развој војних капацитета у области управљања кризама, побољшање и унапређење сарадње држава чланица у области наоружања, јачање европске индустријске и технолошке базе наоружања и повећање ефикасности у области истраживања и технологије. Када је реч о развоју војних капацитета за операције управљања кризама, Агенција је требала да утврди будуће потребе Уније у погледу капацитета за војне снаге и опрему, да координира хармонизацију војних потреба, да

88 Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, „European Defence - industrial and market issues, Towards an EU Defence Equipment Policy“, COM(2003)113 final, Brussels, 11.3. 2003.

89 Council Joint Action 2004/551/CFSP of 12 July 2004 on the establishment of the European Defence Agency, *Official Journal of the European Union*, L 245, 17. 7. 2004, p 17. У овом књизи смо се определили за овај назив Агенције, иако у домаћој академској литератури поједини аутори користе назив „Европска одбрамбена агенција“. Оригинални назив Агенције је *European Defence Agency* (EDA).

установи и предложи акције сарадње и да достави процене о финансијским капацитетима. Што се тиче побољшања и унапређења сарадње држава чланица у области наоружања, циљ је био да се фаворизује закључење уговора који се заснивају на односу цена/ефикасност.⁹⁰ У том смислу, предвиђено је да Агенција фаворизује и предлаже нове пројекте мултилатералне сарадње, као и да координира постојеће програме, укључујући и евентуално управљање одређених програма на иницијативу држава чланица. Потом, јачање индустријске и технолошке базе наоружања и образовање европског тржишта војне опреме захтевало је изравну, од стране Агенције, одговарајућих стратегија и политика у сарадњи са Европском комисијом. Коначно, Агенција је требала да се залаже за што бржи развој војних истраживања и технологије, будући да је технологија кључни чинилац индустријске конкурентности.

Лисабонски уговор унео је одредбе о Европској агенцији за одбрану у члан 45 Уговора о ЕУ. Према одредбама овог члана, Агенцији је поверено пет основних задатака: 1) да допринесе утврђивању циљева војних капацитета држава чланица и оцени поштовања обавеза које су у погледу тих способности преузеле државе чланице, 2) да промовише усклађивање оперативних потреба и доношење ефикасних и усклађених поступака набавке, 3) да предлаже мултилатералне пројекте ради испуњења циљева у погледу војних капацитета и да обезбеди координацију програма које спроводе државе чланице и управљање посебним програмима сарадње 4) да подржи истраживање у области војне технологије, да координира и планира заједничке истраживачке активности и проучавање техничких решења за будуће оперативне потребе и 5) да допринесе утврђивању, а по потреби, и спровођењу свих корисних мера за јачање војне индустријске и технолошке базе и за побољшање ефикасности војних трошкова. Агенција је, према одредбама истог члана, „отворена за све државе чланице које желе да учествују у њеном раду“ (чл.42(5)). У пракси, све државе чланице осим Данске учествују у раду Агенције. Такође је предвиђена могућност да се у оквиру Агенције оформе „посебне групе које окупљају оне државе чланице

90 Hélène Masson, „L’Agence européenne de l’armement: le temps suspendu“, *Les Cahiers du Mars*, n o 180, 2004, p. 93.

које раде на заједничким пројектима“ (чл. 45(2)).⁹¹ Дакле, све државе чланице могу да учествују у раду Агенције, али је предвиђено да се у оквиру ње образују посебне, мање групе држава, које ће сарађивати на посебним пројектима. Савет министара ЕУ доноси квалификованом већином одлуку којом се утврђује статут, седиште и модалитети функционисања Агенције. Када је потребно, Агенција обавља своје активности у сарадњи са Комисијом.

Значајну новину Лисабонског уговора представљала је улога Агенције у сталној структурној сарадњи (Permanent Structured Cooperation-PESCO), установљеној чланом 42 Уговора о ЕУ, којим је предвиђена могућност да државе чланице „чији војни капацитети испуњавају више критеријуме и које су, с обзиром на највише захтеве који се постављају пред мисијама ЕУ, ушле у међусобно чвршће обавезе“, остварују сталну сарадњу у оквиру ЕУ. Лисабонски уговор предвиђа критеријуме и захтеве и погледу војних капацитета држава учесница ове сарадње, док је Европској агенцији за одбрану поверена улога „чуvara“ ове сарадње, будући да она треба да доприноси редовном процењивању доприноса држава чланица учесница ове сарадње, и да о томе најмање једном годишње подноси извештај.⁹²

Будући да је Савет ЕУ усвојио заједничку акцију о оснивању Европске агенције за одбрану пре усвајања и ступања на снагу Лисабонског уговора, Савет министара је 2011. године донео Одлуку о Агенцији којом је укинута претходна одлука из 2004. године.⁹³ Новим актом усклађене су одредбе о задацима Агенције са одредбама Лисабонског уговора. Тако је Одлуком предвиђено пет основних функција Агенције наведених у члану 45 УЕУ. Такође је потврђено да је Агенција „отворена“ за све државе чланице које желе да учествују у њеном раду, а остале су непромењене и одредбе о организацији Агенције,

91 Ова одредба за неке ауторе представља специфичан приступ „флексибилности у флексибилности“, тј. двоструку флексибилност у оквиру Агенције. Видети: Udo Diedrichs, Mathias Jopp, „Flexible Modes of Governance: Making CFSP and ESDP Work“, *International Spectator*, vol. 38, n° 3, 2003, p. 26.

92 Дејана Вукчевић, *Европска унија као стратешки актер. Теорија и пракса безбедносне и одбрамбене политике*, Институт за политичке студије, Београд, 2013, стр. 143.

93 Council Decision 2011/411/CFSP of 12 July 2011 defining the statut, seat and operational rules of the European Defence Agency and repealing Joint Action 2004/551/CFSP, *Official Journal of the European Union*, n° L 183, 13.07. 2011, p. 16.

установљене одлуком Савета из 2004. године. У октобру 2015. године, Савет је усвојио нову Одлуку о Агенцији, којом су унете измене у односу на претходну одлуку Савета, а која је данас на снази.⁹⁴ Према Одлуци, мисија Агенције је да подржи Савет ЕУ и државе чланице у њиховим напорима да побољшају одбрамбене способности ЕУ у области управљања кризама и да омогуће даљи развој безбедносне и одбрамбене политике ЕУ (ЗБОП).⁹⁵ Убудуће, Агенцији је додељено девет функција. Осим већ наведених пет функција, Агенција убудуће треба и да подржи развој сталне структурне сарадње, како је предвиђено Лисабонским уговором, да тежи усклађивању са другим политикама ЕУ у мери у којој оне имају импликације на одбрамбене капацитете, да подстиче „дубљу сарадњу“ између држава чланица и да пружи подршку операцијама ЕУ у оквиру ЗБОП-а, имајући у виду процедуре управљања кризама.⁹⁶

Европска агенција за одбрану поседује правни субјективитет и специфичне органе и обавља своје активности под надлежношћу и политичким надзором Савета ЕУ. Високи представник за спољне послове и безбедносну политику делује у својству шефа Агенције, и одговоран је за организацију функционисања Агенције. У својству „основне везе“ између Агенције и Савета, његов је задатак да се стара о спровођењу оријентација Савета министара ЕУ. Једногласном одлуком, Савет ЕУ сваке године усваја смернице о будућим активностима Агенције, а сваке три године, такође једногласном одлуком, одобрава финансијски оквир Агенције. Главни орган одлучивања Агенције представља Управни одбор, који се састоји од представника сваке државе чланице учеснице у раду Агенције, и једног представника Комисије без права гласа. Овај орган се састаје најмање два пута годишње на нивоу министара одбране држава учесница, али се током свог деловања може састајати и у другим саставима.⁹⁷ Састанке Управног одбора сазива Шеф Агенције/Високи представник

94 Council Decision (CFSP) 2015/1835 of 12 October 2015 defining the statut, seat and operational rules of the European Defence Agency (recast), *Official Journal of the European Union*, L 266, 13.10. 2015, p. 55.

95 Члан 2.1. Одлуке Савета (CFSP) 2015/1835.

96 Члан 5 Одлуке Савета (CFSP) 2015/1835.

97 Martin Trybus, *Buying Defence and Security in Europe. The EU Defence and Security Procurement Directive in Context*, Cambridge University Press, Cambridge, 2014, p. 188.

за спољне послове и безбедносноу политику, који њима председава, а састанцима присуствују и председник Војног комитета или његов представник и представници Европске службе за спољне послове.⁹⁸ Управном одбору поверени су многобројни задаци. Овај орган одобрава извештаје који треба да буду прослеђени Савету, као и трогодишњи оквир активности Агенције, усваја буџет Агенције и одобрава *ad hoc* пројекте и програме, одлучује да једна или више држава чланица могу одобрити Агенцији административно и финансијско управљање одређеним активностима које спадају у њену надлежност, усваја унутрашњи правилник Агенције и има овлашћење да измени финансијске одредбе које се односе на извршење буџета Агенције. Одлуке у Управном одбору доносе се квалификованом већином.⁹⁹ Ипак, у случају да се нека држава противи усвајању одлуке овом већином из „значајних разлога националне политике“, она тада не приступа гласању. У овом случају могуће су две опције. Посредством Шефа Агенције, држава која не гласа може да сазове Савет министара, који ће дати даље смернице Управном одбору, или сâм Управни одбор може квалификованом већином да одлучи да сазове Савет о овом питању, и у том случају Савет усваја одлуку једногласно. Агенција такође има и извршног директора и заменика, које на предлог шефа Агенције бира Управни одбор на период од три године. Њихова је обавеза да предузму све одговарајуће мере које гарантују ефикасност рада Агенције.¹⁰⁰

Са образовањем Европске агенције за одбрану, надлежности WAEG-а и WAEO-а пренете су на ову агенцију. У новембру 2004. године, министри држава чланица WAEG-а донели су одлуку о преносу надлежности ове инстанце на Агенцију, што је имало за последицу и формално укидање WAEG-а као оквира за сарадњу у мају 2005. године.¹⁰¹ Када је реч о OCCAR-у, ова организација наставила је самостално да делује, и у току 2012. године потписан је споразум о административној сарадњи OCCAR-а са Европском агенцијом

98 Члан 8 Одлуке Савета (CFSP) 2015/1835.

99 Члан 9 Одлуке Савета (CFSP) 2015/1835.

100 Члан 10 Одлуке Савета (CFSP) 2015/1835.

101 Alain De Neve, *L'Agence européenne de défense dans le paysage européen de la coopération en matière d'équipements de défense*, op. cit., p. 47.

за одбрану.¹⁰² Споразумом су предвиђени принципи на којима почива будућа сарадња два органа: 1) OCCAR и Агенција су привилеговани партнери у области развоја одбрамбених капацитета; 2) током припремне фазе неког програма или пројекта Агенције, OCCAR такође може бити укључен уколико би био у могућности да управља неком од наредних фаза; 3) Агенција ће у том погледу олакшати управљање датим програмом или пројектом од стране OCCAR-а; 4) како би се омогућила кохерентност и континуитет програма Агенције или пројекта који су поверени OCCAR-у на управљање, Агенција ће бити укључена у праћење ових пројекта и програма и може формулисати препоруке OCCAR-у.¹⁰³

Институционалне одредбе о Европској агенцији за одбрану представљају одраз различитих аспирација држава чланица.¹⁰⁴ Француска и Велика Британија биле су неповерљиве према иницијативама Европске комисије у сектору наоружања у оквиру ЕУ, па је за ове две државе међувладина структура представљала погодно решење за сарадњу у области наоружања. Тако су на британско-француском самиту у Тукеу (Touquet) 2003. године две државе постигле договор о основним смерницама будуће сарадње у области наоружања у оквиру ЕУ и образовању Европске агенције за одбрану. Различити мотиви били су у основи француско-британског компромиса: за разлику од Француске, која је желела да Агенција поседује правну и финансијску одговорност за промовисање дубље европске сарадње у области наоружања, укључујући дефинисање заједничке стратегије наоружања, Велика Британија је заступала став да Агенција треба да буде тело које би дало одлучујући импулс развоју европских војних капацитета, уз минимум овлашћења и финансијске моћи. У том смислу, британска подршка Европској агенцији за одбрану била је преваходно условљена „општом корисношћу“ овог тела и успеху у постизању циљева, нарочито у хармонизацији и јачању војних капацитета држава чланица, наведених у тзв.

102 Administrative Arrangement between the European Defence Agency (EDA) and the Organisation for Joint Armament Co-Operation (OCCAR) concerning the establishment of their cooperation, 27 July 2012, <https://www.eda.europa.eu/docs/default-source/documents/aa---eda---occar-27-07-12.pdf>, 12/05/2019.

103 *Ibid.*, p. 3.

104 Дејана М. Вукасовић, „Национално vs. наднационално у политици наоружања ЕУ“, *Политичка ревија*, вол. 61, бр. 3, 2019, стр. 90-91.

Глобалном циљу (Headline Goal). „Минималистичку“ визију деловања Агенције подржавале су и Немачка и Италија, које су се приклониле британском становишту. Тако је од самог оснивања Агенција имала ограничену моћ како у погледу задатака тако и у погледу финансијских средстава.¹⁰⁵ Неслагања су постојала и око учешћа трећих држава у раду Агенције. Док је Француска сматрала да одлуке о учешћу трећих држава у раду Агенције треба да се доносе једногласно, Велика Британија је заступала становиште да таква одлука треба да буде донета већином гласова. Коначно, компромисно решење је предвиђало да држава чланица може да блокира учешће треће државе тако што може да употреби тзв. „*emergency brake*“ о одлуци већине држава чланица кад је реч о учешћу трећих држава. Неслагање међу државама чланицама постојало је и у погледу степена аутономности деловања Агенције. Будући да се Француска залагала за развој аутономних војних капацитета ЗБОП-а у односу на НАТО, Француска је заступала становиште да Агенција буде овлашћена да самостално покреће нове пројекте у области наоружања. На крају је овај предлог прихваћен од стране других држава чланица, али је Велика Британија, која је на Агенцију гледала као на орган које би омогућило развој ЗБОП-а искључиво комплементарног са НАТО-ом (и зависног од њега), успела да добије гаранцију да ће министри одбране Савета ЕУ једногласно одлучивати о финансијском оквиру Агенције, што је Великој Британији на посредан начин омогућавало право вета у погледу проширења мандата Агенције.¹⁰⁶ Британска влада је у пракси користила ову могућност одржавајући ниво буџета Агенције из 2010. године. Коначно, избор извршног директора Агенције био је такође предмет француско-британских несугласица с обзиром на његову кључну улогу у даљем развоју Агенције, па су обе државе фаворизовале свог кандидата.¹⁰⁷

105 Jocelyn Mawdsley, „France, the UK and the EDA“, in Nikolaos Karampekios, Iraklis Oikonomou (eds.), *The European Defence Agency. Arming Europe*, op. cit., p. 148.

106 *Ibid.*

107 На крају је за првог извршног директора Агенције изабран британски представник Ник Витни (Nick Witney) (2004-2007). Након Ника Витнија, за извршног директора Агенције изабран је француски представник Клод- Франс Арно (Claude- France Arnauld). Тренутни извршни директор Агенције је шпански представник Хорхе Домек (Jorge Domecq), постављен 2015. године на предлог Високе представнице ЕУ Федерике Могерини (Federica Mogherini), чији је мандат као извршног директора Агенције продужен до фебруара 2020. године.

Оснивање Европске агенције за одбрану имало је двоструки ефекат за сарадњу држава чланица у области наоружања.¹⁰⁸ С једне стране, образован је нови институционални оквир за сарадњу у области наоружања у области безбедносне и одбрамбене политике ЕУ. Са друге стране, дат је почетни импулс стварању европског тржишта војне опреме, захваљујући деловању Агенције. Без прибегавања комунитарној методи, успостављен је низ правила и норми у циљу стварања европеизованог тржишта опреме.¹⁰⁹ Истовремено, образовање Агенције представљало је и својеврстан парадокс: иако је представљала значајан корак у развоју сарадње држава чланица у области наоружања, Агенција је истовремено представљала средство за одржавање *status quo*-а у погледу образовања заједничке политике у овој области.¹¹⁰ Две државе које су имале кључну улогу у оснивању Агенције, Француска и Велика Британија, иако иницијатори оснивања овог органа, заговарали су међувладин приступ у деловању Агенције, одбацујући било какву могућност о ширењу овлашћења Агенције, али и деловању Комисије у овој области. Ипак, у првим годинама након оснивања, Агенција је предузела низ иницијатива и усвојила више докумената у циљу промовисања стандардизације процедура набавке војне опреме, али и сарадње у области капацитета и јачања индустријске базе наоружања. Тако је недуго по оснивању Агенција предложила евалуацију дугорочних потреба у области војних капацитета у оквиру заједничке безбедносне и одбрамбене политике ЕУ. Ова иницијатива била је праћена изградом, од стране Агенције, тзв. Дугорочне визије потреба и капацитета у области одбране (An Initial Long-Term Vision for European Defence Capability and Capacity Needs), одобрене од стране Управног одбора у октобру 2006. године, који представља разраду Глобалног циља 2010. На основу овог документа утврђен је тзв. Каталог потреба, који је прослеђен државама чланицама, које су позване да се

108 Дејана М. Вукасовић, „Национално vs. наднационално у политици наоружања ЕУ“, *op. cit.*, стр. 92.

109 Udo Diedrichs, „Modes of governance in the EU’s Common Foreign and Security Policy“, in Udo Diedrichs, Wulf Reiners, Wolfgang Wessels (eds.), *The Dynamics of Change in EU Governance*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, 2011, p. 166.

110 Martin Trybus, „The new European Defence Agency: a contribution to a common European Security and Defence Policy and a challenge to the Community *acquis*?“, *Common Market Law Review*, vol. 43, n° 3, 2006, p. 698.

изјасне о средствима и капацитетима које би могле да ставе на располагање у складу са потребама наведеним у Каталогу. Заједничким ангажовањем Агенције и Војног комитета, у јулу 2008. године, израђен је тзв. План развоја капацитета (*Sarability Development Plan*), као глобални стратешки документ који дефинише потребе, тенденције и недостатке у области капацитета, са циљем да се установи динамика активности у области истраживања и технологије, сарадње у области наоружања и сектора наоружања.¹¹¹ Такође, активност Агенције је од оснивања била усмерена на успостављање тржишта ЕУ за војну опрему и на постављање основа за интегрисану европску војну индустрију. То је значило и „превазилажење“ одредби члана 296/346 Уговора о функционисању ЕУ и увођење принципа који су засновани на логици подељених војних капацитета (*pooling*).¹¹² Израз ове иницијативе било је усвајање, у новембру 2005. године, од стране Агенције, тзв. Кодекса понашања у области војних набавки (*Code of Conduct on Defence Procurement*), којим се државе чланице прихватиле да на добровољној основи поштују одређене принципе и модалитете деловања у области набавке војне опреме.¹¹³ Ипак, Кодекс понашања одражавао је компромис између два опречна становишта међу државама чланицама. Француска, подржана од стране одређеног броја држава, подстицала је развој заштићеног европског тржишта наоружања, уз инсистирање на европским добављачима, за разлику од Велике Британије, која је заступала мишљење о неопходности држава чланица да изаберу снабдеваче изван ЕУ.¹¹⁴ Заснован на добровољности држава, које су у сваком тренутку биле слободне да откажу учешће у области сарадње у области војне опреме, Кодекс је почивао на принципима правичног и једнаког третмана добављача, и укључивао транспарентност и јавност информација, тј. пружање информација, преко електронског

111 Alexander Weis, „Améliorer les capacités pour répondre aux futurs besoins de la PSDC“, in Alvaro de Vasconcelos (ed.), *Quelle défense européenne en 2020?* Institut d’Etudes de sécurité de l’UE, Paris, 2010, p. 116.

112 Дејана М. Вукчевић, „Ефекти социјализације на примеру Европске агенције за одбрану“, *Култура полиса*, год. XII, бр. 26, 2015, стр. 278.

113 European Defence Agency, „The Code of Conduct on Defence Procurement of the EU Member States participating in the European Defence Agency“, Approved on 21 November 2005, <https://www.eda.europa.eu/docs/documents/CoC.pdf>, 21/03/2017.

114 Stacy Ferraro, „European Defence Agency: Facilitating Defense Reform or Forming Fortress Europe?“, *Transnational Law & Contemporary Problems*, vol. 16, n° 2, 2007, p. 599.

билтена на сајту Агенције, о понудама и набавкама за уговоре веће од милион евра.¹¹⁵ То је подразумевало да је тендерска процедура о набавци војне опреме требала да узме у обзир једнаки и правичан третман свих заинтересованих предузећа која учествују на тендеру, посебно имајући у виду безбедносне сертификате, трансфер знања и претходно искуство. Такође, Кодекс понашања подразумева и начело међусобне транспарентности и одговорности држава чланица, за чију је реализацију задужена Агенција, као и начело међусобне подршке, које се заснива на побољшању могућности продаје на војно тржиште друге државе, али и реципрочну обавезу подршке добављача, те начело узајамне користи, које укључује могућност користи свих актера од учешћа у Кодексу понашања. Посебна пажња усмерена је на могућност проширења деловања малих и средњих предузећа, као и њихових подизвођача.¹¹⁶ У току првих шест година постојања, 720 уговорних понуда вредности од 26 милијарди евра објављено је у Електронском билтену Агенције, а закључено је преко 470 уговора укупне вредности од око 6 милијарди евра.¹¹⁷ Међутим, с обзиром да успостављање европског тржишта војне опреме подразумева и учешће и средњих и малих предузећа, које немају могућност да одговоре на тендере као извођачи, већ су принуђени на учешће у програмима у својству подизвођача, Агенција је 2005. године усвојила Кодекс добре праксе у ланцу снабдевања (Code of Best Practice in the Supply Chain), у циљу фаворизовања учешћа средњих и малих предузећа у програмима војне опреме и технологије. Кодекс требао да допринесе успостављању фер конкуренције у ланцу снабдевања и подстицању процене и избора добављача на равноправној основи. Конкурентност приликом избора добављача било је кључно начело Кодекса, како би се омогућило да средња и мала предузећа имају једнаке шансе у ланцу снабдевања.¹¹⁸ Од 2007. године

115 Hélène Masson, *Union européenne et armement - Des dispositions du traité de Lisbonne aux propositions de directive de la Commission européenne*, Fondation pour la recherche stratégique, Paris, 2008, p. 39.

116 European Defence Agency, „The Code of Conduct on Defence Procurement of the EU Member States participating in the European Defence Agency“, *op. cit.*

117 European Defence Agency, „The Code of Conduct on defence procurement“, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:133236&from=EN>, 07/03/2018.

118 European Defence Agency, „The Code of Best Practice in the Supply Chain“, https://www.eda.europa.eu/docs/documents/CoBPSC_final, 08/03/2018.

уведен је и електронски билтен на сајту Агенције (Electronic Bulletin Board – Industry Contracts), путем којег могу да конкуришу средња и мала предузећа која желе да учествују као подизвођачи у оквиру програма војне опреме. Усвајањем Кодекса понашања у области војних набавки, Агенција је увела одређене процедуре и правила са циљем побољшања сарадње и интегрисаности процеса набавке војне опреме. Деловањем Агенције, образован је оквир за социјализацију између држава чланица учесница у раду Агенције, који према појединим ауторима постепено доприноси превазилажењу међувладине логике у области тржишта војне опреме.¹¹⁹ Такође, у току 2008. године, Агенција је усвојила и Европску стратегију о сарадњи у области наоружања (European Armaments Cooperation Strategy), усмерену на реализацију три стратешка циља. Прво, циљ је био да се подржи и олакша сарадња у погледу потреба у области капацитета. У том смислу, деловање Агенције било је усмерено на „подизање свести“ држава чланица о неопходности утврђивања националних стратегија набавке војне опреме и коришћења средстава у области истраживања и технологије. Друго, циљ Агенције био је да се постепено развије индустријска и технолошка база наоружања као и да се обезбеде њој намењене инвестиције, у циљу подржавања будућих заједничких програма. Овај циљ изискује не само сарадњу између држава чланица, већ и између држава и индустрије, као и већу транспарентност у области политике набавке војне опреме. Треће, Стратегија је имала за циљ да ојача ефикасност сарадње у области наоружања.¹²⁰ Такође, у области истраживања и технологије, Агенција је у новембру 2008. године усвојила Стратегију у области развоја и технологије европске одбране (European Defence Research and Technology Strategy - EDRT), са циљем повећања ефикасности ове области. Према Стратегији, дефинисана су 22 приоритетна подручја у области технологије у које је неопходно улагање.¹²¹

119 Josef Batora, „European Defence Agency: A Flashpoint of Institutional Logics“, *West European Politics*, vol. 32, n° 6, 2009, p. 1094.

120 European Defence Agency, „European Armaments Cooperation Strategy“, Brussels, 15 October 2008, https://www.eda.europa.eu/docs/documents/European_Armaments_Cooperation_Strategy.pdf?Status=Master, 16/09/2018.

121 European Defence Agency, „A European Defence Research & Technology Strategy“, Brussels, 10 November 2008, https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/declarations/103914.pdf, 16/09/2018.

Иако је образовање Европске агенције за одбрану представљало позитиван корак у правцу развоја мултинационалних решења са циљем превазилажења недостатака на нивоу војних капацитета и образовања европског тржишта војне опреме, прогресивно ширење овлашћења Агенције било је праћено, посебно у почеткој фази њеног развоја, невољношћу држава чланица да се укључе у мултинационалне пројекте, што је условљавало доношење одлука да се планирање реализује без консултација и координације са другим државама. Резултат ове ситуације одразио се на постојање и одржавање сувишних капацитета, уз истовремени недостатак стратешких капацитета.¹²² Услед ограничења која су се тицања њеног буџета и међувладиног начина деловања, Агенција је развила *ad hoc* приступ развоју интегрисаног тржишта, усмеравајући се на иницијативе промовисања напора држава чланица у циљу развоја интегрисане војне индустрије.¹²³ Поједини аутори наводе да је већина пројеката које је Агенција водила од почетка била усмерена на проверу изводљивости пројеката.¹²⁴ Ипак, деловање Агенције које је од самог почетка било усмерено на интегрисање тржишта војне опреме усвајањем „кодекса понашања“ и других облика „меке“ регулативе, представљало је важан корак у подстицању дијалога и интеракције између њених чланица. Државе учеснице су се постепено „навикавале“ на нова правила која је Агенција усвојила, без обзира на њихов необавезујући карактер. Исто тако, Агенција је представљала значајан подстицај за развој војно-цивилне димензије у процесу управљања кризама од стране ЕУ, с обзиром да су неки пројекти за које је Агенција била задужена могли бити употребљени и на пољу војних али и цивилних операција. То је, између осталог, предвиђено одлуком Савета ЕУ из 2011. године о Европској агенцији за одбрану, у којој је истакнуто да Агенција треба да делује заједно са Европском комисијом у циљу постизања комплементарности и синергије између програма у области

122 Sven Biscop, „The UK and European defence: leading or leaving?“, *International Affairs*, vol. 88, n° 6, 2012, p. 1303.

123 Daniel Fiott, „The European Commission and the European Defence Agency: A Case of Rivalry?“, *Journal of Common Market Studies*, vol. 53, n°3, 2015, p. 545.

124 Према појединим ауторима, већина од 106 пројеката које је Агенција водила од 2004. године, односила се на проверу изводљивости пројеката - Daniel Fiott, „The European Commission and the European Defence Agency: A Case of Rivalry?“, *op. cit.*, p. 545.

војног и цивилног истраживања. Ова одредба проистекла је као последица кризе еврозоне и смањења националних војних буџета, и пружа могућност да и средства из буџета ЕУ која су намењена средствима за цивилно-војну употребу буду разматрана у оквиру Европске агенције за одбрану. То је уједно значило и јачање улоге Комисије у овој области.¹²⁵

Постепено, и поред ограничених финансијских овлашћења, Агенција је постала све значајнији оквир за сарадњу држава чланица у сектору наоружања. У складу са одлуком Савета из 2011. године, Агенција је током 2016. и 2017. године спровела тзв. Long Term Review (LTR), на основу којег су се министри одбране сагласили да ојачају њену мисију око три кључна аспекта. Најпре, Агенција треба да постане главни међувладин инструмент у процесу подршке развоја капацитета у области одбране, а у координацији са Европском службом за спољне послове и Војним комитетом ЕУ. Затим, Агенција треба да представља основни форум за сарадњу и подршку државама чланицама у области истраживања и технологије (R&T). Коначно, Агенција треба да буде „посредник“ између Европске комисије и других специјализованих агенција ЕУ, као и да делује као „централни оператер“ у вези са активностима везаним за домен одбране.¹²⁶

125 *Ibid.*, p. 553.

126 European Defence Agency, „Long Term Review of the Agency- Conclusions and Recommendations, A Reinforced Agency to Enable Member States to Deliver on Defence Capabilities“, 18 May 2017, <https://www.eda.europa.eu/docs/default-source/documents/ltr-conclusions-and-recommendations.pdf>, 12/09/2019.

ПОГЛАВЉЕ 2:

ТЕНДЕНЦИЈЕ КА СУПРАНАЦИОНАЛИЗАЦИЈИ ПОЛИТИКЕ НАОРУЖАЊА ЕУ

Упркос настојањима држава чланица да „удаље“ сектор наоружања од супранационалних иницијатива, Европска комисија је још од 90-тих година XX века настојала да прошири овлашћења у сектору регулисања војног тржишта. Међутим, ова иницијатива наилазила је на отпор држава чланица, које су инсистирале на развоју сарадње у оквиру међувладиних органа и форума изван ЕУ, а касније у оквиру Европске агенције за одбрану.¹²⁷ Такође, државе чланице су и уговорним одредбама настојале да ограниче овлашћења Комисије у овој области. Још је Римским уговорима државама чланицама омогућено да своје војне индустрије заштите од уговорних одредби на основу одредбе о заштити њихових „безбедносних интереса“ (члан 346 Уговора о функционисању ЕУ). Исто тако, увођење заједничке спољне и безбедносне политике у уговор из Мастрихта било је праћено настојањем држава чланица да сектор наоружања одрже у строго међувладином сектору, уз немогућност деловања Комисије у овој области. Тако је чланом 28 Амстердамског уговора (садашњи члан 41.2 УЕУ) предвиђено да оперативни трошкови војних или одбрамбених операција не падају на терет буџета ЕУ, већ држава чланица, чиме је омогућено искључење ових трошкова из буџетске процедуре која укључује Европски парламент и Комисију и ставља их под искључиву надлежност Савета ЕУ. Тенденција држава чланица да ограниче деловање Комисије приметна је и у Лисабонском уговору, који у члану 45 УЕУ предвиђа да Европска агенција за одбрану буде задужена за подршку у истраживањима у области одбране као и заједничком развоју војних капацитета. Ипак, Комисија је својим „агресивним“

127 Marc R. DeVore, „Organisations at war: The EDA, NATO and the European Commission“, in Nikolaos Karampekios, Iraklis Oikonomou (eds.), *The European Defence Agency. Arming Europe*, Routledge, London and New York, 2015, стр. 181. Видети такође: Johanna Strikwerda, „Sovereignty at stake? The European Commission’s proposal for a Defence and Security and Procurement Directive“, *European Security*, vol. 26, n° 1, 2017, p. 21.

деловањем настојала како да ограничи злоупотребу уговорних одредби везаних за унутрашње тржиште ЕУ, тако и да прошири активност усвајањем легислативних аката у области набавке војне опреме и трансфера производа војне природе, али и новим иницијативама усмереним на финансирање сектора одбране у области истраживања и развоја.

1. УНУТРАШЊЕ ТРЖИШТЕ ЕУ И СПЕЦИФИЧНОСТ СЕКТОРА НАОРУЖАЊА

Од самог почетка интеграционог процеса, сектор наоружања имао је специфичан правни статус у односу на прописе унутрашњег тржишта ЕУ. Израз ове специфичности представљао је члан 223 Римских уговора, чија је сврха била да успостави равнотежу између тржишних интереса ЕУ и националних безбедносних интереса држава чланица. Наиме, Уговором о оснивању ЕЕЗ предвиђено је успостављање заједничког тржишта, које би почивало на успостављању царинске уније њених чланица, заједничкој царинској тарифи и укидању квантитативних трговинских ограничења, као и на поштовању јединствених правила конкуренције и заједничке трговинске политике. Јединственим европским актом постављен је нови циљ: образовање унутрашњег (јединственог тржишта), које би одликовало уклањање техничких, пореских и физичких препрека на границама и развој додатних политика, посебно економске и социјалне кохезије.¹²⁸ Истовремено, у Уговор о ЕЕЗ уведен је члан 223, који је постао члан 296 Уговора о ЕУ, па коначно члан 346 УФЕУ, а који представља дерогацију правила унутрашњег тржишта у области војног тржишта и индустрије у специфичним случајевима. Иако су чланом дефинисани случајеви када се државе могу позивати на изузеће, овај члан убрзо је постао основ злоупотребе и убрзо је цео сектор наоружања, делимично и због пасивности Суда правде ЕУ да се огласи поводом тумачења овог члана, био изузет од правила унутрашњег тржишта.

Члан 346 Уговора о функционисању ЕУ (бивши члан 296, тј. 223 Уговора о ЕЗ) предвиђа дерогацију правила унутрашњег тржишта у области војног тржишта и индустрије, која је двоструке природе. С једне стране, предвиђена је могућност позивања на појам националне безбедности као основног мотива за изузеће тржишта наоружања од примене правила комунитарног права. С друге стране, предвиђено је право на тајност за државе чланице, којима је припадала могућност процене поверљивости неке информације везане за њихове „битне безбедносне интересе“. Стога одредбе члана 346

¹²⁸ Denys Simon, *Le système juridique communautaire*, PUF, Paris, 1997, p. 23.

предвиђају да: а) ниједна држава чланица није обавезна да даје податке, чије откривање сматра противним њеним битним безбедносним интересима; б) свака држава чланица може да предузме мере које сматра неопходним за заштиту битних безбедносних интереса, а који се односе на производњу или трговину оружја, муниције и ратног материјала; ове мере не смеју да угрозе услове конкуренције на заједничком тржишту у погледу производа који нису намењени искључиво у војне сврхе.

Дерогација садржана у члану 346 УФЕУ предвиђа три могућности. Прво, ради се о праву на тајност свих информација које могу да угрозе националну безбедност. Државе су, дакле, могле да одбију да пруже информације Комисији или Савету, уколико би били угрожени њихови основни безбедносни интереси. Друго, ради се о могућности да се држава позове на изузеће од правила унутрашњег тржишта у области трговине оружјем, за производе који су утврђени на листи Савета ЕЗ од 1958. године. Треће, дерогација није смела да угрози услове конкуренције на заједничком тржишту. Међутим, већина држава није поштовала ове услове, и цео сектор одбране био је постепено изузет од правила унутрашњег тржишта.

Два се разлога могу издвојити као кључна за увођење ове дерогације.¹²⁹ Прво, економска интеграција представљала је основ уједињења земаља западне Европе, док су за област одбране били задужени НАТО и Западноевропска унија. Стога у време потписивања Римских уговора није било оправдано узети у разматрање сектор наоружања у складу са логиком отварања тржишта. Друго, одредбе члана 296/346 израз су специфичности индустрије наоружања.¹³⁰ Наиме, Римски уговори наметали су државама чланицама обавезу јавних набавки, али ова регулатива није могла бити примењена на сектор наоружања: за разлику од цивилног сектора, у којем купац врши избор преваходно на основу цене, у сектору одбране избор одређује комбинација критеријума који укључују оперативне капацитете, цену програма, међуоперативност

129 Дејана Вукчевић, „Дерогација правила унутрашњег тржишта у области наоружања“, *Политичка ревија*, вол.25, бр. 3, 2010, стр. 273.

130 Sandra Mezzadri, „L'ouverture des marchés de la défense: enjeux et modalités“, *op. cit.*, p. 7.

са постојећом опремом.¹³¹ Да би се обезбедила равнотежа и омогућило јединствено тумачење члана (296)346, предвиђена су одређена правна ограничења која су спречавала злоупотребу примене овог члана. Савет ЕЗ је 1958. године установио листу производа који су тада били обухваћени овим чланом и на које се могла примењивати дерогација. Државе чланице могле су се позивати на дерогацију члана 296/346 само за производе садржане на тој листи што је потврдио и Суд правде ЕЗ 1968. године у пресуди *Salgoil*.¹³² Ова ситуација довела је до настанка различитих правних правила која су се примењивала на сектор наоружања: производи који су били наведени на листи Савета ЕЗ могли су да буду предмет правне регулативе држава чланица, док су остали производи из сектора наоружања потпадали под комунитарни правни режим. Ово стање је додатно компликовала чињеница да листа војних производа Савета ЕЗ није јавно објављена све до 2008. године.¹³³ Закаснило објављивање листе 2008. године била је последица различитих ставова држава чланица око поверљивости овог документа. Неке државе чланице сматрале су да се ради о поверљивом документу, док су неке државе, пак, прослеђивале ову листу заинтересованим странама, сматрајући је јавним документом. Основни проблем који је простицао из оваквог стања тицао се могућности злоупотребе члана 296/346 услед могућности проширивања листе за производе који нису били садржани на листи.¹³⁴ У сваком случају, дерогација предвиђена

131 Pierre De Vestel, „Les marchés et les industries de défense en Europe: l’heure des politiques?“, *Cahier de Chaillot*, n° 21, 1996, p. 25.

132 Arrêt de la Cour du 19 décembre 1968, Affaire 13/68, *Recueil de jurisprudence* 1968, p. 00661.

133 Савет ЕУ је 2008. године одлучио да јавно објави листу ових производа. Видети: Council of the European Union, Extract of the Council Decision 255/58 of 15 April 1958, Brussels, 26 November 2008, <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?!=EN&f=ST%2014538%202008%20REV%204, 11/07/2019>. У фебруару 2018. године, Савет ЕУ је усвојио нову листу војних производа - Notices from European Union institutions, bodies, offices and agencies, Council, Common Military List of the European Union adopted by the Council on 26 February 2018 (equipment covered by Council Common Position 2008/944/CFSP defining common rules governing the control of exports of military technology and equipment), *Official Journal of the European Union*, C 98, 15.03. 2018, p. 1. Ова листа је допуњена новом листом Савета из фебруара 2019. године - Notices from European Union institutions, bodies, offices and agencies, Council, Common Military List of the European Union adopted by the Council on 18 February 2019 (equipment covered by Council Common Position 2008/944/CFSP defining common rules governing the control of exports of military technology and equipment) (updating and replacing the Common Military List of the European Union adopted by the Council on 26 February 2018), *Official Journal of the European Union*, C 95, 12.03.2019, p. 1.

134 Martin Trybus, *European Union Law and Defence Integration*, Hart Publishing, Oxford and

за производе наведене на листи Савета није смела да угрози услове конкуренције у оквиру заједничког тржишта, али је истовремено била усмерена на заштиту битних безбедносних интереса држава чланица. Ови услови наглашени су и у некадашњем члану 298 УЕЗ, који је предвиђао да, уколико мере предузете у складу са чланом 296 доведу до поремећаја услова конкуренције на заједничком тржишту, Комисија ће, заједно са државом о којој је реч, испитати начин на који се ове мере могу прилагодити одредбама Уговора. Такође, Комисија или било која држава чланица могле су директно да поднесу предмет Суду правде ЕЗ уколико су сматрале да друга држава чланица злоупотребљава овлашћења из члана 296.

И поред тога што је члан 296/346 садржао јасне одредбе о дерогацији правила унутрашњег тржишта, одредбе овог члана брзо су постале основ злоупотребе његовог тумачења од стране држава чланица у области производње и трговине оружја. Иако дерогација садржана у члану 296/346 није била аутоматска, сектор наоружања је временом био у потпуности изузет од примене комунитарних правних правила, јер је већина држава чланица тумачила овај члан као аутоматско и опште изузеће војног сектора од примене правила унутрашњег тржишта.¹³⁵ Државе чланице су појам „безбедносних интереса“ одређивале веома широко, како би избегле интервенцију Комисије у области наоружања¹³⁶, уз истовремено подржавање и фаворизовање националних војних индустрија. Ову ситуацију олакшала је чињеница да Суд правде ЕЗ није установио дефиницију „битних безбедносних интереса“, иако су одредбе члана 296/346 биле уско повезане са овим појмом.

Позивање држава на дерогације садржане у члан 296/346 настало је као последица непостојања заједничких правила у области војне опреме, која би знатно ограничила домет одредби овог члана. Државе чланице су, позивањем на изузећа која је овај члан предвиђао, реализовале већину набавки војне опреме без процедуре јавних набавки, уз привилеговање националних

Portland Oregon, 2005, p. 143.

135 Martin Trybus, „The EC Treaty as an Instrument of European Defence Integration: Judicial Scrutiny of Defence and Security Exceptions“, *op. cit.*, p. 1354.

136 Burkard Schmitt, „The European Union and armements“, *Cahiers de Chaillot*, n° 63, 2003, p. 9.

добављача, чиме је отворен пут за развијање једног нехомогеног тржишта наоружања, заснованог на дуплирању националних програма и повећању трошкова.¹³⁷ Са завршетком Хладног рата, дошло је до значајних смањења војних буџета држава чланица, праћених реструктурирањем њихових војних снага и све већим ангажовањем у операцијама управљања кризама, што је имало за последицу смањење дела војних буџета који су били намењени инвестирању. Раскорак између смањења овог дела буџета и све већих трошкова одражавао се и на развој војних капацитета ЕУ и перспективу будуће безбедносне и одбрамбене политике ЕУ. Такође, нарастајућа интеграција између војне и цивилне индустрије на технолошком и финансијском плану све је више отежавала поделу на војне и цивилне производе установљену чланом 296, и ризиковала да угрози глобалну конкурентност европске индустрије. Извоз, јавне набавке, конкуренција, који су у основи унутрашњег тржишта, утичу такође и на сектор одбране, као и на сваки други индустријски сектор. Отуда је аутоматско изузимање сектора одбране, због разлога националне безбедности, имало негативне последице по функционисање унутрашњег тржишта у целини, чинећи га фрагментисаним, праћеним дуплирањем програма и повећањем трошкова.¹³⁸

Суд правде ЕЗ/ЕУ није се огласио поводом тумачења овог члана све до 80-тих година прошлог века.¹³⁹ Значајну пресуду у том погледу представља пресуда *Johnston* из 1986. године,¹⁴⁰ у којој се, додуше, Суд није изјаснио о одредбама члана 296/346 (тада члан 223), с обзиром да се ова пресуда није односила на сектор наоружања. У овој пресуди Суд је истакао да „Уговор предвиђа само дерогације које се односе на ситуације које могу да угрозе јавну безбедност, као што је

137 У Комуникацији под називом „Европска одбрана- питања везана за индустрију и тржиште: ка политици ЕУ у области војне опреме“ од 11. марта 2003. године, Европска комисија је нагласила да „честа употреба члана 296 Уговора о ЕЗ доводи до разједињености тржишта и индустрија на националном нивоу“. Видети: Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, „European Defence - industrial and market issues, Towards an EU Defence Equipment Policy“, COM(2003)113 final, Brussels, 11.3. 2003.

138 Дејана Вукчевић, „Дерогација правила унутрашњег тржишта у области наоружања“, *op. cit.*, стр. 275.

139 *Ibid.*, стр. 277.

140 Arrêt de la Cour du 22 mai 1986, affaire 222/84, *Recueil de jurisprudence* 1986, p.1651.

случај са члановима 36, 48, 56, 223 и 224, који указују на јасно ограничене изузетке“. Ови чланови, „због ограниченог дејства (...) нису подложни широком тумачењу и не дозвољавају да се из њихових одредби изведе општи изузетак“. ¹⁴¹ Значај ове пресуде огледа се у томе што афирмише надлежност Суда за пресуде које се односе на примену дерогација везаних за јавну безбедност, и истиче да ове дерогације нису апсолутне. С обзиром да је члан 296 (тада члан 223) такође представљао дерогацију везану за јавну безбедност, он је потпадао под надлежност Суда. Дакле, у сектору војне опреме, државе јесу суверене у погледу организације и регулисања европског тржишта, али су морале да воде рачуна о општем правном оквиру Заједнице (комунитарна правила). Међутим, тек у пресуди поводом спора између Комисије и Краљевине Шпаније од 16. септембра 1999. године, Суд се по први пут бавио тумачењем члана 296. У овом спору, Комисија је оптужила Шпанију да није поштовала одредбе директиве Савета из 1977. године (77/388) о порезу на додату вредност. Шпанија се у овом случају позвала на одредбе члана 296 Уговора о ЕЗ како би избегла плаћање пореза на додату вредност, истичући да ово пореско ослобађање представља неопходну меру у циљу спровођења основних интереса на глобалном стратешком плану, и јачања ефикасности шпанских војних снага у оквиру националне одбране и НАТО-а. Суд је у овој пресуди заузео становиште да, услед ограниченог дејства дерогације предвиђене чланом 296, „држава која намерава да се позове на изузетке како би оправдала непоштовање обавеза, треба да поднесе доказ да усвојене мере не превазилазе ограничења дерогације предвиђене чланом 296“. ¹⁴² С обзиром да Шпанија није доставила ове доказе, Суд је донео пресуду против ове државе. Ова пресуда представљала је значајан корак у јуриспруденцији Суда правде, јер се Суд прогласио надлежним за одредбе члана 296, те је самим тим имао могућност да размотри одлуку држава чланица да се позивају на дерогације овог члана. ¹⁴³ Суд се определио за рестриктивно тумачење овог

141 *Affaire 222/84*, point 26.

142 *Arrêt de la Cour du 16 septembre 1999, Affaire C-414/97, Recueil de jurisprudence 1999*, p. I-05585, point 2.

143 Martin Trybus, *European Union Law and Defence Integration*, Hart Publishing, Oxford and Portland Oregon, 2005, p. 153.

члана, као што је то био случај и са другим дерогацијама које се односе на јавну безбедност.¹⁴⁴ То је значило да члан 296/346 не може бити схваћен као аутоматско изузеће војног сектора од правила унутрашњег тржишта, а Суд у појединачним случајевима одлучује да ли је изузеће оправдано или није. Ово становиште потврђено је и у пресудама *Sirdar*¹⁴⁵, *Kreil*¹⁴⁶ и *Dory*¹⁴⁷, у којима је Суд нагласио да би опште изузеће члана 296 „ризиковало да угрози обавезујући карактер и униформну примену комунитарног права“. Поједини аутори су мишљења да позивање на дерогације садржане у члану 296 има смисла уколико се односи на набавку, рецимо, војних хеликоптера, али не и у случају набавке нпр. аутобуса, док је позивање на овај члан у случају набавке добара које могу бити употребљене у цивилне и војне сврхе, у најмању руку, неизвесно.¹⁴⁸ Међутим, Суд се дуго није оглашавао поводом ове недоумице. Иако се 1995. године у пресудама *Werner* и *Leifer*¹⁴⁹ бавио питањем производа намењених у цивилне и војне сврхе, и том приликом закључио да политика извоза ових производа спада у надлежност заједничке трговинске политике, уз могућност, за државе чланице, да донесу рестриктивне мере када овај извоз може да угрози њихову јавну безбедност, Суд у овој пресуди ипак није одговорио на питање да ли производња и трговина добара намењених у војне и цивилне сврхе могу бити обухваћене дерогацијом садржаном у параграфу 1(б) члана 296.¹⁵⁰ Прекретницу у том погледу представља пресуда *Agusta* из 2008. године,¹⁵¹ у којој је Суд по први пут дефинисао појам „леgitимних захтева националног интереса“. Повод за ову

144 Dominique Vincentelli-Meria, „Vers une normalisation de l’application de l’article 296 du TCE dans le secteur de l’industrie d’armement“, *Revue du Marché commun et de l’Union européenne*, n° 445, 2001, p. 99.

145 Arrêt de la Cour du 26 octobre 1999, Affaire C-273/97, *Recueil de jurisprudence* 1999, p. I-7403, point 15.

146 Arrêt de la Cour du 11 janvier 2000, Affaire C- 285/98, *Recueil de jurisprudence* 2000, p. I-69, point 15.

147 Arrêt de la Cour du 11 mars 2003, Affaire C-186/01, *Recueil de jurisprudence* 2003, p. I-02479.

148 Baudouin Heuninckx, „Defence Procurement in the European Union : Time to Listen to the Wake-Up Calls“, *Business Law International*, vol. 7, n° 2, 2006, p. 215.

149 Arrêts de la Cour du 17 octobre 1995, Affaire C-70/94 et C-83/94, *Recueil de jurisprudence* 1995, p. I-03189.

150 Дејана Вукчевић, „Дерогација правила унутрашњег тржишта у области наоружања“, *op. cit.*, стр. 278.

151 Arrêt de la Cour du 8 avril 2008, Affaire C-337/05, *Recueil de jurisprudence* 2008, p. I-02173.

пресуду била је тужба Комисије против Републике Италије због непостојања ниједног јавног тендера за опремање хеликоптера за потребе државних војних и цивилних снага. Ангажована је италијанска фирма Агуста (Agusta), специјализована у области аеронаутике. Италија се том приликом позвала на одредбе члана 296/346, наводећи да су информације које су добијене за производњу хеликоптера које је раније производила фирма Агуста поверљивог карактера, те да је због тога овом предузећу поверена даља производња хеликоптера. Суд се у овој пресуди најпре осврнуо на појам „леgitимних захтева националног интереса“, истакавши да „мере које државе предузимају у оквиру њихових легитимних захтева националног интереса нису у целини изузете од примене комунитарног права искључиво на основу чињенице да ове мере делују у интересу јавне безбедности или националне одбране“. Према становишту Суда, овакво тумачење могло би да угрози обавезујући карактер и униформну примену комунитарног права (Sirdar, Kreil, Dory), те је, позивајући се на пресуду Комисије против Шпаније из 1999. године, истакао да је свака држава дужна да достави доказе који потврђују да усвојене мере не превазилазе ограничења дерогације. Будући да се члан 296 односи искључиво на набавку војне опреме, Суд је закључио да „куповина опреме, чија је употреба у војне сврхе неизвесна, мора неизоставно да поштује процедуре јавних набавки“. У погледу поверљивости информација у производњи хеликоптера, на које се позивала Италија, Суд је закључио да ова држава није доставила доказе који указују на поверљивост ових информација, и да је производња хеликоптера могла бити додељена и некој другој фирми у Италији или некој другој држави чланици. Значај пресуде Agusta је у томе што је Суд јасно ставио до знања државама чланицама да позивање на члан 296/346 није неограничено. Ипак, неки аутори заступају мишљење да ни овом пресудом Суд није значајније допринео даљем појашњавању тумачења члана 296/346.¹⁵²

Суд се бавио рестриктивним тумачењем члана 296 и током 2009. године, када је донео седам пресуда¹⁵³ на основу

152 Erkki Aalto, „Interpretations of Article 296“, in Daniel Keohane (ed.), *Towards a European Defence Market, Chaillot Paper*, n° 113, 2008, p. 42.

153 Arrêts de la Cour du 15 décembre 2009, Affaires C-284/05, 461/05, 409/05, 239/06, 372/05, 294/05, 387/05.

тужби Комисије против неколико држава чланица поводом једностраног укидања царине на увоз војне опреме, као и опреме намењене у војне и цивилне сврхе. Тужене су Италија (две пресуде), Немачка, Грчка, Финска, Шведска и Данска. Тужене државе су се у споровима позивале на одредбе члана 296 пар.1(б), наглашавајући да би плаћање увозних царина озбиљно угрозило њихове „основне безбедносне интересе“. Суд је одбацио ово становиште, истичући да „дерогација члана 296 не може бити схваћена тако да даје државама чланицама право да буду изузете од одредби уговора искључиво на основу позивања на основне безбедносне интересе“¹⁵⁴. Државе, према становишту Суда, морају да пруже доказе о неопходности преузимања мера усмерених на заштиту њихових основних безбедносних интереса. Суд је самим тим одбацио и могућност позивања на члан 296/346 приликом увоза војне опреме из трећих држава, али и опреме која може бити употребљена у војне и цивилне сврхе.¹⁵⁵

154 Arrêt de la Cour du 15 décembre 2009, Affaire C-284/05, par. 47.

155 Arrêt de la Cour du 15 décembre 2009, Affaire C-294/05, par. 53.

2. УЛОГА ЕВРОПСКЕ КОМИСИЈЕ У СЕКТОРУ НАОРУЖАЊА

Упоредо са настојањима држава чланица да заштите сектор наоружања од супранационалних тенденција, која су осим злоупотребе одредби члана 346 УФЕУ подразумевала и удаљавање Европске комисије из овог сектора кроз деловање у оквиру међувладиних органа, Европска комисија је још од 90-тих година XX века настојала да прошири овлашћења у сектору регулисања војног тржишта. Деловање Комисије у том погледу најпре је било усмерено на контролу извоза добара двоструке намене у складу са увођењем унутрашњег тржишта, а затим и на постепено образовање европског тржишта војне опреме. То је уједно значило и „превазилажење“ одредби члана 346 УФЕУ.

2.1. Европска комисија и производи двоструке намене

Производи и технологије двоструке намене представљају предмете, софтвер и технологију који се могу користити и у цивилне и у војне сврхе. С обзиром на двоструку природу ових добара, која се могу користити и у војне сврхе, па и у крајњем случају за производњу оружја за масовно уништење, државе чланице ЕУ, као извозници технологије, настојале су да контролишу извоз ових добара, балансирајући између безбедносних циљева и конкурентности њихових предузећа. Стога је било неопходно да се установи систем извозних дозвола, тј. лиценци, који би истовремено обезбедио контролу добара двоструке намене и омогућио партнерства са страним предузећима. Међутим, униформна и доследна контрола извоза ових добара суочавала се од самог почетка са чињеницом да је њено спровођење укључивало и супранационалан и међувладин ниво сарадње, с обзиром да се односила на трговинске мере које су биле саставни део трговинске политике ЕУ, као искључиве надлежности Уније, и спољне и безбедносне политике ЕУ, као искључиве надлежности држава чланица ЕУ.

У складу са овим стањем, у периоду који је претходио усвајању Лисабонског уговора, режим извоза производа двоструке намене био је регулисан правним актима који су

укључивали и комунитарни и међувладин ниво сарадње. Донета је Уредба 3381/94/ЕС од 19. децембра 1994. године¹⁵⁶ у оквиру комунитарног, првог стуба ЕУ, а затим и Одлука 94/942/CFSP, такође од 19. децембра 1994. године, усвојена у оквиру другог, међувладиног стуба сарадње.¹⁵⁷ Док је Уредба 3381/94 успоставила модалитете функционисања контроле извоза добара двоструке намене, укључујући опште дозволе за „поуздане“ земље и глобалне дозволе за одређеног извозника у односу на врсту или категорију производа које су се односиле на извоз у једну или више одређених земаља, Одлука 94/942/CFSP садржала је листу добара чији је извоз захтевао индивидуалну дозволу извоза. Циљ усвајања ових аката био је да се успостави ефикасан систем контроле добара двоструке намене након њиховог извоза из ЕУ. Овај режим требало је да представља први корак ка образовању заједничког система контроле извоза добара двоструке намене, који би био кохерентан и ефикасан. Међутим, примена ових аката показала се као комплексна, доводећи у питање ефикасност „дуалног приступа“ заснованог на различитим „стубовима“ ЕУ. Систем доношења одлука спровођен је према различитим процедурама: док су одлуке о врстама лиценци усвајане квалификованом већином, и за њихово непоштовање је био надлежан Суд правде ЕУ, одлуке о врсти производа и општим смерницама доношене су једногласно и нису могле бити предмет деловања Суда правде ЕУ.¹⁵⁸

Након мање од годину дана од усвајања овог режима извоза, Суд правде ЕУ је у пресудама *Leifer* и *Werner* утврдио да правила која се односе на ограничавање извоза производа двоструке намене у земље које нису чланице ЕУ потпадају под надлежност заједничке трговинске политике, а не спољне и безбедносне политике ЕУ. Суд је широко тумачио појам заједничке трговинске политике, подржавајући став Комисије

156 Council Regulation (EC) N°3381/94 of 19 December 1994 setting up a Community regime for the control of exports of dual-use goods, *Official Journal of European Communities*, n° L 367, 31 December 1994, p. 1.

157 Council Decision 94/942/CFSP from 19 December 1994 on the joint action adopted by the Council on the basis of Article J.3 of the Treaty on European Union concerning the control of exports of dual-use goods, *Official Journal of the European Communities*, n° L 367, 31 December 1994, p. 8.

158 Anna Giulia Micara, „Current Features of the European Union Regime for Export Control of Dual-Use Goods“, *Journal of Common Market Studies*, vol. 50, n° 4, 2012, p. 582.

да ова политика мора бити посматрана према својој природи (као мера која регулише трговинске односе). У том смислу, Суд је закључио да ЕУ има искључиву надлежност у погледу издавања лиценци за извоз, док државе чланице могу само изузетно да усвоје мере које ограничавају извоз производа двоструке намене у државе које нису чланице, из разлога јавне безбедности.¹⁵⁹ Притом је Суд појам „јавне безбедности“ такође широко тумачио, сматрајући да овај појам укључује и унутрашњу и спољашњу безбедност, да је тешко разграничити спољну и безбедносну политику, те да је постало све теже посматрати изоловано безбедност државе, будући да је повезана са безбедношћу међународне заједнице у целини.¹⁶⁰

Пресуде Суда правде ЕУ иницирале су ангажовање Комисије у правцу усвајања новог режима ЕЗ за контролу извоза добара и технологије двоструке намене. У том циљу, Комисија је 1998. године предложила модификацију уредбе 3381/94, у циљу превазилажења доношења аката у оквиру различитих стубова ЕУ и успостављања јединственог комунитарног режима контроле извоза добара двоструке намене. У складу са смерницама Комисије, Савет је 30. јуна 2000. године донео Уредбу 1334/2000 о комунитарном режиму за контролу извоза добара и технологије двоструке намене¹⁶¹, којим је успостављен јединствени комунитарни режим контроле извоза добара двоструке намене, док је одлука 94/942/CFSP од децембра 1994. године укинута, тј. њене одредбе су укључене у Уредбу 1334/2000, чији је правни основ представљао тадашњи члан 133 Уговора о ЕЗ, који се односи на заједничку трговинску политику. Овом уредбом је за поједине производе установљен режим општег комунитарног одобрења извоза. Листа производа на које се примењује овај режим предвиђена је анексима I и II Уредбе, док је за производе који нису на листи требало да се примењује режим одобрења

159 Ово изузеће било је предвиђено и Уредбом 2603/69 о успостављању заједничких правила извоза- Regulation (EEC) 2603/69 of the Council of 20 December 1969 establishing common rules for exports, *Official Journal of European Communities*, L 324, 27. 12. 1969, p. 25.

160 Anna Giulia Micara, „Current Features of the European Union Regime for Export Control of Dual-Use Goods“, *op. cit.*, p. 583.

161 Council Regulation (EC) N 1334/2000 of 22 June 2000 setting up a Community regime for the control of exports of dual-use items and technology, *Official Journal of the European Communities*, n° L 159, 30. 06. 2000, p. 1.

извоза од стране надлежних држава. Новину је представљала одредба према којој једна држава која намерава да изда дозволу за извоз производа који у току три претходне године није добио дозволу за извоз од стране једне или више држава чланица, има обавезу да консултује ту државу или државе пре издавања дозволе. Уколико би после консултација држава чланица и даље остала при одлуци да одобри извоз производа у питању, требала је о томе да информише остале државе чланице и Комисију (члан 9.3. Уредбе).

Уредба 1334/2000 омогућила је јачање позиције Комисије у односу на државе чланице, и допринела либерализацији добара двоструке намене ограничењем националних рестрикција. Исто тако, Уредба је требала да побољша сарадњу између држава чланица путем консултација, чиме би се постепено превазишао правни проблем - одсуство заједничке политике извоза. Ипак, и поред настојања да се образује „интегрисани систем“ контроле извоза добара двоструке намене, наднационална овлашћења у овој области остала су ограничена. Иако је Уредба 1334/2000 предвиђала доношење тзв. Општег одобрења извоза од стране ЕУ (EU General Export Authorizations) према трећим државама, услови коришћења ове дозволе нису били хармонизовани. Такође, државе чланице имале су овлашћење за издавање свих осталих врста дозвола (индивидуалне, глобалне, опште) које могу да покривају све остале земље одредишта осим оних наведених у Општим одобрењима извоза према трећим државама. Ове дозволе су издаване по различитим процедурама, условима и захтевима, а државе чланице су могле да уведу и додатне контроле као што је забрана или захтев за одобрење извоза робе двоструке намене за производе који нису наведени у анексима Уредбе.

У циљу превазилажења ових недостатака, Комисија је у току 2006. године усвојила комуникацију о ревизији постојећег режима контроле извоза добара двоструке намене.¹⁶² У Комуникацији се наводи неопходност побољшања безбедности кроз ефикаснији систем извозне контроле ових производа, као и потреба да државе чланице обезбеде координисани регулаторни оквир за пословање како би

¹⁶² Communication of the Commission on the review of the EC regime of controls of exports of dual-use items and technologies, COM(2006) 828 final, 18 December 2006.

промовисале међународну конкурентност, који би укључивао јасноћу система контроле режима ЕУ, смањење регулаторних оптерећења у имплементацији контроле режима извоза и олакшавање трговине унутар унутрашњег тржишта. У том смислу, Комисија је предложила четири кључне мере ради побољшања контроле извоза производа двоструке намене: 1) постизање веће јасноће, транспарентности, и у мери у којој је то могуће, поједностављење система контроле извоза производа двоструке намене; 2) обезбеђење доследне примене Уредбе ЕУ уз већу ефикасност и делотворност контрола и елиминација нарушавања конкуренције између извозника у различитим државама чланицама; 3) ограничавање регулаторних оптерећења на извознике из ЕУ, са циљем да се избегне њихово стављање у неповољан положај у односу на извознике из трећих држава и 4) смањење препрека за трговину унутар унутрашњег тржишта.¹⁶³ На основу ових препорука Комисије, у мају 2009. године, донета је нова Уредба 428/2009, која данас омогућава систем заједничких мера контроле ЕУ, заједничку листу производа двоструке намене као и координацију и сарадњу у циљу њене примене.¹⁶⁴ Постојање система заједничке контроле омогућава слободно кретање добара двоструке намене у оквиру унутрашњег тржишта ЕУ, осим када се ради о осетљивим производима који захтевају претходно одобрење и који су наведени у анексу IV Уредбе. Контрола извоза ових производа изван територије ЕУ подразумева издавање заједничких дозвола за извоз. Предвиђене су четири врсте дозвола за извоз ових производа: општа одобрења извоза од стране ЕУ (EU General Export Authorizations (EU GEAs)) за извоз у Аустралију, Канаду, САД, Нови Зеланд, Норвешку, Швајцарску и Јапан, за извоз одређених производа двоструке намене на одређене дестинације, за привремени извоз ради изложби, за телекомуникације и хемијске производе, као и за извоз након поправке или замене, затим национална општа одобрења извоза (National General Export Authorisations -NGEAs), глобалне лиценце које издају национални органи за једног извозника за више производа у

163 *Ibid.*, p. 9.

164 Council Regulation (EC) N 428/2009 of 5 May 2009 setting up a Community regime for the control of exports, transfer, brokering and transit of dual-use items, *Official Journal of the European Union*, L 134/1, 29.05. 2009, p. 1.

више земаља или крајњих корисника и индивидуалне лиценце које издају национални органи за једног извозника и могу покривати извоз једног или више производа двоструке намене једном крајњем кориснику или заступнику у трећој земљи. Нова Уредба такође проширује опсег консултација између држава чланица. Примера ради, према члану 13 Уредбе, свака држава чланица, пре издавања дозволе за извоз, има обавезу да испита сва одбијања издавања лиценци од стране других држава чланица за идентични производ, и да прво консултује државу или државе чланице у питању. Иако се коначне одлуке могу разликовати, ова процедура представља значајан инструмент у погледу усклађивања националних законодавстава.

2.2. Мере Европске комисије у циљу образовања европског тржишта војне опреме- директиве 2009/43/ЕЗ и 2009/81/ЕЗ

Осим производа двоструке намене, Комисија је настојала да прошири своја овлашћења и на друге сегменте сарадње у области наоружања, упркос отпору држава чланица али и уговорних одредби које су ограничавале њене прерогативе (члан 346 УФЕУ). У том смислу, Комисија је током 90-тих година настојала да прошири овлашћења у сектору регулисања војног тржишта. Међутим, деловање Комисије било је праћено настојањем држава чланица да заштите сектор наоружања од супранационалних утицаја, инсистирајући на сарадњи у оквиру Европске агенције за одбрану.¹⁶⁵

Активност Комисије била је заснована на становишту да сектор наоружања представља специфичну област, али област на коју се морају примењивати комунитарна правна правила, осим дерогација предвиђених чланом 346 УФЕУ. Стога се Комисија залагала за рестриктивну примену овог члана, као и на спречавање држава чланица да у потпуности изузму овај сектор од примене правила унутрашњег тржишта. Међутим, све до 2004. године, њене иницијативе биле су безуспешне,

165 Marc R. DeVore, „Organisations at war: The EDA, NATO and the European Commission“, in Nikolaos Karampekios, Iraklis Oikonomou (eds.), *The European Defence Agency. Arming Europe*, Routledge, London and New York, 2015, p. 181.

наилазећи на велики отпор држава чланица¹⁶⁶, па је Комисија прибегла индиректном приступу у циљу ширења својих овлашћења. Уместо вршења директног притиска на државе чланице, Комисија је „инструментализовала“ Суд правде ЕУ тврдећи да праксе влада држава чланица често крше одредбе члана 346 УФЕУ, те процесуирајући случајеве у којима су ова кршења била очигледна, настојећи на тај начин да изврши притисак на државе чланице.¹⁶⁷ Као последица тога, Савет ЕУ и Парламент су у области јавних набавки усвојили, у марту 2004. године, Директиву 2004/18, о координацији процедура за доделу јавних набавки радне снаге, роба и услуга.¹⁶⁸ Циљ ове директиве био је да омогући отвореност и транспарентност на тржишту војне опреме у оквиру ЕУ обезбеђењем једнаког и недискриминаторног третмана економских субјеката. На основу члана 10 Директиве, комунитарна правна правила о јавним набавкама су требала да се примењују на уговоре које додељују уговорни органи у области одбране, осим за уговоре који се односе на одредбе члана 296. Другим речима, опсег Директиве односио се на уговоре у области безбедности и одбране који се односе на набавку војне опреме, осетљиве опреме и све радове који се тичу набавке, опреме и услуга везане за ту опрему или усмерене у војне сврхе (члан 2). Такође, према члану 14 Директиве, предвиђено је да се Директива не примењује на јавне набавке које су означене као „тајне“ или „које захтевају посебне безбедносне мере“. У овом случају, државе чланице могле су бити изузете од примене комунитарних правних правила, што је значило да нису биле у обавези да поштују основна начела процедуре јавних набавки као што су транспарентност, конкуренција, једнакост третмана и одсуство дискриминације. Наведене одредбе Директиве указале су на две значајне чињенице. Прво, област одбране није аутоматски изузета од процедуре јавних набавки, што је било у складу са становиштем Суда правде ЕУ и значило је да употреба

166 Cf. Michael Blauburger, Moritz Weiss, „If you can't beat me, join me! How the Commission pushed and pulled member states into legislating defence procurement“, *Journal of European Public Policy*, vol. 20, n° 8, 2013.

167 Marc R. DeVore, „Organisations at war: The EDA, NATO and the European Commission“, *op. cit.*, p. 181.

168 Directive 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts, *Official Journal of the European Union*, L 134, 30.04. 2004, p. 114.

члана 346 УФЕУ мора бити посебно оправдана. Друго, изузеће предвиђено Директивом није се односило на цивилна добра нити на добра која нису намењена за употребу искључиво у војне сврхе. Захваљујући овој директиви, Комисија је успела да прошири своја овлашћења на јавне набавке у области одбране. Ипак, основни изазов за деловање Директиве тицао се питања у којој мери се државе чланице могу позивати на дерогацију садржану у члану 346 УФЕУ.¹⁶⁹

У исто време, Комисија је објавила тзв. „Зелену књигу“ 2004. године¹⁷⁰, у којој је предложила два начина побољшања ситуације која су се односила на члан 296/346. С једне стране, Комисија је указала на неопходност усвајања тзв. „интерпретативне комуникације“, као инструмента који би прецизно утврдио постојећу комунитарну регулативу. Ова комуникација је требала да објасни принципе утврђене од стране Суда правде о тумачењу члана 346. С друге стране, Комисија је истакла да је неопходно увести нову правну регулативу која би се односила на набавку војне опреме, тј. која би имала за циљ координацију процедура јавних набавки у војном сектору. У складу са предлозима садржаним у Зеленој књизи, Комисија је 2006. године усвојила Интерпретативну комуникацију о члану 296¹⁷¹, у којој се наводи да сектор одбране у ЕУ остаје подељен на националном нивоу, и да ова фрагментација представља главну препреку сарадњи и конкуренцији унутар ЕУ, условљавајући додатне трошкове и негативан утицај на индустријску и технолошку базу ЕУ у области наоружања као и на напоре држава чланица да на адекватан начин опреме војне снаге.¹⁷² Значајну улогу у фрагментацији тржишта одбране има процедура јавних набавки, с обзиром да је један део овог тржишта изузет од правила унутрашњег тржишта и подређен националним прописима који се значајно разликују. Према Комисији,

169 Tom Dyson, Theodore Konstadinides, *European Defence Cooperation in EU Law and IR Theory*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2013, p. 95.

170 European Commission, Green Paper, Defence Procurement, COM (2004) 608 final, 23. 09. 2004.

171 European Commission, Interpretative Communication on the application of Article 296 of the Treaty in the field of defence procurement, COM(2006)779 final, 7 December 2006.

172 Видети: Дејана Вукчевић, „Дерогација правила унутрашњег тржишта ЕУ у области наоружања“, *op. cit.*, стр. 271-288.

кључни фактор у процесу фрагментације представља члан 296, с обзиром да је његова примена „проблематична“ и да се разликује значајно од једне до друге државе. Комисија се у овом документу осврће и на одредбе Директиве 2004/18, која је „неприлагођена“ за набавку војне опреме, јер не узима у обзир специфичност овог сектора. Као последица овог стања, многе државе чланице нису примењивале директиву 2004/18, чак и онда када нису успуњени услови које предвиђа члан 296/346. Комисија је у Комуникацији усвојила рестриктивно тумачење члана 296/346, сматрајући да се дерогације предвиђене овим чланом односе само на одређене ситуације и да не могу бити предмет широког тумачења. Дакле, према Комисији, члан 296/346 се односи на производњу или трговину оружја, муниције и ратног материјала, који су садржани у листи Савета из 1958. године, али они нису аутоматски изузети од правила унутрашњег тржишта, већ само уколико се тичу основних безбедносних интереса држава чланица. Стога је Комисија заузела став да као „чувар“ Уговора о ЕУ има право да врши проверу неопходних услова за изузеће на основу члана 296, те да државе чланице, на њен захтев, требају да пруже све потребне информације о заштити својих безбедносних интереса. Државе чланице су различито реаговале на усвајање Интерпретативне комуникације Комисије. Француска, Велика Британија, Немачка, Шведска и Холандија начелно су „поздравиле“ објављивање Зелене књиге и Интерпретативне комуникације, сматрајући их као значајан корак у даљем развоју европског тржишта војне опреме, али су истовремено биле резервисане око опсега овлашћења Комисије у овој области, сматрајући да је међувладин оквир сарадње (Европска агенција за одбрану) најпоседнији за остварење овог циља.¹⁷³ Међувладину сарадњу су нарочито истицале Француска и Велика Британија, које су се притом позивале на одредбе члана 17 Уговора из Амстердама, који је предвиђао да ће постепено успостављање заједничке безбедносне политике бити подржано сарадњом у области наоружања, „у оној мери у којој државе чланице сматрају одговарајућом“.

173 Johanna Strikwerda, „Sovereignty at stake? The European Commission’s proposal for a Defence and Security and Procurement Directive“, *European Security*, vol. 26, n°1, 2017, p. 21.

Након усвајања Интерпретативне комуникације о члану 296, Комисија је 2007. године покренула иницијативу под називом „Пакет европске одбране“ (European Defence Package), са циљем побољшања функционисања европског тржишта војне опреме. Полазећи од става да је ризик од извоза војних добара у оквиру ЕУ низак, овај „пакет“ Комисије имао је за циљ да олакша и поједностави правила која се примењују на европско тржиште војне опреме. У том циљу, на иницијативу Комисије, Савет и Парламент усвојили су две директиве у циљу побољшања економске ефикасности војног сектора. Нови регулаторни оквир требао је да смањи административне тешкоће са којима су се суочавала војна предузећа и националне владе услед недостатка координације између режима контроле извоза. Такође, циљ Комисије био је и да спречи спровођење протекционистичке политике влада држава чланица у области набавке војне опреме.¹⁷⁴

Прва од две усвојене директиве, Директива 2009/43/ЕЗ односи се на поједностављивање услова трансфера војних производа унутар ЕУ.¹⁷⁵ С обзиром да државе чланице имају различите законе о контроли извоза војних производа, који често ометају производни процес, као и да постоји одсуство формалне разлике између трансфера унутар ЕУ и извоза у треће државе, циљ директиве је да олакша процедуре система издавања лиценци, а да притом не угрози контролу држава чланица над њиховим битним безбедносним интересима.¹⁷⁶ Усвајање директиве је уз Заједничку позицију Савета 2008/944 из 2008. године требало да представља регулаторни оквир за област извоза оружја. Док је Директива усмерена на проток оружја унутар ЕУ, Заједничка позиција 2008/944 регулише извоз оружја изван граница ЕУ.

Циљ Директиве 2009/43/ЕЗ је да одговори на два изазова који, према Комисији, ометају конкурентност европских војних компанија и доприносе фрагментацији европског тржишта

174 Luc Mampaey, Virginie Moreau, Yannick Quéau, Jihan Seniora, „Study on the implementation of Directive 2009/43/EC on transfers of defence-related products“, GRIP Final Report, 2014, p. 6.

175 Directive 2009/43/EC of the European Parliament and of the Council of 6 May 2009 simplifying terms and conditions of transfers of defence-related products within the Community, *Official Journal of the European Union*, L 146, 10. 06. 2009, p. 1.

176 Дејана Вукчевић, *Европска унија као стратешки актер. Теорија и пракса безбедносне и одбрамбене политике ЕУ*, Институт за политичке студије, Београд, 2013, стр. 348.

одбране. С једне стране, ради се о протекционистичком ставу држава чланица у погледу набавке војне опреме, и са друге стране, о недостатку координације између националних режима извоза и ограничења везаних за трансфер производа намењених у војне сврхе на територијама држава чланица. Наглашавајући да национални законски прописи нарушавају унутрашње тржиште те да отежавају иновације, индустријску сарадњу и конкурентну способност европске војне индустрије, директива има за циљ да успостави поједностављен, флексибилан и усаглашен систем контроле трговине војних добара унутар ЕУ. На тај начин, ова трговина постала би део либерализованог унутрашњег тржишта ЕУ. Иницијатива Комисије је, у том погледу, била усмерена на становиште да трговина војних добара унутар ЕУ не може више бити сагледава као извоз тј. увоз већ као трансфер добара. У том смислу, Директива предвиђа издавање лиценци тј, претходног одобрења за трансфер војних производа унутар ЕУ. Предвиђене су три врсте лиценци: опште, глобалне и индивидуалне лиценце. Опште лиценце издају државе чланице и оне омогућавају добављачима на територији те државе да без ограничења у погледу количине или износа и без претходног одобрења обављају трансфер војне опреме наведене у лиценци ка једној или више категорија адресата који се налазе у другој држави чланици. Њихов циљ је дакле, да омогуће уклањање административних баријера везаних за прекомерну употребу индивидуалних лиценци за пренос производа у оквиру ЕУ који се не сматрају „проблематичним“. Опште лиценце треба да промовишу учешће малих и средњих предузећа у ланцу снабдевања системских интегратора у другим државама чланицама. Све компаније имају право да користе опште лиценце уколико испуњавају услове наведене у лиценци и уколико њихов производ одговара листи производа наведеној у лиценци. Што се тиче држава чланица, оне имају слободу да одреде који производи испуњавају услове за различите врсте лиценци и да утврде услове за њихово добијање. Глобалне лиценце се одобравају на захтев добављача и њима се добављач овлашћује да без органичења у погледу количине или износа, и без захтева за тражењем одобрења за сваку трансакцију, врши пренос једне или више категорија војних производа наведених у глобалној лиценци ка адресатима који се налазе на територији

једне или више држава чланица. Коначно, индивидуалне дозволе се издају на захтев индивидуалних добављача и омогућавају трансфер одређене количине војне опреме ка коначном примаоцу. Директивом су такође предвиђена и одређена изузећа од издавања лиценци у следећим случајевима: када се ради о трансферу у оквиру програма сарадње у области наоружања, испорукама међународних организација за њихове мисије, трансфера у циљу репарације, одржавања или изложби, случајевима у којима је добављач или прималац јавна институција или део оружаних снага, као и за трансфере који се односе на хуманитарну помоћ у случају катастрофа.¹⁷⁷ Директивом су успостављени и механизми узајамног поверења између држава чланица, као и између држава чланица и компанија, нарочито у погледу обавезе вођења евиденције за добављаче, издавања сертификата за примаоце и могућности повезивања преноса са извозним ограничењима. У том циљу, направљена је разлика између преноса који се односе на војне производе унутар ЕУ и извоза који обухватају испоруку тих производа у треће земље.

Одредбе Директиве 2009/43 предвиђају, дакле, уклањање транзитних и увозних дозвола за пренос производа унутар ЕУ, као и поједностављење царинских процедура. Ипак, државе овим одредбама нису лишене овлашћења да остварују одређени степен контроле у овој области, превасходно у случајевима јавног реда или јавне безбедности, посебно у погледу безбедности у саобраћају. Примера ради, Мађарска и Немачка су задржале процедуре одобрења уласка за одређене категорије производа, док је Холандија увела систем претходног обавештавања о преносу робе.¹⁷⁸ Циљ Директиве је замена досадашњег система појединачних лиценци, које су биле неопходне за сваки производ намење војној употреби, са општим и глобалним лиценцама, које би покривале више трансакција. Ипак, извоз војних добара у земље изван ЕУ није покривен овом Директивом, и на њу се примењују одредбе Заједничке позиције у оквиру ЗСБП (2008/944). Исто тако, имплементација Директиве није се одвијала без

¹⁷⁷ Члан 4.2. Директиве 2009/43/ЕЗ.

¹⁷⁸ Jihan Seniors, „Transferts intra-communautaires des produits liés à la défense. Un an de mise en oeuvre de la Directive“, *Note d'Analyse*, GRIP, Bruxelles, 2013, p. 4.

тешкоћа, праћених превасходно кашњењем држава у њеном спровођењу.¹⁷⁹ Такође, иако Директива има за циљ образовање униформног система за издавање дозвола унутар ЕУ, још увек постоје значајне разлике међу државама чланицама у том погледу, и оне остају искључиво надлежне у погледу процене и издавања лиценци за пренос оружја унутар ЕУ. Ипак, смернице садржане у Директиви представљају први корак ка „обликовању“ националних система извоза оружја у правцу европеизованог система издавања дозвола.

Усвајање друге директиве, 2009/81/ЕЗ, која се односи на набавке у сектору одбране, није се одвијало без тешкоћа. Државе чланице чланица су захтевале да се о овој материји усвоје правни акти у оквиру „другог“ стуба, тј. у оквиру међувладине сарадње. Међутим, притисак који је Комисија вршила на државе чланице подизањем тужби пред Судом правде ЕУ у погледу злоупотребе члана 346 УФЕУ, приморао је владе држава чланица да преговарају о будућој директиви.¹⁸⁰ Коначно, Савет и Парламент су у јулу 2009. године усвојили директиву 2009/81/ЕЗ о координацији процедура за набавку одређене радне снаге, роба и услуга од стране уговорних органа или тела у области одбране и безбедности.¹⁸¹ Циљ директиве је да се обезбеди нови правни оквир који ће допринети смањењу позивања држава на члан 346 УФЕУ и на члан 14 Директиве 2004/18. Директива се заснива на неопходности увођења транспарентности, једнакости третмана и одсуства дескриминације у сектору безбедности и одбране, уз истовремено неугрожавање легитимних безбедносних интереса држава чланица. Члан 1 Директиве 2009/81/ЕЗ предвиђа њену примену на набавке у домену одбране (војна опрема), и безбедности (осетљиви материјали који нису војне

179 Према појединим ауторима, до краја јуна 2012. године, седам држава чланица је каснило у процесу пуне имплементације Директиве (Белгија, Данска, Финска, Италија, Луксембург, Румунија и Пољска) - Jihan Seniora, „Transferts intra-communautaires des produits liés à la défense. Un an de mise en oeuvre de la Directive“, *op. cit.*, p. 2.

180 Marc R. DeVore, „Organisations at war: The EDA, NATO and the European Commission“, *op. cit.*, p. 181.

181 Directive 2009/81/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 on the coordination of procedures for the award of certain works contracts, supply contracts and service contracts by contracting authorities or entities in the fields of defence and security and amending Directives 2004/17/EC and 2004/18/EC, *Official Journal of the European Union*, L 216, 20.8.2009, p. 76.

природе), које додељују национални органи на унутрашњем тржишту ЕУ. Према Директиви, процедура јавних набавки у овим областима убудуће мора да поштује заједничке прописе јавних набавки, нарочито прописе о јавности и транспарентности, те недискриминаторне критеријуме за селекцију кандидата. Значај Директиве огледа се у томе што предвиђа да сектор одбране и званично буде означен као део јединственог тржишта, на који се примењују комунитарни прописи у набавци оружја, муниције и ратног материјала. Међутим, као и до сада, државе чланице се могу позвати на дерогацију садржану у члану 346 како би избегле примену комунитарних правних правила, уколико сматрају да би њихови основни безбедносни интереси били угрожени.

Директива 2009/81 представља први супранационални правни акт који интегрише трговину и производњу војне опреме и услуга, замењујући праксу појединачних тендерских акција приликом преговарања са јавним стандардним оперативним процедурама набавке војне опреме.¹⁸² Такође, Директива омогућава прилагођен систем набавке опреме који ће омогућити државама чланицама да заштите њихове безбедносне интересе без позивања на одредбе члана 346 УФЕУ, што ће омогућити боље усклађивање са одребама комунитарног права везаним за унутрашње тржиште са циљем стварања конкурентног европског тржишта војне опреме и јаке индустријске и технолошке базе наоружања.¹⁸³ Крајњи циљ ове директиве је да се омогући укљанање свих трговинских баријера како би тржиште војне опреме функционисало као комерцијално тржиште. Ипак, имплементација Директиве није се одвијала без тешкоћа. Упркос року од две године који су државе чланице имале на рапослагању у циљу имплементације одредби Директиве у националне законске оквире, многе од држава чланица нису поштовале овај рок. У складу са чланом 258 УФЕУ, Комисија је започела прекршајни поступак против

182 Michael Blauburger, Moritz Weiss, „If you can't beat me, join me! How the Commission pushed and pulled member states into legislating defence procurement“, *op. cit.*, p. 1125.

183 Katharina Weiner, „Towards European Preferences? Implications of Directive 2009/81/EC on Domestic Preferences in Defence Procurement“, *The Procurement Lawyer*, vol. 47, n° 3, 2012, p. 16.

23 државе чланице слањем писмених обавештења.¹⁸⁴ У септембру 2012. године, Комисија је затражила од Суда правде ЕУ да уведе дневне новчане казне за четири државе чланице (Холандија, Луксембург, Пољска, Словенија) све до потпуне имплементације Директиве.¹⁸⁵ Коначно, имплементација Директиве у свим државама чланицама окончана је у марту 2013. године. Такође, у складу са чланом 73 Директиве, Комисија је у новембру 2016. године објавила извештаје о имплементацији и евалуацији Директива 2009/81 и 2009/43.¹⁸⁶ Према овим извештајима, две директиве су усклађене са потребама, али постоји „неискоришћени потенцијал“ правила набавке војне опреме, те је потребна „ефективна примена“ обе директиве. Први корак у том правцу, према мишљењу Комисије, представља тумачење специфичних дерогација у оквиру директива, које би укључивало покретање прекршајних поступака против држава чланица које настављају да крше одредбе директива.

Поједини аутори истичу да имплементација две директиве Комисије није значајније утицала на успостављање европског тржишта војне опреме. Државе чланице су наставиле да се позивају на изузећа садржана у члану 346 УФЕУ, укључујући протекционистичку праксу издавања лиценци и набавке домаће војне опреме.¹⁸⁷ Такође, Европска агенција за одбрану је утврдила да је током 2014. године 77,9% од свих војних набавки обављено на националном нивоу, док је Европски парламент у извештају из 2015. године истакао да је директива 2009/81/ЕЗ фаворизирана за набавке које се односе на услуге и опрему мање стратешке важности, док је већина војних

184 Hélène Masson, K evin Martin, „The Directive 2009/81/EC on Defence and Security Procurement under Scrutiny“, *Recherches&Documents*, n o 3, 2015, p. 16.

185 European Commission, Press Release, „The Commission asks Court of Justice to fine Poland, The Netherlands, Luxembourg and Slovenia for not implementing defence procurement rules“, 27.09. 2012, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_12_1020, 21/09/2019.

186 European Commission, Report to the European Parliament and the Council on the implementation of Directive 2009/81/EC on public procurements in the fields of defence and security, to comply with article 73(2) of that Directive, 2016, COM(2016) 762 final, Brussels, 30. 11.2016. Такође: European Commission, Commission Staff Working Document – Evaluation of Directive 2009/81/EC on public procurement in the fields of defence and security, SWD(2016) 407 final, Brussels, 30. 11.2016, као и European Commission, Commission Staff Working Document, „Evaluation of the Transfers Directive“, SWD (2016) 398 final/2, Brussels, 07.12. 2016.

187 Steven Blockmans, „The EU’s modular approach to defence integration: an inclusive, ambitious and legally binding PESCO?“, *Common Market Law Review*, vol. 55, n o6, 2018, p. 1798.

уговора који су имали структурални ефекат на индустријску и технолошку базу наоружања нотификована уз заобилажење Директиве.¹⁸⁸

Деловање Комисије у области политике наоружања није било ограничено само на усвајање Директива 2009/81 и 2009/43. У циљу образовања што конкурентнијег европског тржишта војне опреме, Комисија је у септембру 2013. године усвојила Комуникацију усмерену ка компетитивнијем и ефикаснијем безбедносном и одбрамбеном сектору.¹⁸⁹ Ова иницијатива Комисије „поздрављена“ је на састанку Европског савета у децембру 2013. године, када је предложено образовање тзв. *roadmap-a* за имплементацију ове комуникације, која би укључивала сарадњу и Европске агенције за одбрану и Високог представника за спољне послове и безбедносну и одбрамбену политику.¹⁹⁰

2.3. Ка комунитаризацији политике наоружања- нове иницијативе у правцу супранационализације политике наоружања

Европски савет из децембра 2013. године представљао је прекретницу у даљем развоју безбедносне и одбрамбене политике ЕУ и јачању европске одбрамбене индустрије. У закључцима Европског савета истакнуто је да је неопходно побољшати развој капацитета и омогућити јачање европске одбрамбене индустрије. У том циљу, истакнуто је да европско тржиште војне опреме треба да буде засновано на отворености, једнаком третману и могућностима, као и на транспарентности свих европских добављача.¹⁹¹ Након усвајања Глобалне стратегије ЕУ (EU Global Strategy- EUGS) у јуну 2016. године, покренут је низ нових иницијатива на нивоу ЕУ у циљу јачања сарадње држава чланица и области безбедности и одбране,

188 European Parliament, Directorate General for External Policies, “The impact of the ‘defence package’ Directives on European defence”, June 2015.

189 Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *Towards a more competitive and efficient defence and security sector*, COM(2013)542 final, 24. 09. 2013.

190 European Council, 19-20 December 2013, Conclusions, Brussels, 20 December 2013, p. 8, https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/140245.pdf, 03/07/2019.

191 *Ibid.*

укључујући и јачање политике наоружања у оквиру ЕУ. Нове иницијативе укључивале су значајне улоге како Европске комисије, тако и Европске агенције за одбрану. У циљу имплементације Глобалне стратегије ЕУ, Висока представница ЕУ је у новембру 2016. године представила Имплементациони план о безбедности и одбрани (Implementation plan on security and defence - IPSD)¹⁹², који предвиђа „нови ниво амбиције“, тј. јачање Уније у области безбедности и одбране, како би ЕУ могла ефикасно да делује у складу са новим претњама и изазовима, уз одговарајуће структуре и капацитете који ће „пружити већу сигурност њеним грађанима“. У том смислу, предвиђена су три приоритета који треба међусобно да се јачају. Најпре, истакнута је потреба за развојем капацитета ЗБОП-а у циљу одговора на спољне конфликте и кризе на интегрисан начин, у свим фазама конфликта, укључујући превенцију сукоба. Затим, указано је на неопходност јачања способности ЗБОП-а да систематски допринесе отпорности и стабилизацији партнерских држава које се опорављају од сукоба или нестабилности. На тај начин допринело би се и јачању способности ЗБОП-а да изгради одговарајуће капацитете код партнерских држава, посебно када је реч о мисијама у оквиру безбедносног сектора. Коначно, приоритет је дат заштити ЕУ и њених грађана уз допринос ЗБОП-а, кроз повезаност спољне и унутрашње безбедности.

У складу са Имплементационим планом о безбедности и одбрани, покренуте су иницијативе ка јачању капацитета ЗБОП-а и политике наоружања ЕУ. Европски савет је у децембру 2016. године позвао Високу представницу ЕУ да поднесе предлоге о развоју нових иницијатива у области ЗБОП-а, укључујући развој цивилних капацитета, као и образовање тзв. Координисаног годишњег прегледа у области одбране (Coordinated Annual Review on Defence- CARD) и сталне структурне сарадње (Permanent Structured Cooperation- PESCO).¹⁹³ Насупрот овим иницијативама које су спроведене у оквиру међувладине сарадње, деловање Европске комисије било је

192 High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy, Vice-President of the European Commission, and Head of the European Defence Agency, Implementation Plan on Security and Defence, 14392/16, Brussels, 14 November 2016, https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/eugs_implementation_plan_st14392.en16_0.pdf, 12/09/2019.

193 European Council, Brussels, 15 December 2016, Conclusions, EUCO 34/16, p. 4, <https://www.consilium.europa.eu/media/21929/15-euco-conclusions-final.pdf>, 07/02/2019.

усмерено на образовање механизма који би обезбедио подршку инвестицијама везаним за заједничка истраживања и развој војне технологије и опреме. Захваљујући деловању Комисије, образован је тзв. Европски фонд за одбрану (European Defence Fund- EDF). Наиме, конкурентност једне војне индустрије у великој мери условљена је истраживачким пројектима који омогућавају овладавање савременим технологијама и њихову примену. Традиционално, истраживање у области одбране обухвата истраживање и развој (R&D) и истраживање и технологију (R&T). Истраживање и развој кључни је показатељ војне супериорности једне државе, будући да показује степен овладавања савременим технологијама. Овај сектор је углавном финансиран од стране држава, које компанијама одобравају кредите. Током Хладног рата, значајан проценат у области истраживања и развоја одлазио је на домен одбране: у САД-у више од 50%, у Француској између 30 и 40%, а у Великој Британији између 35 и 40%. Након Хладног рата, међутим, у европским државама долази до смањења инвестиција у области војног 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 на уштрб средстава неопходних за улагање у истраживање и развој. Тако присуствујемо парадоксалној ситуацији: док брзи развој науке и технологије данас условљава повећање издатака у истраживање и развој, смањују се средства у овој области. Смањење улоге државе у развоју војног истраживања и развоја остварује се како на нивоу финансирања, тако и на нивоу реализације. На нивоу финансирања, ограничена улога државе у финансирању истраживања и развоја доводи до немогућности да се утиче на правац развоја у области иновација у корист потреба држава чланица ЕУ. Ова ситуација доводи, с једне стране, до смањења способности интегрисања технолошке иновације у опрему, а с друге стране, до асиметрије у преговорима на тржишту наоружања у корист предузећа које све више овладавају савременим технологијама.¹⁹⁴ Улагања предузећа у сектор истраживања и развоја су, пре свега,

¹⁹⁴ 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.

везана за профит и брзи резултат, што обично није у складу са развојем дугорочних програма. На нивоу реализације, смањење улоге државе доводи до дубоких промена у области војног истраживања и развоја. Док је раније пракса подразумевала да се реализација истраживања и развоја у области одбране повери министарствима одбране или јавним институцијама блиским држави¹⁹⁵, сада држава захтева од предузећа да преузму на себе реализацију војног истраживања и развоја.

Смањење средстава у области војног истраживања и развоја доводи до смањења конкурентности европских предузећа и самим тим до смањења конкурентности европске индустрије наоружања. Овакво стање доводи у питање одржавање технолошких капацитета неопходних за очување аутономности како на националном нивоу, тако и на нивоу ЕУ. Без улагања у истраживање и развој, државе чланице су приморане да набављају војну опрему код других произвођача, што се одражава и на развој индустријске и технолошке базе наоружања, и на стратешку аутономију ЕУ. Отуда и неопходност улагања у истраживање и развој на нивоу ЕУ. Ипак, не ради се само о повећању финансирања у области истраживања и развоја, већ и о ефикаснијем коришћењу постојећих ресурса, у циљу смањења дуплирања трошкова у овој области, посебно када је реч о развоју нових система оружја.

Значајан корак у том правцу представља иницијатива Комисије о образовању Европског фонда за одбрану. У новембру 2016. године, Комисија је покренула иницијативу под називом Акциони план за европску одбрану (European Defence Action Plan- EDAP), са циљем образовања Европског фонда за одбрану као значајног инструмента у развоју војних капацитета у оквиру безбедносне и одбрамбене политике ЕУ и јачања европске војне индустрије у целини.¹⁹⁶ У току 2017. године, Комисија је донела Комуникацију о образовању Европског фонда за одбрану. Према овом документу, циљ Фонда је да обезбеди подршку инвестицијама везаним за заједничка истраживања и заједнички развој војне технологије

¹⁹⁵ Ова пракса је посебно карактеристична за САД, Француску и Велику Британију.

¹⁹⁶ European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Region, European Defence Action Plan, COM(2016) 950 final, Brussels, 30.11. 2016.

и опреме. Дугорочно, Фонд је замишљен као инструмент за јачање конкурентности и иновативности европске одбрамбене технолошке и индустријске базе наоружања. У том смислу, предвиђено је да Фонд има две димензије (тзв. „прозоре“) који би били комплементарни али различити у погледу правне структуре и буџетских извора.¹⁹⁷ Једна димензија, усмерена на истраживање (тзв. *research window*) односи се на финансирање заједничких истраживања у области иновативних војних технологија, као што су електроника, роботика, метаматеријали и енкриповани софтвери. Пројекти које би Фонд финансирао, а који могу да укључују и пројекте који су развијени у оквиру сталне структурне сарадње (PESCO)¹⁹⁸, биће одабрани на основу приоритета у области капацитета, које ће бити договорене између држава чланица.¹⁹⁹ У том смислу, Комисија је предложила да се из буџета ЕУ издвоји 25 милиона евра за истраживање у области одбране за 2017. годину, а предвиђено је да овај износ може да износи и до 90 милиона евра до 2020. године. У оквиру вишегодишњег финансијског оквира ЕУ (Multiannual Financial Framework-MFF) који би требао да буде усвојен после 2020. године, предвиђа се оснивање тзв. наменског програма за истраживање у области одбране, за који би се издвајала средства од 500 милиона евра годишње. Што се тиче друге димензије Европског фонда за одбрану (тзв. *sarability window*), она би финансијски омогућавала државама чланицама да заједнички купују одређене производе како би смањили трошкове, а на основу договора између држава чланица које би желеле да поседују сопствену технологију и опрему. Примера ради, државе чланице могу заједнички да улажу у технологију везану за беспилотне летелице, или да заједнички купују хеликоптере како би умањили трошкове. На основу студије Комисије о процесу издатака, предвиђено је издвајање до 5 милијарди евра у ове сврхе.²⁰⁰ Иако ће финансијски доприноси углавном долазити од држава чланица, буџет ЕУ тј. Европски фонд за одбрану ће подстицати сарадњу

197 European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Region, Launching the European Defence Fund, COM (2017) 295 final, Brussels, 07.06.2017, p. 4.

198 Видети о томе даље у тексту.

199 European Commission, Launching the European Defence Fund, *op. cit.*, p. 4.

200 *Ibid.*, p. 5.

у области одбране смањењем ризика у ранијим фазама циклуса индустријског развоја.

Европски фонд за одбрану треба да допринесе образовању јаке, конкурентне и иновативне одбрамбене индустријске и технолошке базе наоружања, и да постепено доведе до интегрисаног европског тржишта одбране, упоредо са применом Директива 2009/43/ЕЗ и 2009/81/ЕЗ. Овај циљ подразумева не само подстицање конкурентности, ефикасности и иновација у области европске војне индустрије, већ и подржавање заједничких акција и прекограничне сарадње између правних субјеката у ЕУ, укључујући средња и мала предузећа, као и боље искоришћености индустријског потенцијала иновација, истраживања и технолошког развоја, чиме би се омогућила стратешка аутономија Европске уније.

Европским фондом за одбрану управља тзв. Координациони одбор, који окупља Комисију, Високог представника за ЗСБП, Европску агенцију за одбрану и, уколико је потребно, представнике индустрије. У мају 2018. године, Европска комисија и Европска агенција за одбрану су потписале тзв. Delegation Agreement, тј. уговор о преносу овлашћења, којим је Агенцији омогућено да управља процесом утврђивања тзв. Припремне акције о истраживању у области одбране (Preparatory Action on Defence Research- PADR).²⁰¹ У складу са одредбама Комуникације Комисије о оснивању Фонда из 2017. године, предвиђен је нацрт предлога, у току 2018. године, наменског програма за истраживање у области одбране, како би постао оперативан до 2021. године. У јуну 2018. године, Европска комисија је израдила Предлог о формирању наменског програма за истраживање у области одбране, који би био финансиран од стране Европског фонда за одбрану у периоду од 2012. до 2027. године.²⁰² Предвиђено је да се за овај период из буџета ЕУ издвоје финансијска средства за Европски фонд за одбрану у износу од 13 милијарди евра,

201 European Defence Agency, „Commission and EDA sign Delegation Agreement for Preparatory Action on Defence Research“, Brussels, 31 May 2018, <https://www.eda.europa.eu/info-hub/press-centre/latest-news/2017/05/31/commission-and-eda-sign-delegation-agreement-for-preparatory-action-on-defence-research>, 06/06/2019.

202 European Commission, Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing the European Defence Fund, COM(2018) 476 final, 2018/0254 (COD), Brussels, 13.6.2018.

од чега би 4,1 милијарде евра било усмерено на активности у области истраживања а 8,9 милијарди евра на активности развоја.²⁰³

Упоредно са овом значајном иницијативом, предвиђене су и две значајне иницијативе на нивоу међувладине сарадње. Европски савет је у децембру 2016. године позвао Високу представницу ЕУ да поднесе предлоге о развоју нових иницијатива у области ЗБОП-а, укључујући развој цивилних капацитета, као и образовање тзв. Координисаног годишњег прегледа у области одбране (Coordinated Annual Review on Defence- CARD).²⁰⁴ Циљ CARD-а је подстицање постепене синхронизације и међусобног прилогођавања националних циклуса планирања и праксе развоја капацитета у државама чланицама, како би се омогућила систематичнија сарадња држава чланица у области одбране. У том смислу, Европска агенција за одбрану је у сарадњи са Европском службом за спољне послове утврдила смернице за функционисање овог механизма, па је на основу ових смерница Савет ЕУ 18. маја 2017. године²⁰⁵ усвојио модалитете за успостављање CARD-а, заснованих на процедури тзв. „*trial run*“-а који је започет у јесен 2017. године у трајању од две године. Процес је подељен у неколико фаза. У првој фази тзв. „*trial run*“-а, Европска агенција за одбрану је у својству „секретаријата CARD-а“ сакупљала податке о војним издацима држава чланица и њиховим капацитетима. На основу ових података, израђен је документ под називом CARD Initial Information, који је послужио као основа за следећу фазу, фазу билатералног дијалога између Европске агенције за одбрану са сваком државом чланицом понаособ, након чега је уследила тзв. CARD Aggregated Analysis, која је представљала укупне издатке за одбрану, као и учешће држава чланица у ЗБОП-у и другим мултинационалним операцијама, са циљем да се промовише већа кохерентност између националних напора за планирање одбране и развоја

203 *Ibid.*, p. 23.

204 European Council, Brussels, 15 December 2016, Conclusions, EUCO 34/16, p. 4, <https://www.consilium.europa.eu/media/21929/15-euco-conclusions-final.pdf>, 07/02/2019.

205 Council conclusions on security and defence in the context of the EU Global Strategy, Document 9178/17, Brussels, 18 May 2017, <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-9178-2017-INIT/en/pdf>, 12/10/2019.

капацитета.²⁰⁶ Коначно, CARD Report представља кључне резултате и закључке, као и будуће препоруке.

Друга значајна иницијатива која се односи на развој капацитета у области безбедносне и одбрамбене политике ЕУ представља одлука Савета ЕУ о сталној структурној сарадњи (Permanent Structured Cooperation- PESCO) из 2017. године.²⁰⁷ Одредбе о овом облику сарадње уведене су већ у Лисабонском уговору чланом 42(6) Уговора о ЕУ. Према одредбама овог члана, „оне државе чланице чији војни капацитети испуњавају више критеријуме и које су, с обзиром на највише захтеве који се постављају пред мисијама, ушле у међусобно чвршће обавезе, успостављају сталну сарадњу у оквиру Уније“. Овај облик сарадње имао је за циљ институционализацију дотадашње праксе која је постојала међу неким државама чланицама, у циљу будуће реализације ове сарадње у оквиру ЕУ, а уз подршку осталих држава чланица.

Чланом 46 Уговора о ЕУ предвиђена је и процедура успостављања сталне сарадње. Државе које су желеле да установе сталну сарадњу морају о томе да обавесте Савет и Високог представника Уније за спољне послове и безбедносну политику. У року од три месеца од тог обавештења, Савет, квалификованом већином и после консултација са Високим представником, има обавезу да донесе одлуку о успостављању сарадње и утврђује листу држава учесница у тој сарадњи. Такође, утврђена је и процедура евентуалног проширења сталне сарадње на друге државе чланице. Свака држава која касније жели да приступи овој сарадњи, обавештава о томе Савет, који одлучује квалификованом већином о учешћу нове чланице у структурној сарадњи. Само државе учеснице ове сарадње имају том приликом право гласа. Предвиђена је и могућност искључења државе која не испуњава критеријуме које захтева стална структурна сарадња. Том приликом, Савет доноси одлуку квалификованом већином. Занимљиво је да се све одлуке и препоруке везане за структурну сарадњу, осим

206 Roland Van Reybroeck, „What’s in the CARDS?“, *Security Policy Brief*, No, 103, February 2019, <http://aei.pitt.edu/97380/1/SPB103.pdf>, 13/10/2019.

207 Council Decision (CFSP) 2017/2315 of 11 December 2017 establishing permanent structured cooperation (PESCO) and determining the list of participating Member States, *Official Journal of the European Union*, L 331, 14.12.2017, p. 57.

горе наведених које се односе на процедуру чланства, доносе једногласно, што потврђује и члан 46(6) Уговора о ЕУ.

Иако амбициозно замишљена, стална структурна сарадња није активирана све до децембра 2017. године, када је донета одлука Савета ЕУ о успостављању сталне структуре сарадње. Због чега је стална структурна сарадња установљена тек крајем 2017. године? Првобитно, са увођењем одредби у Лисабонски уговор, стална структурна сарадња замишљена је као средство за образовање „Европе у две брзине“, са државама предводницама које поседују значајне војне капацитете. Ова сарадња би омогућила државама учесницама да „заобиђу“ област политичког одлучивања, јер би оне биле предводнице (*avant-garde*) будућих мисија, и самим тим не би биле условљене претходним одобрењем од стране свих држава у области доношења одлука. Почетна замисао је, дакле, била да ова сарадња буде ефикасно средство за мисије управљања кризама. У том смислу, Лисабонским уговором није одређен ни минималан број држава које би биле учеснице ове сарадње, нити је прецизирано како ће бити утврђени „високи критеријуми“ држава учесница.²⁰⁸ Француска је у том периоду предложила да минимално шест држава учествује у структурној сарадњи (Француска, Велика Британија, Немачка, Италија, Шпанија и Пољска), које ће бити у обавези да троше 2% друштвеног бруто производа на одбрану, али овај предлог није усвојен пошто је имао превише „ексклузивну“ конотацију.²⁰⁹

Француска и Немачка дале су пресудан подстицај „оживљавању“ концепта сталне структурне сарадње и његовој конкретизацији. Међутим, у исто време, сведоци смо различитих перцепција Француске и Немачке око покретања ове сарадње. Париз је првобитно заговарао идеју о „амбициозној“ сталној структурној сарадњи, која би укључивала само државе чланице који би биле војно кредибилне да у кратком периоду предузимају војне операције ЕУ. Ипак, као што је раније наведено, ова иницијатива није била прихваћена од стране других држава због своје „ексклузивне“ конотације. Отуда је Француска

208 Видети: Дејана Вукчевић, *Европска унија као стратешки актер. Теорија и пракса безбедносне и одбрамбене политике ЕУ, op. cit.*, стр. 144-145.

209 Marise Cremona, „Enhanced Cooperation and the Common Foreign and Security and Defence Policies of the EU“, European University Institute Working Paper LAW, n° 21, 2009, pp. 13-14.

покренула тзв. „Европску иницијативу за интервенције“ (European Intervention Initiative (EI2)), као оквир за сарадњу у области одбране изван структура ЕУ. Три фактора се могу издвојити као кључна за покретање ове иницијативе. Прво, ради се о настојању Француске да се европски партнери више укључе у војне операције преваходно у Африци. Друго, Француска је изражавала незадовољство неефикасношћу структура ЗБОП-а када се радило о започињању војних операција ЕУ. Коначно, Француска је била незадовољна сâмом структуром сталне структурне сарадње, сматрајући овај пројекат као превише „инклузиван“ и лишен оперативне димензије.²¹⁰ Дакле, циљ француске иницијативе била је спремност држава за деловање која неће бити угрожавана политичким и институционалним ограничењима.²¹¹ У перспективи, циљ француске иницијативе је јачање „стратешке конвергенције“ међу учесницима, како би се образовала „заједничка стратешка култура“ која би подразумевала обављање војних мисија и операција у оквиру ЕУ, НАТО, ОУН или *ad hoc* коалиција.²¹² Главном оперативном подручје EI2 била би субсахарска Африка, како би се брзо реаговало у кризама у земљама као што су Мали и Централноафричка република. У том смислу, ова француска иницијатива се може посматрати као последица француског неуспеха да се постигне консензус међу државама чланицама о слању борбених група ЕУ у Африци.²¹³ Немачка је, насупрот Француској, од самог почетка заговарала идеју о „инклузивној“ природи сталне структурне сарадње, која би укључивала што већи број држава, па је првобитно одбацила француску иницијативу, не само због изражене оперативне димензије коју је ова иницијатива заговарала, већ и због бојазни да је ова иницијатива у потпуности у супротности са концептом сталне структурне сарадње, посебно када је реч о

210 Niklas Novaky, „France’s European Intervention Initiative. Towards a culture of burden sharing“, *Policy Brief*, 2018, <https://martenscentre.eu/sites/default/files/publication-files/france-european-intervention-burden-sharing.pdf>, 30/08/2019.

211 Claudia Major, Christian Mölling, „France Moves from EU Defence to European Defence“, Carnegie Europe, 2017, <https://carnegieeurope.eu/strategieurope/74944>, 03/05/2019.

212 Niklas Novaky, „France’s European Intervention Initiative. Towards a culture of burden sharing“, *op. cit.*

213 О овоме детаљније видети: Дејана М. Вукасовић, „Европска унија и војно управљање кризама: случај борбених група ЕУ“, *Crisis Management Days*, 9. International Scientific Conference, Book of Papers, 12 and 13 April 2016, Split, стр. 30-38.

њеној „ексклузивности“. Коначно, и Француска и Немачка су реализовале своје иницијативе, постигавши тако компромис у погледу немачког концепта PESCO-а фокусираног на развој капацитета између држава чланица ЕУ у оквиру структура ЕУ и француског настојања да оствари своју „африканизовану“ верзију ЗБОП-а.

Све државе чланице, осим Малте, Данске и Велике Британије, чланице су ове сарадње. Одлука Савета позива се на одредбе Протокола бр. 10 Уговора о ЕУ, и утврђује конкретне обавезе држава учесница ове сарадње. Према одлуци Савета, PESCO представља „амбициозан, обавезујући и инклузивни европски правни оквир за улагања у безбедност и одбрану територије ЕУ и њених грађана“.²¹⁴ Циљ ове сарадње је да обезбеди „кључни“ политички оквир за државе чланице у циљу побољшања њихових војних и одбрамбених капацитета путем координисаних иницијатива и конкретних пројеката заснованих на „чвршћем обавезивању“. У исто време, како се наводи у одлуци Савета, јачање војних капацитета држава чланица ЕУ биће корисно и за НАТО, с обзиром да ће ојачати „европски стуб“ Алијансе и изаћи у сусрет захтевима за трансатлантском поделом обавеза. Такође, истакнуто је да PESCO представља кључан корак ка јачању заједничке одбрамбене политике, те да „би могао бити елемент могућег развоја ка заједничкој одбрани“ уколико Савет о томе одлучи једногласно. Ипак, као и до сада, истакнуто је такође да би ова дугорочна визија PESCO-а била „комплементарна са НАТО-ом“, који ће и даље остати „основ колективне одбране њених чланица“.²¹⁵ Предвиђено је да Високи представник ЕУ буде „у потпуности укључен у све поступке везане за PESCO“, како би се обезбедила правилна координација ове сарадње са заједничком безбедносном и одбрамбеном политиком ЕУ.

За разлику од других иницијатива предузетих у области безбедности и одбране, PESCO је обавезујућег карактера за државе учеснице. Обавезујућа природа обавеза предвиђена је чланом 6 Одлуке Савета, који наводи да ће Савет „обезбедити

214 Council Decision (CFSP) 2017/2315 of 11 December 2017 establishing permanent structured cooperation (PESCO) and determining the list of participating Member States, Annex I- Principles of PESCO, *op. cit.*, p. 70.

215 *Ibid.*

јединство, конзистентност и ефикасност PESCO-а“ са Високим представником ЕУ за спољне односе и безбедносно политику. У том циљу, Високи представник ЕУ ће Савету подносити годишњи извештај о PESCO-у на основу доприноса Европске агенције за одбрану и Европске службе за спољне послове. Извештај ће садржати стање имплементације ове сарадње, укључујући испуњавање, од стране држава чланица, њихових обавеза у складу са Националним планом имплементације (National Implementation Plan- NIP).

На основу извештаја Високог представника ЕУ, Савет министара ће једном годишње вршити процену да ли државе испуњавају своје обавезе у оквиру ове сарадње. Државе учеснице имају обавезу да израде годишњи Национални план имплементације (National Implementation Plan- NIP), који не представља гаранцију да ће државе испунити циљеве, али укључује обавезу објашњења пропуста у случају неиспуњења обавеза, како другим државама укљученим у пројекте, тако и домаћим актерима.²¹⁶ Учествовање у пројектима сарадње у оквиру сталне структурне сарадње подразумева колективни ангажман, те је отуда теже повући се из мултилатералног пројекта. Ипак, успешност PESCO-а подразумева последице за оне државе учеснице које систематски не испуњавају своје обавезе. Одредбе о сталној структурној сарадњи, међутим, не садрже механизам спровођења поштовања обавеза који превазилази „претњу“ суспензијом чланства. Члан 6 (тачке 3 и 4) Одлуке Савета наводи да Савет једном годишње преиспитује испуњеност обавеза од стране држава чланица, те да је могућа одлука о суспензији чланства тек пошто је држави чланици о којој се ради дат јасно дефинисани временски оквир за индивидуалне консултације и реакције.

Према члану 4 Одлуке Савета из 2017. године, два нивоа процеса доношења одлука предвиђена су у оквиру сталне структурне сарадње. Најпре, Савет ЕУ ће на основу одредби члана 46(6) УЕУ доносити одлуке и препоруке које се односе на стратешко усмеравање и давање смерница ове сарадње, на испуњавање обавеза предвиђених у Анексу Одлуке, на ажурирање и унапређење, према потреби, обавеза наведених

²¹⁶ Sven Biscop, „European Defence: Give PESCO a Chance“, *Survival*, vol. 60, n° 3, 2018, p. 163.

у Анексу у складу са достигнућима PESCO-а, а у циљу развоја безбедносног окружења Уније, на процену доприноса држава учесница у испуњавању договорених обавеза, на израду листе пројеката који ће бити развијани у оквиру PESCO-а, на успостављању заједничког скупа правила које се тичу пројеката, на утврђивању услова који су неопходни да би треће државе могле бити позване да учествују у појединим пројектима и на све друге мере које су потребне за имплементацију Одлуке Савета.²¹⁷ Све одлуке се у оквиру Савета доносе једногласно, осим одлука везаних за пријем нових чланица и суспензију чланства, које се доносе квалификованом већином. На нивоу доношења одлука у оквиру Савета ЕУ, 25 држава учесница је, дакле, одговорно за процес доношења одлука и дугорочне политичке смернице везане за PESCO. Помоћни органи Савета такође се могу окупљати у тзв. „PESCO саставу“, тј. уз присуство свих држава чланица ЕУ, али уз могућност гласања само чланица учесница ове сарадње. Наглашено је да се Политичко-безбедносни комитет ЕУ може састати у „PESCO саставу“ у циљу решавања заједничких питања од интереса за државе учеснице сарадње, ради разматрања и планирања пројеката, као и пријема нових чланица у оквиру ове сарадње. Такође, у случају захтева за препорукама војне природе, Војни комитет ЕУ се такође може састати у „PESCO саставу“. Дакле, овај ниво управљања подразумева процедуру везану за усклађеност и кредибилну имплементацију PESCO-а.

Други ниво у процесу доношења одлука односи се на поступке управљања пројектима у оквиру PESCO-а. Контрола пројеката у оквиру ове сарадње реализоваће се на основу извештаја Високог представника ЕУ, ослањајући се на Европску службу за спољне послове, Војни штаб и Европску агенцију за одбрану, а избор пројеката мора бити одобрен одлуком Савета, која ће бити донета једногласно. Државе чланице могу да предложе сваки пројекат који сматрају корисним за потребе PESCO-а. Након једногласне одлуке Савета о листи пројеката, предвиђена је и листа држава учесница у пројектима, које ће се међусобно договарати, једногласно, о модалитетима и опсегу сарадње. Као што је већ наведено, у циљу утврђивања

217 Council Decision (CFSP) 2017/2315 of 11 December 2017 establishing permanent structured cooperation (PESCO) and determining the list of participating Member States, *op. cit.*, art. 4.

спремности држава да испуне договорене обавезе у оквиру сталне структурне сарадње, према члану 3(2) Одлуке Савета, државе су једном годишње обавезне да поднесу Национални имплементациони план о испуњењу обавеза, у којима ће навести како ће обавезе бити испуњене, који ће бити доступни свим државама учесницама.

Обавезе које државе учеснице имају у оквиру PESCO-а утврђене су у Анексу 2 Одлуке Савета из 2017. године. Неке од обавеза су специфичне, попут стварања стратешки расположивих формација, развоја базе података о расположивим и брзо распоређеним капацитетима држава учесница, као и поједностављење и стандардизација прекограничног војног транспорта у Европи како би се омогућило брзо размештање војне опреме и особља. Међутим, друге обавезе су нејасно формулисане, остављајући значајан простор за интерпретацију. У листи обавеза наводе се формулације попут „значајне улоге“ држава у развоју капацитета у оквиру ЕУ „у највећој могућој мери“, као и „пружање значајне подршке у погледу средстава и капацитета“ за операције ЕУ, те „значајан допринос“ који ће стална структурна сарадња допринети борбеним групама ЕУ.²¹⁸

У марту 2018. године, Савет ЕУ је одобрио 34 пројекта²¹⁹ који ће бити развијани у оквиру сталне структурне сарадње.²²⁰ Један број пројеката усмерен је на оперативну димензију, у циљу побољшања учешћа држава у мисијама ЕУ у оквиру безбедносне и одбрамбене политике ЕУ. Друга група пројеката односи се на подршку развоју капацитета. У првом циклусу предлагања пројеката, када су државе истакле првих 17 пројеката који би били реализовани у оквиру PESCO-а, фокус је био усмерен на управљање кризама у јужном суседству Европе, па су Италија, Шпанија, Португалија и Грчка биле укључене у највећи број пројеката (од 9 до 16), док су земље централне Европе укључене у релативно мали број пројеката

218 Cf. Niklas Nováky, „The EU’s Permanent Structured Cooperation in Defence: Keeping Sleepy Beauty from snoozing“, *European View*, vol. 17, n° 1, 2018, p. 101.

219 Permanent Structured Cooperation (PESCO) updated list of PESCO projects- Overview- 19 November 2018, <https://www.consilium.europa.eu/media/37028/table-pesco-projects.pdf>, 17/07/2019.

220 Council of the EU, Press Release, „Defence cooperation: Council launches 17 new PESCO projects“, 19 November 2018, <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2018/11/19/defence-cooperation-council-launches-17-new-pesco-projects/>, 17/07/2019.

(1-4), слично као и нордијске земље (Шведска и Финска су учествовале у три пројекта).²²¹

2.4. „Супранационални међувладин приступ“ у области наоружања?

Наведене иницијативе покренуте како на супранационалном, тако и на нивоу међувладине сарадње, доприносе не само развоју европског тржишта војне опреме, већ и развоју одбрамбене димензије ЕУ, која је деценијама била запостављена у односу на безбедносну димензију, и представљају значајан корак у процесу европеизације политике наоружања ЕУ.²²² Овај нови „замах“ отвара нове могућности и за индустријски сектор и за политичке одлучиоце, али и покреће значајна институционална питања, посебно у погледу поделе задатака између Комисије, Европске агенције за одбрану и држава чланица.

Управљање новим механизмима у области одбране указује на мешавину међувладиних и супранационалних прерогатива. С једне стране, Европским фондом за одбрану, као и свим финансијским аранжманима ЕУ, управљаће Европска комисија. Међутим, имплементација овог фонда биће у рукама Европске агенције за одбрану. Стога је у мају 2017. године потписан споразум између Агенције и Комисије („delegation agreement“).²²³ Са друге стране, CARD и PESCO су међувладини механизми, и њихове секретаријате обезбеђује Агенција, која је заједно са Европском службом за спољне послове и Војним штабом ЕУ задужена за процену усклађености држава чланица са задужењима које буду имале у овој области. На тај начин Агенција, са једне стране, представља орган у служби држава чланица, а са друге стране, имплементира у име Комисије програме ЕУ који су везани

221 Justyna Gotkowska, „The trouble with PESCO. The mirage of European Defence“, *Point of View*, n° 69, February 2018, p. 7.

222 Cf. Thierry Tardy, „Does European defence really metter? Fortunes and misfortunes of the Common Security and Defence Policy“, *European Security*, vol. 27, n° 2, 2018, pp. 119-137.

223 Anna Herranz-Surrallés, „Paradoxes of parliamentarization in European security and defence: when politicization and integration undercut parliamentary capital“, *Journal of European Integration*, vol. 41, n° 1, 2019, p. 34.

за област одбране.²²⁴ Такође, правни основ за нови оквир за финансирање иницијатива у области одбране заснива се на члановима 173, 182, 183 и 188 УФЕУ, везаним за истраживање и индустрију. У том погледу, заобиђена је највећа правна препрека, тј. члан 41.2. Уговора о ЕУ, који садржи ограничење да буџет ЕУ не може бити коришћен за издатке који произилазе из операција које имају војне или одбрамбене импликације. Комисија је инсистирала на финансирању Европског фонда за одбрану из буџета ЕУ указивањем на повезаност између њених правних надлежности у области истраживања и индустрије и у области одбрамбене индустрије.²²⁵ Исто тако, у настојању да повеже образовање Европског фонда за одбрану са другим иницијативама предузетим од стране држава чланица у домену одбране, Комисија је предложила да државе учеснице у сталној структурној сарадњи додатних 10% „бонуса“ на суфинансирање заједничких капацитета од стране ЕУ.²²⁶

Да ли су ове иницијативе сведочанство да логика „суверености“ постаје „сувишан“ концепт у области наоружања? Да ли је у светлу нових иницијатива упитно позивати се на ригидну вишедеценијску поделу национално/наднационално у области безбедносне политике ЕУ, а самим тим и сектора наоружања као њене битне димензије? Да ли смо сведоци превазилажења тензија између логике „суверености“ и логике „интеграције“ у корист интеграције? Деловање Комисије у сектору наоружања, а посебно недавне иницијативе, попут усвајања легислативних аката везаних за европско тржиште војне опреме и образовања Европског фонда за одбрану, илустративан су пример супранационалне динамике. Комисија је постепено не само проширила своја овлашћења у области војне опреме, већ се наметнула и као политички лидер у промовисању деловања ових иницијатива²²⁷, што јој је омогућило да се истакне, уз Европску агенцију за одбрану, као

224 *Ibid.*

225 Pierre Haroche, „Supranationalism strikes back: a neofunctionalist account of the European Defence Fund“, *Journal of European Public Policy*, 2019, doi: <https://www.tandfonline.com/action/showCitFormats?doi=10.1080/13501763.2019.1609570>, p. 10.

226 Sophia Besch, „What future for the European Defence Fund?“, *Insight*, 28 June 2017, p. 2, https://www.cer.eu/sites/default/files/insight_SB_28.6.17.pdf, 02/08/2019.

227 Pierre Haroche, „Supranationalism strikes back: a neofunctionalist account of the European Defence Fund“, *op. cit.*, p. 6.

кључни актер у процесу интеграције тржишта војне опреме. С обзиром да је тржиште војне опреме било изузето чланом 346 УФЕУ из уговорних одредби које регулишу заједничко тржиште, процеси набавке војне опреме нису потпадали под наднационалну регулативу. Стога је за државе чланице Европска агенција за одбрану, а посебно њен међувладин карактер, представљала одговарајући оквир који би имао централну улогу у европским војно-индустријским питањима. У том смислу, Агенција је формулисала агенде и посредовала између владиних и корпоративних заинтересованих страна, у циљу успостављања споразума о необавезујућим, међувладиним кодексима понашања. Ипак, временом, Агенција је прерасла у орган који не представља пуки „бастион“ за одбрану националних интереса. Услед одсуства квалификоване већине као начина доношења одлука у овој области, државе чланице су од самог почетка постојања ове политике усмерене на континуирану интеракцију. Процес социјализације, који се реализује захваљујући интеракцији између држава чланица, доводи до ширења норми и правила које превазилазе националне оквире.²²⁸ Кроз процес социјализације, државе присвајају нове идеје, које су затим институционализоване у политичке структуре на нивоу ЕУ и утичу на националне политике држава чланица. Тако се без експлицитног прибегавања комунитарним методама политика наоружања ЕУ постепено развија у правцу денационализације, умањујући на тај начин улогу држава чланица. Иако овлашћења у области политике наоружања остају формално у крајњој инстанци у рукама држава чланица, формулисање и спровођење ове политике реализују се у оквиру институција ЕУ.²²⁹ Стога се сектор наоружања може посматрати као облик „супранационалног међувладиног приступа“, како је то нагласио Џолион Ховорт (Jolyon Howorth), у коме постоји преклапање између ова два начина одлучивања, који су у интерактивном и симбиотичком односу.²³⁰ Иако је оснивање Европске агенције за одбрану представљао парадокс, будући

228 Cf. Michael Smith, „Institutionalization, Policy Adaptation and European Foreign Policy Cooperation“, *European Journal of International Relations*, vol. 10, n° 1, 2004.

229 Дејана Вукчевић, „Социјализација и европеизација у оквиру ЕУ: случај Политичко-безбедносног комитета и Војног комитета ЕУ“, *Национални интерес*, вол. 21, бр. 3, 2014, стр. 18-19.

230 Jolyon Howorth, „Decision-making in security and defence policy: Towards supranational intergovernmentalism?“, *Cooperation and Conflict*, vol. 47, n° 4, 2012, стр. 434.

да је ово тело формирано као „штит“ међувладине сарадње насупрот постојању „интеграционистичких“ тенденција, са постепеним проширењем овлашћења, овај орган се креће у правцу политичког актера кога одликује нови, „хибридни“ облик управљања. У том смислу, деловање Агенције се може назвати тзв. „интензивним трансвернментализмом“ (*intensive transgovernmentalism*), тј. сагледати као вид управљања у коме интензитет интеракције и сарадње стварају односе између држава чланица који се разликују од типичног рационалног преговарања у оквиру међувладине сарадње.²³¹ То се може тумачити и као деловање Агенције у „супранационалном међувладином“ правцу, како услед процеса социјализације, тако и под утицајем Комисије и њеног деловања, те је сектор наоружања постао пример порозности поделе на национално и наднационално. Симбиотички и интерактиван однос између Агенције и Комисије, нарочито након усвајања Европског фонда за одбрану, указује на образовање новог облика сарадње, и у том процесу, Европска агенција за одбрану не представља израз ригидне међувладине сарадње, већ се креће у правцу политичког актера кога одликује нови, „хибридни“ облик управљања.

231 Израз „intensive transgovernmentalism“ употребили су Хелен и Вилијем Волас - Helen Wallace, William Wallace, „Overview: The European Union, politics and policy-making“, in Knud Erik Jorgensen, Mark A. Pollack, Ben Rosamond (eds.), *Handbook of European Union Politics*, Thousand Oaks, SAGE Publication, London, 2007, pp. 339-358.

ДРУГИ ДЕО

КОНКУРЕНТНОСТ ЕВРОПСКЕ ВОЈНЕ ИНДУСТРИЈЕ: ИЗАЗОВИ ЕВРОПскоГ ТРЖИШТА ВОЈНЕ ОПРЕМЕ

Као што је у уводном делу истакнуто, политика наоружања је истовремено политички и индустријски процес. Осим „потражње“, тј. осим улоге држава и њихове сарадње у овој области, политика наоружања ЕУ обухвата и војну индустрију, тј. сектор „понуде“. Војна индустрија или индустрија наоружања традиционално је разматрана као атипична грана индустрије.²³² Неколико фактора везано је за специфичност војне индустрије. Најпре, технолошко-производна логика ове индустрије тешко се може упоредити са другим гранама индустрије. Затим, војна индустрија традиционално је повезана са националним тржиштима и прописима. Војном индустријом доминира држава као једини купац, и она може утицати на ову индустрију на различите начине (одређивањем њеног технолошког развоја, структуре и величине), што јој омогућава да управља унутрашњим тржиштем и контролом извоза. Стога се тржиште војне опреме често назива и *монопсонским* тржиштем, у којем постоји само један купац (држава), а мноштво произвођача.²³³ Повезаност државе и војне индустрије довела је до вишедеценијске изолованости војне индустрије од логике тржишне економије²³⁴, што је довело до разједињености европске војне индустрије. Међутим, однос држава-војна индустрија није се кретао у искључиво једосмерном правцу: реципрочна зависност у пракси је ограничавала слободу државног одлучивања, која се огледала у

232 Bernard Jullien, Vincent Frigant, „L'inéluctable incomplétude des politiques industrielles régionales et européennes: les leçons de la reconversion des industries de la Défense dans les années 90“, *Economie et Institutions*, vol. 2008-2009, n° 12&13, 2011, p. 139.

233 Martin Trybus, *Buying Defence and Security in Europe. The EU Defence and Security Procurement Directive in Context*, Cambridge University Press, Cambridge, 2014, p. 31.

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

притисцима које су предузећа вршила на политичке одлучиоце када се радило о избору одређене опреме или произвођача.²³⁵

Можемо ли данас говорити о европеизацији индустрије наоружања у оквиру ЕУ? У којој мери су институционалне иницијативе на нивоу ЕУ утицале на консолидацију војно-индустријских предузећа и њихово транснационално деловање? Да ли присуствујемо образовању хомогеног, заједничког тржишта војне опреме? У циљу одговора на ова питања, анализа овог дела књиге биће најпре усмерена на стање европске војне индустрије након Хладног рата, које је праћено процесом „банализације“, тј. укључивањем ове индустрије у токове тржишне економије, те на тешкоће које прате сектор понуде у образовању европског тржишта војне опреме, као и на конкурентност индустријске и технолошке базе наоружања у светлу новог регулаторног оквира усвојеног на нивоу ЕУ (поглавље 1). Затим ће се анализирати изазови европске војне индустрије у односу на трансатлантску сарадњу, нарочито у светлу нових иницијатива предузетих на нивоу ЕУ (поглавље 2), у циљу одговора на питање да ли и у којој мери трансатлантска сарадња у области наоружања отежава развој политике наоружања ЕУ.

235 Jean-Paul Hébert, „Armement: le choc de l'Europe“, *RAMSES*, 1999, p. 241.

ПОГЛАВЉЕ 1: ЕВРОПСКА ВОЈНА ИНДУСТРИЈА И ПРОЦЕС „БАНАЛИЗАЦИЈЕ“

Крај Хладног рата и оснивање унутрашњег тржишта ЕЗ довели су до значајних политичких и економских промена, које су се одразиле на индустрију наоружања и међународну трговину оружјем. Са распадом војних блокова, дошло је до напуштања „трке у наоружању“ која је обележила период Хладног рата, што је довело до значајних смањења у војној производњи услед драстичног смањења понуде. Исто тако, образовање унутрашњег тржишта ЕЗ омогућило је предузећима да се међусобно надмећу на националним тржиштима, што је довело до преображаја односа између државе и војне индустрије, која све више постаје део тржишне економије и закона конкуренције. Овај феномен назван је „банализација војне индустрије“²³⁶. Међутим, прилагођавање војне индустрије новим условима често је било праћено одсуством воље држава чланица да превазиђу националне интересе, и услед тога, европска војна индустрија нашла се у „раскораку“ између националних преференција и логике тржишне економије.

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

1. УЛОГА ДРЖАВА ЧЛАНИЦА ЕУ У ПРОЦЕСУ „БАНАЛИЗАЦИЈЕ“ ЕВРОПСКЕ ВОЈНЕ ИНДУСТРИЈЕ

Процес „банализације“ европске војне индустрије, тј. укључивање ове гране индустрије у логику тржишне економије и закона конкуренције довео је до редефинисања улоге државе у овој области. Смањење војних буџета држава чланица ЕУ, а посебно дела буџета који се односио на војну опрему, довело је до повећања трошкова у производњи оружја и до смањења броја програма за производњу оружја. У таквим околностима, државе чланице ЕУ су биле принуђене да подрже промене у војној индустрији.²³⁷ Национална политика наоружања није више могла искључиво да се заснива на етатистичкој и протекционистичкој логици с обзиром да је процес либерализације војних тржишта имао утицај на политику наоружања и условио реформе које су чиниле све тежом и непожељнијом интервенционистичку политику државе. Овај след догађаја није, међутим, значио да су државе одустале од вршења утицаја на индустријски сектор у циљу очувања јаког националног војно-индустријског капацитета. Различитим иницијативама, државе су настојале да заштите и промовишу своја индустријска предузећа на све конкурентнијем тржишту, било путем либерализације (Француска), било путем регулисања ризика које либерализација са собом носи (Велика Британија, Немачка).²³⁸

Политика наоружања у Великој Британији је била обележена националним протекционизмом све до почетка 80-тих година прошлог века, уз учешће државе у националној производњи и давању предности националним предузећима приликом доделе јавних уговора о производњи у области наоружања. Ипак, почетком 80-тих година, дошло је до заокрета у погледу улоге државе у домену производње оружја, праћеним постепеном либерализацијом тржишта војне опреме и набавком опреме под најповољнијим условима (*best value for money*), уз смањење трошкова и изменом односа државе

237 Romuald Dupuy, „L'industrie européenne de défense: changements institutionnels et stratégiques de coopération des firmes“, *Innovations*, n° 42, 2013, p. 86.

238 Catherine Hoefler, „L'émergence d'une politique industrielle de défense libérale en Europe. Appréhender le changement de la politique par ses instruments“, *Gouvernement et action publique*, n° 4, 2013, p. 649.

и индустрије у правцу либералног модела.²³⁹ Међутим, од краја 90-тих година и процеса „банализације“ који је захватио европску војну индустрију, доминантан приступ у Великој Британији је да држава треба да има одређену улогу у оквиру механизма тржишта, како би омогућила опстанак националних војних предузећа. Међутим, учешће државе у власништву предузећа се генерално сматра као негативан тренд, па је приватно власништво основна одлика предузећа у секторима војне производње у овој држави.

Вишедеценијска протекционистичка политика одлика је француске индустрије наоружања, са доминантном улогом државе у производњи и финансирању развоја ове индустрије.²⁴⁰ Завршетак Хладног рата, смањење војних буџета и обима војне производње, довели су до постепеног смањења улоге државе у овој индустрији и до реформе усмерене на увођење тржишних механизма. Комбинација државног интервенционизма и либерализације, која убудуће одликује француску војну индустрију, има за циљ и даље давање подршке националним индустријским предузећима и јачање националне индустријске и технолошке базе наоружања. Процес приватизације предузећа који је спроведен у Француској, мањег је обима него у Великој Британији, посебно у секторима копнене и поморске индустрије, где су предузећа још увек у већинском власништву државе (Nexter, Naval Group). Иако је процес приватизације био најуспешнији у области војне аеронаутике и електронике, француска држава је и у том сектору задржала статус акционара (случај Airbus-a), што указује на истрајност француског модела „блискости“ између јавних и приватних елита у војној индустрији. Такође, и поред процеса либерализације, сектор наоружања остаје у Француској строго заштићен сектор, уз тенденцију да се правним актима ограничи деловање страних економских актера у националној војној индустрији.²⁴¹

239 *Ibid.*, pp. 650-651.

240 Jean-Pierre Saulnier, „Les oscillations de l'industrie française de défense: entre continuité régalienne et transformations organisationnelles“, *Prospective et stratégie*, n° 1, 2010, pp. 89-102; Philippe Garaud, „Un siècle de transformations du périmètre de l'Etat dans les fabrications d'armements: une comparaison intersectorielle“, *Guerres mondiales et conflits contemporaines*, n° 252, 2013, pp. 113-129.

241 Видети опширније: Antonio Calcara, „State-defence industry relations in the European context: French and UK interactions with the European Defence Agency“, *European Security*, vol. 26, n° 4, 2017, pp. 527-551.

У Немачкој, од 90-тих година XX века запажа се тенденција јачања улоге државе у регулисању војног сектора, са циљем давања подршке националним предузећима. Ова ситуација одлика је специфичног статуса Немачке након Другог светског рата, када је овој држави била забрањена производња оружја, и у којој је доминирала либерална концепција улоге државе у економији. Последица оваквог стања било је одсуство улоге државе у производњи, додељивање тендера на основу правила конкуренције, уз одсуство овлашћења државе да спречи или забрани појаву монополистичког положаја.²⁴² Услед драстичног смањења војних буџета које је захватило државе чланице са завршетком Хладног рата, праћених смањењем производње у војној индустрији, али и уједињења Немачке и првих војних операција у Персијском заливу, немачка војна политика постала је све више усмерена на јачање потреба и капацитета Bundeswehr-а. Док је дотадашња дистанцираност немачке владе сматрана као предност за развој немачке привреде, ова неактивност је услед нових фактора сматрана за ризичну од стране индустријских предузећа, како у погледу националне аутономије у снабдевању војним производима, тако и у погледу утицаја Немачке у оквиру сарадње са другим државама.²⁴³ Тако се, за разлику од Велике Британије и Француске, у којима је процес приватизације обухватио и смањење удела власништва државе у оквиру предузећа, дајући истовремено већу аутономију приватним актерима у тржишној утакмици, у Немачкој запажа јачање улоге државе као акционара предузећа војне индустрије, са циљем заштите националних предузећа у процесу сарадње са другим државама, попут Француске и Велике Британије.²⁴⁴ Такође, немачка држава као законодавац није имала никаквог учешћа у контроли фузија и куповине домаћих предузећа од стране страних компанија, све до случаја куповине немачког HDW-а од стране америчког инвеститора ОЕР (One Equity Partner), када је усвојен амандман на закон о спољној трговини, који предвиђа могућност забране куповине

242 Catherine Hoeffler, „L'émergence d'une politique industrielle de défense libérale en Europe. Appréhender le changement de la politique par ses instruments“, *op. cit.*, pp. 653-654.

243 *Ibid.*, pp. 654-655.

244 *Ibid.*

домаћег предузећа од стране страног, уколико су угрожени витални национални интереси државе.²⁴⁵

Изражено државно учешће у власништву капитала је основна одлика италијанских предузећа, па се може рећи да је у том погледу италијански индустријски модел сличан француском моделу. Почетком 90-тих година, италијанску војну индустрију одликовало је присуство великог броја малих и средњих предузећа, без постојања велике националне компаније која би била конкурентна на међународном тржишту. Италијанско војно тржиште било је фрагментисано, уз велика дуплирања у производњи и значајно ослањање на домаће тржиште. Процес националне консолидације који је отпочео у тим условима, довео је до фузионисања мањих и средњих предузећа и образовања националног водећег предузећа у области одбране (Leonardo, бивша Finmeccanica). Реструктурирање војне индустрије било је праћено процесом интернационализације, израженом у виду образовања *joint venture*-а и партнерства са другим европским државама (MBDA, Eurofighter, Thales Alenia Space).²⁴⁶ У погледу управљачке структуре у предузећима, италијански модел сличан је француском. Прогресивно, али ипак делимично повлачење италијанске државе из капитала предузећа остварује се у последњој деценији, уз присуство и приватних предузећа на италијанском тржишту, попут Piaggio Aerospace и Vitrociset.²⁴⁷

Током Хладног рата, Шведска је, као војно неутрална држава, развила јаку војну индустрију, која је укључивала производњу великих система наоружања и муниције, као и напредне борбене авионе. Шведску војну индустрију у том периоду одликовала је аутархична политика наоружања, заснована на развијању јаких националних капацитета и ограниченим упливом страних инвеститора (политика „Sweden first“).²⁴⁸ Након Хладног рата, услед смањења војних буџета,

245 Опширније о овоме у наредном поглављу.

246 Alessandro Marrone, Alessandro M. Ungaro, „Relations between the United States of America and Italy in the post-Cold War period: a defence-industrial perspective“, *Cahiers de la Méditerranée*, 88/ 2014, p. 3.

247 *Industries et technologies de défense italiennes: Perspectives d'après-crise*, IRIS, Paris, 2015, p. 93.

248 Hélène Masson, Martin Lundmark, „Base industrielle et technologique de défense suédoise: défis et priorités d'action du gouvernement Lovfen“, *Recherche&Documents*, n° 5, 2015, p. 20.

десиле су се значајне промене у шведској политици наоружања, које су се одразиле на њену војну индустрију. Приватизација, концентрација и улазак капитала страних инвеститора захватиле су шведску војну индустрију 90-тих година прошлог века.²⁴⁹ Ове промене биле су праћене и значајним упливом страног капитала и куповином шведских војних компанија од стране страних предузећа. Велики број компанија које су делимично или потпуно биле у државном власништву постале су власништво страних компанија. Тако је британски Alvis купио Hägglunds Vehicle, америчка компанија United Defense Industries (UDI) постала је власник Bofors Weapon Systems-a, а немачки поморски гигант HDW постао је власник Kockums-a (100% капитала).²⁵⁰ За стране компаније, основна мотивација била је приступ шведској технологији производње и самим тим елиминисање конкурентности шведске војне индустрије. У Шведској тренутно постоји пет великих предузећа произвођача наоружања, од којих се четири налазе у страном власништву.²⁵¹

Земље источне и централне Европе имају ограничене војно-индустријске капацитете. Војне индустрије ових држава обележене су историјском прошлoшћу и међусобно се значајно разликују упркос томе што су деценијама представљале део Источног блока и усклађивале свој ниво војне производње и интеграције са совјетским војним и индустријским капацитетима. Током Хладног рата, неке државе биле су директно повезане са СССР-ом у развоју војне индустрије (балтичке државе), док су друге земље поседовале различите степене аутономије у зависности од капацитета њихових националних индустрија. Тако су поједине државе, попут Чехословачке, Пољске и Румуније, биле значајни извозници

249 Већина војних компанија постала је део државне компаније Celsius Industries, коју је затим купио предузеће Saab, које је контролисало око 80% шведске војне производње - Masako Ikegami, „The End of a „National“ Defence Industry?: Impacts of globalisation on the Swedish defence industry“, *Scandinavian Journal of History*, vol. 38, n° 4, 2013, p. 442.

250 Након куповине Kockums-a од стране немачког HDW-a, у јулу 2014. године, немачки HDW је продао Kockums шведској влади. О овоме опширније у наредном поглављу.

251 BAE Systems Bofors, BAE Systems Hägglunds, ThyssenKrupp Marine Systems АВ и Nammo Sweden су у страном власништву, док је изузетак домаће предузеће Saab, које остварује више од 50% шведске продаје наоружања- Mark Bromley, Siemon Wezeman, „Current trends in the international arms trade and implications for Sweden“, SIPRI, 2013, p. 10.

оружја у време Хладног рата.²⁵² По завршетку Хладног рата, након распада Варшавског пакта и модела планске економије, војне индустрије ових држава претрпеле су дубоке измене, како у погледу величине и структуре, тако и у погледу обима производње. Прелазак са планске на тржишну економију био је праћен драстичним смањењем буџета у области војних набавки, што је имало за последицу смањење прихода у војном сектору и тенденцији ка преусмерености војних предузећа за обављање активности у цивилном сектору. Ипак, овај процес био је углавном неуспешан, и само мали број предузећа успео је да усмери своје активности у цивилне сврхе, док је већина војних предузећа била захваћена изменама у власничкој структури предузећа, која постају махом акционарска друштва са већинским власништвом државних институција (министарство трговине, индустрије), док је мањи део предузећа приватизован и углавном у страном власништву.²⁵³

Европска војна индустрија тренутно запошљава око 500 000 особа и има приход од око 97 милијарди евра.²⁵⁴ Такође, европска војна индустрија чини једну трећину светске производње оружја. Међутим, ова индустрија се данас суочава са многим изазовима. Након процеса „банализације“ који је захватио европску војну индустрију 90-тих година прошлог века, стање ове индустрије није се значајно променило, упркос образовању великих компанија попут BAE Systems-a, Airbus-a, Thales-a и Leonarda, и одликује је разједињеност и изражен национални карактер. Контрола државе у војној индустрији и даље је изражена у Француској и Италији, иако је учешће државе у власништву предузећа доминантан тренд у већини држава чланица.²⁵⁵ Немачка и Велика Британија

252 Vilem Kolin, „Towards Balanced Defence Industry in Europe: Main Specificities of Central and Eastern European Defence Industries“, *IRIS Notes*, 2015, pp. 3-4.

253 *Ibid.*, pp. 4-5. То није случај са Чешком, у којој држава контролише само пет компанија од укупно 106 чланова Националног удружења за одбрамбену индустрију (LOM Praha, VOP CZ, Explosia и два истраживачка института), док је преко 90% чешке одбрамбене индустрије приватизовано од стране домаћих власника- Martin Chovančik, „Defence industrialization in small countries: Policies in Czechia and Slovakia“, *Comparative Strategy*, vol. 37, n° 4, 2018, p. 274.

254 European Parliament, Fact Sheets on the European Union, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/65/defence-industry>, 02/04/2019.

255 Дејана М. Вукасовић, „Изазови европске војне индустрије- област војне аеронаутике и електронике“, *Војно дело*, вол. 70, бр. 2, 2018, стр. 75.

представљају и даље изузетак у том погледу, али се и код ових држава не запажа значајнија отвореност за трансграничну консолидацију или страну конкуренцију. У Великој Британији, која има интернационализовану индустријску и технолошку базу, држава може да блокира стратешке одлуке коришћењем тзв. „golden shares“ иако нема директну контролу над војном индустријом, док су националне компаније у Немачкој традиционално у потпуном или делимичном породичном власништву. Немачка држава, као што је наведено, такође не врши директну контролу, али има законска овлашћења да блокира одлуке које би угрозиле националне интересе државе, и остаје заштитнички настројена према националној индустријској бази. Пример неуспешног спајања EADS-a и BAЕ Systems-a 2012. године последица је блокирања ове иницијативе од стране немачке владе.²⁵⁶

Након Хладног рата и укључења војне индустрије у токове тржишне економије, различити модели консолидације војне индустрије наметнули су се европским државама. Најпре, државе су могле да консолидују своје војне индустрије у једно велико монополистичко предузеће, које би било главни снабдевач на домаћем тржишту. Ова стратегија је, међутим, била суочена са малим обимом домаћег тржишта које би тешко могло да буде довољно за једну велику разноврсну фирму, а истовремено би довела до развијања тржишта искључиво на националној основи. Затим, „у оптицају“ је била стратегија развоја сарадње између држава путем националних предузећа специјализованих за производњу различитих оружаних система. Ова могућност подразумевала је велики степен координације између влада и предузећа у условима различитих интереса. Коначно, државе су могле да прихвате тржишну логику војне индустрије и да допусте предузећима да одлучују о моделу пословања и куповини других предузећа. Ова стратегија подразумевала је и губитак контроле државе над војном индустријом, на који државе нису биле спремне после вишедеценијског управљања овом индустријом.²⁵⁷ Ниједна од ових стратегија није појединачно

256 Christina Balis, Henrik Heidenkamp, „Prospects for the European defence industrial base“ *RUSI Occasional Paper*, 2014, p. 2. Опширније о овоме у наредном поглављу.

257 Neil Fligstein, „Sense Making and the Emergence of a New Form of Market Governance. The Case of the European Defence Industry“, *American Behavioral Scientist*, vol. 49, n° 7, 2006,

примењена на област војне индустрије, већ један хибридни модел који је садржао елементе све три наведене стратегије.²⁵⁸ Владе су остале активно укључене у консолидацији фирми, не дозвољавајући националним фирмама да у потпуности одлучују о партнерству са другим предузећима. Велика Британија била је усмерена ка тржишним решењима и невољна да образује национално монополистичко предузеће, па није дозвољавала спајање своја два највећа предузећа из страха од стварања монополистичког положаја. Немачка је подржавала стратегију стварања великог националног предузећа спајањем већине мањих домаћих предузећа у Daimler-Chrysler, задржавајући на тај начин националну контролу над немачком индустријом, док је Француска настојала да балансира између тржишних решења и стварања националног монополистичког предузећа, задржавајући притом велики удео власништва у тим предузећима.²⁵⁹ Процес консолидације националних војних предузећа у Немачкој спроведен је у виду куповине малих домаћих предузећа од стране националног Daimler-Benz-a (касније Daimler-Chrysler), што је овом предузећу омогућило присуство у многим војним секторима, укључујући и учешће у Airbus-у. Француска је спровела стратегију куповине предузећа у неконкурентним војним индустријама. Тако је француски CSF Thompson купио Dutch Philips и Link-Miles (Велика Британија).

У британској војној индустрији доминира предузеће BAE Systems, као и неколико великих компанија, уз мноштво филијала бројних међународних компанија, које се третирају такође као кључни актери британске индустрије. Насупрот Великој Британији, војне индустрије Француске, Италије, Немачке, Шведске и Шпаније одликује мањи број успешних националних предузећа, која се међусобно преклапају у производњи, нарочито у сектору копнене индустрије (Француска, Италија, Немачка). Војна индустрија држава чланица ЕУ је неусклађена по секторима. Француска индустрија је у могућности да пружи читав спектар производа

р. 952.

258 Дејана М. Вукасовић, „Изазови европске војне индустрије- област војне аеронаутике и електронике“, *op. cit.*, стр. 74.

259 *Ibid.*, р. 953.

у свим секторима индустрије (аеронаутика, копнена, поморска индустрија), за разлику од других држава, које су конкурентни понуђачи само у неким од грана индустрије. Тако је Велика Британија веома слабо присутна у сектору свемирских активности, уз изузетак војних телекомуникационих уређаја, док је Немачка традиционално јака у области аеронаутике, блиндираних возила и производње подморница.²⁶⁰

Транснационална сарадња међу државама почела је да се развија у виду joint ventures-а или мултинационалних конзорцијума, и оба ова облика сарадње омогућавала су војним предузећима да сачувају националну независност.²⁶¹ Већа транснационална спајања одбацивана су услед бојазни од куповине и контроле домаћих предузећа од страних фирми. Државе су се у том погледу плашиле како губитка суверености у смислу немогућности тренутне доступности војне опреме, тако и политичких последица реструктурирања, пре свега смањења броја запослених услед таквих спајања предузећа.²⁶²

Услед ових околности, процес консолидације се одвијао споро и са тешкоћама, за разлику од САД-а, у коме је овај процес завршен релативно брзо, будући да је био подржан од стране владе кроз усвајање одговарајућих финансијских мера. Међу европским државама, процес транснационалне консолидације војне индустрије био је ограничен 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, брзина процеса консолидације војне индустрије разликује се по секторима. У области војне аеронаутике и електронике, реструктурирање је највише напредовало, и довело до образовања транснационалних предузећа. Насупрот овом сектору, у областима копнене и поморске индустрије тек је започет процес транснационалне консолидације. Неусклађеност развоја војне индустрије огледа се и у различитом степену развијености ове индустрије код држава

260 Guillaume Lagane, „Quelle industrie pour la défense française“, *La Fondation pour l'innovation politique*, mai 2011, p. 9.

261 Terrence R. Guay, *The transatlantic defence industrial base: restructuring scenarios and their implications*, Strategic Studies Institute, 2005, p. 4.

262 *Ibid.*

чланица. И даље постоји изразита неуједначеност у војно-индустријским капацитетима држава чланица, који су махом у рукама шест великих произвођача (Велике Британије, Француске, Немачке, Италије, Шпаније и Шведске), као и неких мањих произвођача (Финска, Пољска).

2. ТЕШКОЋЕ У ПРОЦЕСУ „БАНАЛИЗАЦИЈЕ“ ЕВРОПСКЕ ИНДУСТРИЈЕ НАОРУЖАЊА

„Банализацију“ европске индустрије наоружања одликује неуједначеност у брзини процеса консолидације 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, у областима копнене и поморске индустрије процес транснационалне консолидације још увек је у зачетку.

2.1. Успешна консолидација сектора војне аеронаутике и електронике?

Сектор војне аеронаутике и електронике заузима доминантно место у европској војној индустрији.²⁶³ Ради се о области који има дугу традицију сарадње међу европским земљама.²⁶⁴ Стратешки значај сектора војне аеронаутике и електронике је очигледан како због разлога националне безбедности, тако и због економског и технолошког развоја. Реструктурирање овог сектора било је неопходно услед појаве нових технологија и конкурентног окружења. Банализација војне индустрије водила је ка све мањој могућности да неко предузеће које делује искључиво на националној основи буде истовремено и високо конкурентно. Отуда је либерализација војне индустрије условила најпре удруживање националних предузећа у овој области а затим, од 1998. године, и њихово груписање 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, овај процес није се одвијао без тешкоћа: главне

263 Овај део представља проширену и прерађену верзију рада „Изазови европске војне индустрије- област војне аеронаутике и електронике“, објављеног у Војном делу, бр. 2, 2018.

264 Још 60-тих година прошлог века велики трошкови у производњи цивилних и војних авиона државе да међусобно сарађују у производњи цивилних и војних авиона. Тако је уследио развој програма сарадње између европских држава око производње ракета 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 Британије. Видети: Pierre De Vestel, „Les marchés et les industries de défense en Europe: l'heure des politiques ?“, *Cahier de Chaillot*, n° 21, 1996.

препреке односиле су се на управљачке структуре предузећа и различите националне политике наоружања држава чланица, које су ограничавале образовање заједничких пројеката изван националних оквира и деловање националних војних компанија у правцу транснационалне сарадње.

Област војне аеронаутике и електронике је дуалне природе, и више је усмерена на цивилну него на војну индустрију, која обухвата мање од 50% од укупне производње у овом сектору.²⁶⁵ Док је цивилна индустрија у овој области груписана око једног актера (Airbus- бивши EADS), интеграција сектора војне аеронаутике није у тој мери хомогенизована, и тренутно овај сектор одликује присуство неколико великих предузећа: BAE Systems, Airbus (ex-EADS), Leonardo (ex-Finmeccanica), Thales и SAAB.

²⁶⁵ Valerio Briani, Alessandro Marrone, Christian Mölling, Tomas Valasek, „The development of a European Defence Technological and Industrial Base“, European Parliament, Directorate General for External Policies of the European Union, June 2013, p. 37.

Табела 1: највећи светски произвођачи наоружања у 2017. ГОДИНИ

1	Lockheed Martin	USA
2	Boeing	USA
3	Raytheon	USA
4	BAE Systems	UK
5	Northrop Grumman	USA
6	General Dynamics	USA
7	Airbus group (ex EADS)	Trans-European
8	Thales	France
9	Leonardo	Italy
10	Almaz-Antey	Russia
11	United Technologies	USA
12	L-3 Communications	USA
13	Huntington Ingalls Industries	USA
14	United Aircraft Corp.	Russia
15	United Shipbuilding Corp.	Russia
16	Honeywell International	USA
17	Rolls-Royce	UK
18	Leidos	USA
19	Naval Group	France
20	Textron	USA
25	Rheinmetall	Germany
26	MBDA	Trans-European
33	Safran	France
36	Saab	Sweden

Извор: *SIPRI, 2017*

У области војне и цивилне аеронаутике, истакла су се два кључна актера: транснационални конзорцијум Airbus (бивши EADS) и британски BAE Systems. Док је BAE Systems превасходно оријентисан на војни сектор (95%), активности EADS-а су од оснивања били усмерени на цивилни сектор (76%).

Након оснивања, EADS је поседовао 100% капитала Ербаса (Airbus)²⁶⁶, једног од најзначајнијих светских произвођача цивилних авиона, као и транспортног војног авиона A400M и авиона танкера A330MRTT, затим и 100% капитала Eurocopter-a, светског произвођача хеликоптера који заузима прво место на тржишту цивилних и војних хеликоптера у Европи. У области ракетног наоружања, EADS, BAE Systems и тадашња Finmeccanica (сада Leonardo) су 2001. године образовали предузеће MBDA (Matra Bae Dynamics Alenia)²⁶⁷, које се налази на другом месту у свету по производњи ракета, одмах иза америчког предузећа Raytheon. У области свемирске опреме, EADS је поседовао и 100% капитала предузећа Astrium, које је имало водећу улогу у развоју европског програма за сателитску навигацију Galileo. Такође, EADS је поседовао и Cassidian, лидера у области снабдевања дигиталних професионалних радио-веза.

Први покушај образовања EADS-а доживео је неуспех због неслагања око акционарске структуре предузећа и контроле његовог деловања. Овај покушај односио се на образовање тзв. EADC-а (European Aerospace and Defence Company), предузећа које би окупљало шест партнера: француски Aérospatiale, британски BAE, немачки DASA, шпански CASA, шведски Saab и италијанску Finmeccanica. Међутим, питање акционарске структуре онемогућило је реализацију овог предлога. Процес приватизације није био остварен у оквиру Aérospatiale, CASA и Finmeccanica, а постојале су и значајне разлике у акционарској структури код предузећа која су већ приватизована (BAE, DASA, Saab).

Други покушај образовања овог предузећа показао се као успешан али је указао на постојање великог јаза међу европским државама.²⁶⁸ Наиме, у току преговора око стварања новог предузећа између немачког предузећа DASA (DaimlerChrysler Aerospace) и британских предузећа BAE и GEC, француска влада је започела процес груписања националних

266 До 2006. године, BAE Systems је поседовао 20% капитала Ербаса.

267 BAE Systems и Ербас (бивши EADS) имају по 37,5% капитала овог предузећа, а Леонардо (бивша Финмеканика) 25%.

268 Дејана М. Вукасовић, „Изазови европске војне индустрије- област војне аеронаутике и електронике“, *Војно дело*, вол. 70, бр. 2, 2018, стр. 79.

предузећа за производњу електронске опреме и ракета Matra Technologie и Аérospatiale, што је довело до стварања француског предузећа Matra Аérospatiale. Овај след догађаја довео је до повлачења Велике Британије из преговора са Немачком и усмереност на национално груписање које је довело до образовања BAE Systems-a. Ова дешавања убрзала су груписање предузећа на европском нивоу, будући да су се немачки DASA и шпански CASA (Construcciones Aeronauticas SA) фузионисали и образовали прво транснационално предузеће у Европи у овој области. Најзад, овом предузећу се придружио и француски Matra-Аérospatiale, и 2000. године образован је Европски конзорцијум за израду ваздухоплова, војне и свемирске опреме EADS (European Aeronautic Defence and Space Company).²⁶⁹

Упркос успеху у процесу сарадње и интеграције, EADS је од самог почетка одражавао сложену организациону структуру и расподелу моћи у процесу доношења одлука.²⁷⁰ Оснивање предузећа било је праћено дугим преговорима о власничкој структури предузећа, која је требала буде одраз једнакости учешћа француске и немачке стране, Постигнут је договор да након оснивања 60% капитала предузећа буде у власништву холдинга који су држали немачки (DaimlerChrysler) и француски акционари (Sogeadе, холдинг компанија коју су чинили предузеће Lagardère и француска држава) у једнакој пропорцији (по 30%), а да 34% капитала овог предузећа буде на берзи (Париз, Франкфурт, Мадрид), Такође, шпанска влада поседовала је 5,5% акција преко предузећа SEPI које је у њеном власништву.²⁷¹

Управљачка структура предузећа требала је такође да обезбеди равноправан статус немачких и француских партнера. Уведена је комплексна дуална структура управљања заснована на принципу „симетрије“, која је подразумевала једнаки број немачких и француских представника на руководећим

269 Terrence Guay, Robert Callum, „The Transformation and Future Prospects of Europe’s Defence Industry“, *International Affairs*, vol. 78, n° 4, 2002, pp. 758-760.

270 Поједини аутори су окарактерисали EADS као „плуралистичко“ предузеће- Christoph Barmeyer, Ulrike Mayrhofer, „Cultures et relations de pouvoir: une analyse longitudinale du groupe EADS“, *Gérer et comprendre*, n° 88, 2007, p. 5.

271 Hélène Masson, „EADS-BAE Systems: défis, contraintes et opportunités d’un rapprochement“, *Note de la FRS*, n° 9, 2012, p. 7.

позицијама.²⁷² То се, пре свега, односило на Управни одбор као главни орган у доношењу одлука, који се састојао од највише 11 чланова, од којих је једнаки број чланова (по четири) био из Немачке и Француске, затим један члан из шпанског SEPI-ја и два независна члана.²⁷³ Управним одбором управљала су два председника, по један из Француске и Немачке. Управљачка структура обухватала је и Извршни комитет, састављен од директора оперативних одељења и главних дирекција предузећа, у коме је такође поштована једнакост француске и немачке стране, уз једнак број позиција (по четири), док је једна позиција припадала шпанском SEPI-ју. Извршни комитет је, као и Управни одбор, такође имао два извршна директора, по једног из Француске и Немачке. Дакле, формална једнакост је била присутна у оквиру EADS-а, уз поштовање паритета француских и немачких акционара. Међутим, ипак је постојала неравнотежа на оперативном нивоу, будући да је Ербас-ом, као најзначајнијом дивизијом предузећа, управљао француски представник (Noël Forgeard), што је довело до иницијативе од стране Француске да укидању дуалне структуре и увођења јединствене структуре управљања, која је одбачена услед великог противљења Немачке.²⁷⁴ Тиме, међутим, криза око управљачке структуре и реорганизације предузећа није била завршена. У току 2007. године, одлучено је да на челу Ербаса буде немачки представник (Christian Streiff), али је он поднео оставку после три месеца због немогућности да наметне план реструктурирања овог предузећа.²⁷⁵ Након ове кризе, одлучено је да двојна управљачка структура буде укинута.²⁷⁶ Тако је од јула 2007. године одлучено да се успостави нова управљачка структура, са циљем повећања њене ефикасности,

272 Stefan Schmid, Frederic Altfeld, „Airbus - Managing the legacy of a complex international merger“, in Wolfgang Burr, Michael Stefan (eds.), *Technologie, Strategie und Organisation*, Springer Fachmedien Wiesbaden, 2017, p. 292.

273 Hélène Masson, „EADS-BAE Systems: défis, contraintes et opportunités d’un rapprochement“, *Note de la FRS*, nö 9, 2012, p. 7.

274 Stefan Schmid, Frederic Altfeld, „Airbus - Managing the legacy of a complex international merger“, *op. cit.*, p. 294.

275 Christian Streiff је тада изјавио да постојећа организација и управљачка структура ЕАДС-а „није више одговарајућа за компанију која се суочава са озбиљном кризом“ - Stefan Schmid, Frederic Altfeld, „Airbus - Managing the legacy of a complex international merger“, *op. cit.*, p. 298.

276 Christoph Barmeyer, Ulrike Mayrhofer, „Systèmes de gouvernance et dynamique organisationnelle: une analyse du groupe EADS“, *Humanisme & Entreprise*, n o 287, 2008.

кохерентности и поједностављивања уз истовремено одржавање равнотеже између француских и немачких акционара. Убудуће, управљачку структуру требали су да обухватају само један директор и један извршни директор.²⁷⁷

Криза око управљачке структуре била је праћена кризом и око учинка активности предузећа. Настојање да се одржи децентрализована трансгранична структура имало је негативан учинак на производне активности, и довело је до кризе предузећа Airbus још 2006. године. Дисперзија производних погона условила је веома сложену логистику, што је отежавало и успоравало производњу, о чему сведочи кашњење у производњи авиона А380, што је довело до губитка од 500 милиона евра.²⁷⁸ Криза са Airbus-ом указала је на неопходност не само измене управљачке структуре, већ и конфигурације производне делатности. У наредним годинама, поред иницијатива за поједностављивањем управљачке структуре, покренута је и стратегија повећања производних капацитета предузећа, у циљу јачања његове конкурентности у односу на амерички Boeing и ширења делатности на светском тржишту. Једна од амбициознијих иницијатива покренута је 2012. године и односила се на спајање EADS-а и BAЕ Systems-а, које би EADS-у омогућило проширење делатности (посебно у области војне електронике), ширење на америчко тржиште и рационализацију једног дела активности (посебно програма борбеног авиона Eurofighter, у којем учествују BAЕ Systems и Leonardo). Такође, пут ка даљој консолидацији био би омогућен, нарочито у погледу италијанског Leonardo, који је партнер и у програму Eurofighter и акционар у европском предузећу MBDA. Ипак, ова иницијатива била је неуспешна због немогућности француске и немачке стране да постигну договор.²⁷⁹ Одбацивање овог предлога спајања

277 Stefan Schmid, Frederic Altfeld, „Airbus - Managing the legacy of a complex international merger“, *op. cit.*, p. 298.

278 О томе видети: Stefan Schmid, Frederic Altfeld, „Airbus - Managing the legacy of a complex international merger“, *op. cit.*, pp. 294-297. Овакав след догађаја био је праћен отказивањем поруџбина овог авиона од стране Singapore Airlines-а, првог купца овог авиона, који се определио за куповину Dreamliner авиона које производи Boeing - *Ibid.*, p. 297.

279 Према предлогу, требало је да Француска и Немачка имају по 9% учешћа у новом фузионисаном предузећу, при чему је Француска договорила са Великом Британијом могућност да пређе ову границу. Проблем који би постојао за Немачку у евентуалном фузионисању два предузећа односио се на неучешће немачке државе у капиталу EADS-а, за разлику од Француске. Пројекат спајања EADS-а са Талесом пропао је из истог разлога.

значио је и немогућност рационализације предузећа MBDA, али и производње Eurofighter-a, у коме су EADS, BAE Systems и Leonardo партнери. Неуспех ове иницијативе указао је на превагу политичке над економском логиком. И поред тога што је предлог био усмерен на јачање комерцијалне позиције и индустријске комплементарности, која би била реализована комбинацијом ресурса два предузећа и тиме омогућила већу конкурентност у области војне аеронаутике и електронике, није постојао консензус око овог спајања предузећа између француске, немачке и британске владе.²⁸⁰

Након овог неуспеха, даља стратегија предузећа заснивала се на проширењу делатности на далекоисточно тржиште, образовањем joint venture-a са кинеским конзорцијумом који чине Tianjin Free Trade Zone Investment Company (TJFTZ) и Aviation Industry Corporation of China, и у коме има 51% власништва капитала. Овај продор омогућио је повећање учешћа EADS-a на кинеском тржишту на 20%.²⁸¹ У исто време, EADS је покренуо иницијативу реструктурирања унутрашње организације предузећа. Од 2014. године, предузеће је променило назив у Airbus Group. Промена имена била је праћена усвајањем нове организационе структуре са три главне дирекције уместо досадашње четири: Airbus, Airbus Defence and Space и Airbus Helicopters (бивши Eurocopter). Угледајући се на модел Боинга, реорганизација је требала да има за циљ јасну поделу делатности на две бранше, комерцијалну и војну, да омогући већи степен интеграције конзорцијума, смањење трошкова и конкурентност конзорцијума у војном сектору.²⁸² Реорганизација предузећа била је праћена и изменама у управљачкој структури, будући да је утицај акционара смањен у корист већег степена независности у деловању извршног директора конзорцијума. Ипак, Airbus Group је и даље остао заточеник одвојених центара одлучивања, бројних генералних

Видети: Frédéric Lemaître, „Pourquoi Angela Merkel a bloqué le projet EADS-BAE“, *Le Monde*, 10.10. 2012.

280 Pierre Barbaroux, Blandine Laperche, „The failed birth of a giant: lessons learned from the collapse of the EADS/BAE Systems merger“, *Journal of Innovation Economics & Management*, n° 12, 2013, p. 104.

281 Stefan Schmid, Frederic Altfeld, „Airbus - Managing the legacy of a complex international merger“, *op. cit.*, p. 302.

282 Valerie Lion, „Pourquoi EADS prend le nom d'Airbus“, *L'Express*, 31.07. 2013.

директора на челу дирекција и општом конфузијом око имена предузећа, с обзиром да се и филијала која производи авионе и даље звала Airbus.²⁸³ Стога је крајем 2016. године одлучено да се Airbus Group фузионише са браншом комерцијалне авијације Airbus-ом, са циљем да се изврши структурно преобликовање предузећа, и тиме укину дуплирања и побољша продуктивност, уз истовремено јачање степена интеграције групе.²⁸⁴ Од јануара 2017. године Airbus Group постаје ново предузеће под називом Airbus. Нова конфигурација предузећа обухвата и поједностављену структуру одлучивања. Дотадашњи извршни председник предузећа постаје извршни директор Airbus-а, док дотадашњи председник дивизије Airbus постаје генерални оперативни директор, задужен за квалитет, ланац снабдевања и трансформацију групе.²⁸⁵ Ипак, ова иницијатива није без ризика. Успех пројекта трансформације стратешког холдинга у интегрисану организацију зависиће превасходно од организационе структуре и способности извршног директора да наметне модел колективног деловања. Тренутно се Airbus налази на седмом месту на свету у области одбране, са приходом од 64 милијарде евра у 2018. години.

Насупрот Airbus-у, британски BAE Systems, који је настао фузијом два национална предузећа - GEC Marconi-a (General Electric Company Marconi) и BAE-a (British Aerospace) - пример је визије развоја европске војне индустрије засноване на груписању националних предузећа и куповини страних предузећа. BAE Systems је лидер британске војне индустрије, заступљен у свим секторима војне индустрије и има значајну улогу у трансатлантској сарадњи. Са приходом од 18,94 милијарди евра у 2018. години, ово предузеће се тренутно налази на четвртном месту у свету по производњи војне опреме, одмах иза америчких Lockheed Martin-a, Boeing-a и Raytheon-a, а испред Northrop Grumman-a и General Dynamics-a. Предузеће је усмерено на деловање у војном сектору, док се само мали проценат делатности остварује у цивилном сектору. Овај проценат се годинама креће у распону од око 95%

283 Julien Ponthus, „Pour sa réorganisation, Airbus Group SAS fusionnerait avec sa division avions“, *Reuters*, 29.09. 2016.

284 „Airbus se lance dans une mutation profonde de son organisation“, *FranceSoir*, 30.09.2016.

285 До 2019. године, извршни директор Ербаса био је немачки представник Tom Enders, кога је ове године наследио француски представник Guillaume Fauray.

активности у војном сектору, и 5% у цивилном сектору.²⁸⁶ За разлику од Airbus-а, који је претежно заступљен на европском тржишту, BAЕ Systems реализује свега 32% своје продаје у Европи, док је 45% продаје остварено на тржишту САД-а.²⁸⁷ Стратегија усмерености на војне активности условила је доношење одлуке од стране овог предузећа, да 2006. године прода својих 20% капитала у Airbus-у, а затим 2010. године и дела капитала у шведском предузећу SAAB АВ.²⁸⁸ BAЕ Systems је тако стратешки одсутан из развоја сарадње на европском континенту. Једино предузеће у коме британски лидер има удео у власништву је MBDA, европски лидер у производњи ракета.

У Италији, водеће национално предузеће у области војне индустрије и међу најзначајнијим европским предузећима у области војне аеронаутике и електронике представља предузеће Leonardo. До 2000. године, Leonardo је имао карактер јавног предузећа, са 32% учешћа IRI-ја, (Istituto per la ricostruzione industriale) и 33% учешћа италијанске државе. Након 2000. године, предузеће је започело процес приватизације и данас има статус приватног предузећа са 30,2% учешћа италијанске државе у његовом власништву.²⁸⁹ Ово предузеће посебно је усмерено на производњу хеликоптера, војне електронике и безбедности и аеронаутике.²⁹⁰ Са приходом од 12,2 милјарде евра, Leonardo се налази на деветом месту у свету у војном сектору. У области хеликоптера, Leonardo је присутан на европском тржишту са хеликоптером AgustaWestland. У области свемирске опреме, Leonardo је са француским Thales-ом основао joint venture Thales Alenia Space, специјализовано у области телекомуникација, оптичког и радарског осматрања и сателитске навигације.²⁹¹ Такође, Leonardo поседује и 25% капитала MBDA, конзорцијума који производи антиракетне системе. Стратегија предузећа усмерена је како на сарадњу са државама чланицама ЕУ, тако и на продор на америчко

286 У 2015. години, овај однос је био 93% према 7% у корист војног сектора - SIPRI, 2015.

287 Hélène Masson, „EADS-BAE Systems: défis, contraintes et opportunités d’un rapprochement“, *op. cit.*, p. 13.

288 *Ibid.*, p. 10.

289 *Industries et technologies de défense italiennes: Perspectives d’après-crise*, IRIS, Paris, 2015, p. 93.

290 Leonardo, https://www.leonardocompany.com/documents/20142/101124/LEONARDO_AtGlance_ENG_200919.pdf?t=1571298026749, 16/10/2019.

291 Thales, <https://www.thalesgroup.com/en/countries/europe/italy/space-italy>, 03/10/2019.

тржиште. У том погледу, нарочито је изражена сарадња са британским BAE Systems-ом.

Значајан актер у области европске војне аеронаутике и електронике је и француски Thales. Капитал овог предузећа је једним делом у рукама предузећа Dassault Aviation (24,7%), француске државе (25,7%), док је 49,6% капитала на берзи.²⁹² Са приходом од 15,9 милијарди евра у 2018. години, Thales се тренутно налази на осмом месту у свету, одмах иза Airbus-а. Thales делује у секторима безбедности, транспорта, аеронаутике и одбране. Ово француско предузеће нуди техничка решења намењена сектору управљања ваздушним саобраћајем (у области слетања, навигације и надзора), одбрамбеном сектору (област војних комуникација и електронског ратовања), сектору транспорта (област железничке сигнализације и надзора), сектору аеронаутике (област развијања система за комуникације у свемиру, навигацију, осматрање Земље). Међу француским предузећима у области електронске опреме истакао се и Safran, који је настао 2004. године фузијом два француска предузећа (Snecma и Sagem). Ово предузеће тренутно се налази на 33. месту у свету. Током 2016. године, Safran и Airbus основали су предузеће за лансирање сателита ASL (Airbus Safran Launchers), које ће бити задужено за производњу ракете Ariane 6. Предузеће је 2017. године променило назив у ArianeGroup²⁹³. Предност овог предузећа је што ће овладати целим ланцем производње ракете, будући да ће ASL поседовати 74% капитала предузећа Arianespace, задуженог за продају лансера, док је Airbus задужен за производњу ракете, а Safran за производњу ракетних мотора. У јануару 2017. године, Safran је најавио преговоре са француским предузећем Zodiac Aerospace у циљу куповине овог предузећа. Будуће предузеће требало би да има промет од око 21 милијарде евра, и тако постане треће предузеће на свету у области војне аеронаутике.²⁹⁴

292 Thales, <https://www.thalesgroup.com/fr/global/propos-de-thales>, 06/10/2019.

293 Производња ове ракете започета је 2017. године, док је лансирање ракете предвиђено за 2020. годину. Процењено је да ће производња модела 6-2 коштати 70 милиона евра, а модела 6-4 90 милиона евра, што представља значајно смањење трошкова у односу на претходницу Ariane 5, чији су трошкови износили 180 милиона евра- Clément Lesaffre, „Airbus et Safran lancent leur coentreprise spatiale“, *La Croix*, 01.07.2016. Такође видети: Safran, „Airbus Safran Launchers to Become ArianeGroup“, <https://www.safran-group.com/media/airbus-safran-launchers-become-arianegroup-20170517>, 18/10/2019.

294 Safran, „Safran et Zodiac Aerospace, un nouveau leader mondial de l’aéronautique“, <https://www.safran-group.com/media/safran-zodiac-aerospace-un-nouveau-leader-mondial-de-l-aeronautique>.

Међу земљама централне и источне Европе, посебно се издваја чешко предузеће Aero Vodochody, највећи домаћи произвођач у области аеронаутике, који је постигао велики успех у извозу лаког борбеног авиона L-159, L-39 Albatros, као и веома лаког авиона Skylader. Ово предузеће је 1998. године развило партнерство са америчким Boeing-ом, али је жељено побољшање ефикасности и профитабилности изостало, те је чешка влада 2004. године откупила удео Boeing-а у предузећу. И поред тешкоћа са којима се предузеће суочило у производњи и модернизацији авиона L-159 (вишенаменски борбени ловац), Aero Vodochody је успео да извезе 20 ових летилица у САД за сврхе обуке, као и 15 авиона у Ирак, за сврхе обуке и борбена дејства. Што се тиче авиона L-39 Albatros, предузеће је усмерено на његову модернизацију и извоз преваходно на Блиски Исток, северну Африку и јужну Америку. Након што је произведено преко 4000 авиона овог модела у свету, од чега је 800 још увек данас у употреби, стратегија предузећа је усмерена на извоз, нарочито након поруцбине ових авиона од стране Сенегала 2018. године, што представља значајан корак за извозну стратегију предузећа, с обзиром да у последње две деценије није извезен ниједан L-39.²⁹⁵ Друго значајно чешко предузеће у области војне аеронаутике и електронике је LOM Praha, које је у државном власништву, и усмерено је преваходно на одржавање и ремонт хеликоптера и летилица, као и на услуге обуке на симулаторима за авионе и хеликоптере. Током 2015. године, ово предузеће потписало је меморандум о разумевању са Finmeccanica-Agusta Westland о одржавању, обуци и сервису хеликоптера Agusta Westland AW139. Такође, LOM Praha је потписао меморандум о разумевању са америчким предузећем Textron о одржавању Bell хеликоптера.²⁹⁶

Посебно запажену улогу међу земљама централне Европе у области војне аеронаутике има Пољска. За разлику од других грана индустрије у Пољској, у сектору аеронаутике спроведена је приватизација, са већим бројем компанија које су успешно интегрисане у глобалне ланце снабдевања европских

www.safran-group.com/fr/media/safran-et-zodiac-aerospace-un-nouveau-leader-mondial-de-laeronautique-20170119, 21/10/2019.

295 Martin Chovančík, „Defence industrialization in small countries: Policies in Czechia and Slovakia“, *op. cit.*, p. 275.

296 *Ibid.*

и трансатлантских фирми. Посебно значајан је Aviation Valley, регионални кластер са преко 100 ваздухопловних компанија, смештених у ширем подручју града Жешува (Rzeszów), који представља 80% свемирске индустрије.²⁹⁷ Деценијска транзиција пољске аеронаутике спроведена је успешно што показује и значајан раст обима и софистицираност капацитета пољске ваздухопловне индустрије. Томе је допринела и куповина државних компанија PZL Swidnik, WSK и PZL Mielec од стране компанија AgustaWestland, Pratt & Whitney и Sikorsky, док је Airbus постао већински власник предузећа PZL Warszawa-Okęcie. Тако је предузеће PZL Swidnik, које је купила AgustaWestland, препознатљиво по дизајну, производњи, обуци и унапређењу хеликоптера. Ово предузеће производи PZL SW-4, PZL W-3A Sokol, PZL W-3PL Gluzec, PZLSW-4 Solo и хеликоптер AW149 предузећа AgustaWestland. Такође, предузеће PZL Mielec, купљено од стране америчког предузећа Sikorsky, производи делове за хеликоптер Sikorsky UH-60M.²⁹⁸ Предузеће PZL Warszawa-Okęcie, чији је већински власник Ербас, развило је активности у области снабдевања компоненти за производњу авиона C-295 и A400M произведених у Шпанији.²⁹⁹

Област војне аеронаутике и електронике обухвата више међуповезаних подсектора: борбених авиона, хеликоптера, војног транспорта, беспилотних летилица, ракета, свемирске опреме. У области борбених авиона државе развијају истовремено три борбена авиона: Грипен (Gripen), Рафал (Rafale) и Јурофајтер (Eurofighter). Док су Gripen и Rafale простекли из националних програма (Шведска и Француска), Eurofighter је резултат сарадње између Велике Британије, Немачке, Италије и Шпаније. Истовремени развој три програма борбених авиона указује на вољу држава произвођача да подрже пре свега националне капацитете за производњу и улагања у

297 Morrison Murdo, „Attracting Aerospace to Poland’s Aviation Valley“, *FightGlobal*, 8 June 2010, <https://www.fightglobal.com/news/articles/attracting-aerospace-to-polands-aviation-valley-342792/>, 23/10/2019.

298 James Black, Dan Jenkins, Giacomo Persi Paoli, Marta Kepe, Alexandros Kokkoris, Jakub Hlavka, *Central and Eastern European countries: measures to enhance balanced defence industry in Europe and to address barriers to defence cooperation across Europe*, RAND Europe, 2016, p. 93.

299 *Ibid.*, p. 97.

истраживање и развој. Дуплирање програма у овој области доводи до конкуренције између војних индустрија држава чланица ЕУ, уместо њихове сарадње и заједничких улагања, што се одражава и на тешкоће у реализацији програма. Такође, услед великих финансијских улагања, државе су принуђене да производе мали број борбених авиона.

Борбени авион Eurofighter производи конзорцијум Eurofighter Typhoon, кога чине BAE Systems (33%), Airbus (46%) и Leonardo (21%)³⁰⁰, а који је образован са циљем да Европска унија развије сопствени капацитет у области борбених авиона, који се неће ослањати на САД. Програм за израду овог авиона има дугу традицију: започет је 1986. године као резултат сарадње Велике Британије, Немачке, Италије и Шпаније. Иницијатива за израду овог авиона потекла је од Француске и Велике Британије још 1979. године. Међутим, француске индустријске корпорације противиле су се овој иницијативи, па се под њиховим притиском Француска 1985. године повукла из програма.³⁰¹ Највећи притисак вршила су предузеће Dassault, које је након комерцијалног успеха лаких борбених авиона сматрало да би израда европског борбеног авиона изискивала велике финансијске трошкове у односу на покретање националног програма за израду тешких борбених авиона, и предузеће Snecma, које је било забринуто за своје будуће техничке капацитете уколико не би било укључено у развоју коморе за сагоревање новог млазног мотора. Тако је Француска од краја 80-тих година започела израду новог националног борбеног авиона Rafale, који је постао конкурент транснационалном Eurofighter-у.³⁰²

Испорука првих модела Eurofighter-а уследила је 2003. године.³⁰³ У оквиру програма, примењен је принцип територијалног финансирања, који предвиђа да државе учеснице плаћају активности које се обављају на њиховој територији. Производни програм Eurofighter-а је разврстан

300 Eurofighter Typhoon, <https://www.eurofighter.com/about-us>, 02/07/2019.

301 Видети: Marc DeVore, Moritz Weiss, „Who’s in the cockpit? The political economy of collaborative aircraft decisions“, *Review of International Political Economy*, vol. 21, n° 2, 2014, p. 520.

302 *Ibid.*

303 Catherine Hoeffler, Frédéric Mérand, „Buying a fighter jet: European lessons for Canada“, *Canadian Foreign Policy Journal*, vol. 22, n 3, 2016, p. 5.

у три транше, тј. серије, са циљем ажурирања и технолошке модернизације у складу са новим технолошким достигнућима. Услед финансијске и економске кризе која је 2008. године погодила Европску унију, трећа транша је подељена у два дела и транша 3А је завршена, док је будућност транше 3Б тренутно неизвесна, због великих финансијских издатака који би изискивали додатну модернизацију авиона.³⁰⁴

Eurofighter је замишљен као авион који би омогућио одржавање ефикасних војних потенцијала држава чланица ЕУ и индустријске базе наоружања. Ипак, овај авион није успео да се наметне као „европски авион“ међу државама чланицама. Разлози неуспеха наметања Eurofighter-а као модела европеизације борбених авиона држава чланица ЕУ су вишеструки. Најпре, европске државе преурањено су развиле сарадњу око развоја Eurofighter-а, који је, уместо да постане механизам или резултат европеизације између појединих држава, постао и остао само „ограничена епизода“ у простору и времену, јер су у међувремену државе које учествују у његовом развоју набавиле и друге модерније (америчке) авионе. На тај начин, Eurofighter није успео да се наметне као норма на нивоу ЕУ. Ова ситуација је утолико неразумљивија уколико се има у виду да су цене ових авиона изузетно високе, и да ови трошкови представљају значајан притисак на рационализацију трошкова, посебно након финансијске кризе 2008. године.³⁰⁵ Осим трошкова у изради авиона, велики проблем у производњи овог авиона представљале су његове перформансе. Програм је започет 80-тих година, у време Хладног рата, и авион је био замишљен за мисије „ваздух-ваздух“ у случају агресије ширих размера у западној Европи. У том смислу, авион првобитно није имао вишенаменску функцију, тј. није могао бити коришћен у мисијама „ваздух-земља“. Стога је његова ефикасност доведена у питање у измењеном послехладноратовском окружењу које намеће оперативне потребе везане за напад на земљи. Криза око наставка производње овог авиона и његове модернизације била је посебно изражена након покретања производње америчког авиона F-35 као борбеног мултинаменског авиона

304 Markus H. Heinrich, „The Eurofighter Typhoon programme: economic and industrial implications of collaborative defence manufacturing“, *Defence Studies*, vol. 15, n° 4, 2015, p. 345.

305 Catherine Hoeffler, Frédéric Mérand, „Avions de combat. Pourquoi n'y a-t-il pas d'europeanisation?“, *Politique européenne*, vol. 48, n° 2, 2015.

за нападе на земљи али и за борбу у ваздуху, што је умањило заинтересованост европских држава укључених у програм Eurofighter да инвестирају у развој будућих капацитета овог авиона за мисије „ваздух-земља“.³⁰⁶ И поред коначне одлуке да се настави са производњом Eurofighter-a уз неопходно прилагођавање производње авиона новим безбедносним изазовима и развој његове мултинаменске функције, што је захтевало велике финансијске издатке и додатно време за унапређење овог авиона, криза око будућег развоја овог авиона не јењава.³⁰⁷ Тренутно је наручено 623 примерка овог авиона, а испоручено је 542. Осим четири државе које учествују у изради Eurofighter-a, само је још Аустрија од европских држава купац овог типа авиона. Од трећих држава, Саудијска Арабија представља значајног купца, као и Оман од 2012. године, а од 2016. године и Кувајт, који је потписао уговор са италијанским предузећем Leonardo о испоруци 28 ових авиона.³⁰⁸

Француски авион Rafale израђује конструктор авиона Dassault још од 80-тих година прошлог века, а прве испоруке за француску војску отпочеле су 1998. године. У изради овог авиона учествују и предузећа Safran (мотор) и Thales (електроника), као и преко 500 подизвођача. За разлику од Eurofighter-a и америчког авиона Ф-35, Rafale није претрпео значајне трошкове прекорачења у производњи: иако представља најскупљи авион после америчког авиона Ф-35³⁰⁹, опција израде овог националног авиона сматра се легитимном, имајући у виду велике тешкоће учесника око прекорачења финансијских трошкова везаних за производњу Eurofighter-a.³¹⁰ Ипак, Rafale се суочава са великим тешкоћама у извозу: осим Индије, Катара и Египта, овај авион суочава се са тешкоћама продора на друга страна тржишта, што показује и пример

306 Yves Candal, „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, pp. 138-139.

307 Markus H. Heinrich, „The Eurofighter Typhoon programme: economic and industrial implications of collaborative defence manufacturing“, *Defence Studies*, *op. cit.*, p. 344.

308 Anne Bauer, „Le Koweit signe officiellement l’achat de 28 chasseurs Typhoon“, *Les Echos*, 05.04.2016.

309 Цена израде једног авиона износи близу 46 милијарди евра.

310 Catherine Hoeffler, Frédéric Mérand, „Avions de combat. Pourquoi n’y a-t-il pas d’europeanisation?“, *op. cit.*, p. 64.

Бразила који се определио за куповину шведског Gripena³¹¹, или Канаде, која се определила за амерички авион Ф-35.

Шведски борбени авион Gripen JAS 39 који производи шведско предузеће Saab, постао је оперативан 1996. године. Опредељеност за израду националног авиона објашњава се како стратегијским изазовима, имајући у виду војну неутралност Шведске, тако и интересима националне индустрије, нарочито предузећа Saab, главног конструктора шведског борбеног авиона.³¹² Први купац овог авиона била је Јужноафричка република (28 авиона), а међу купцима се нашао и Тајланд са куповином 12 ових авиона.³¹³ За разлику од Рафала, Грипен је нашао клијенте и међу европским државама, попут Републике Чешке, Мађарске и Швајцарске. Опредељеност Чешке и Мађарске за шведски борбени авион уместо америчких авиона Ф-16 и Ф-18 оправдавају се економским разлозима, тј. нижом ценом овог авиона у односу на америчке авионе. Ипак, основни изазов за Чешку и Мађарску био је да се одговори на захтеве НАТО-а, те је стога Saab пристао да модификује Грипен у складу са захтевима и стандардима НАТО-а. У ту сврху основано је предузеће (joint venture) између Saab-а и британског BAE, које је добило назив BAE Saab Gripen International.³¹⁴ Последњих година, Gripen је остватио продор и на бразилско тржиште, и испорука првих авиона Бразилу предвиђена је 2021. године.³¹⁵

Два велика произвођача доминирају европским тржиштем у области авиона за стратешки транспорт: Airbus Military, јединица у оквиру Airbus Defence and Space и Alenia Aeronautica, филијала италијанског Leonardo. Предузеће Airbus Military је лидер у области производње војних транспортних авиона мањег и средњег капацитета, захваљујући производњи модела C-212 (носивост 1-4 тоне), CN-235 (носивост 5-14 тона) и

311 *Ibid.*, p. 65.

312 *Ibid.*, p. 66. Видети и: SAAB, Gripen Fighter System, <https://saab.com/gripen/our-fighters/gripen-fighter-system/>, 07/10/2019.

313 Hélène Masson, Martin Lundmark, „Base industrielle et technologique de défense su doise: défis et priorités d’action du gouvernement Lovfen“, *Recherche&Documents*, n o 5, 2015, p. 28.

314 SAAB, Gripen Press Release, „Saab and BAE Systems empowers the Gripen Joint Venture“, 5 September 2001, <https://saabgroup.com/media/news-press/news/2001-09/saab-and-bae-systems-empowers-the-gripen-joint-venture/>, 02/10/2019.

315 SAAB, „Saab has taken another important step in the delivery of Gripen E to the Brazilian customer“, <https://saab.com/gripen/our-fighters/evolution/saab-presents-first-gripen-e-to-brazil/>, 04/10/2019.

C-295 (носивост 5-14 тона), док се Alenia Aeronautica истакла на тржишту производњом авиона средње носивости C-27J Spartan. За разлику од возног парка авиона мање и средње носивости, у области војних авиона велике носивости и авиона снабдевача у лету, европским ваздушним парком доминирају авиони америчке производње. Већина држава чланица опремљена је америчким авионом Hercules C-130, док је Transall C-160, резултат француско-немачке производње, повучен из употребе.³¹⁶ Европски ваздушни парк је застарео, што често намеће потребу за коришћењем цивилних капацитета у војне сврхе или капацитета држава које нису чланице ЕУ (украјински авион Антонов, амерички C 17 Globmaster, руски Ilushin). Након производње француско-немачког Transall-а C-160, ниједан европски авион велике носивости није произведен од 50-тих година XX века. Застарелост ваздушног возног парка наметнула је потребу за покретањем новог програма израде европског војног транспортног авиона A400M, који би у будућности заменио постојеће авионе држава чланица ЕУ. Авион A400M је авион велике носивости, који може да пренесе до 37 тона терета на удаљености до 3700 км, и по овим карактеристикама, овај авион се налази између Herculesa и Globmastera. Опремљен је са четири елисно-млазна мотора, који производи Europrop International (EPI), конзорцијум који чине Rolls-Royce, Industria de Turbo Propulsores-ИТР (Шпанија), Safran (Француска) и MTU (Немачка).³¹⁷ Фиџијала Ербаса, Airbus Military Company, од самог почетка била је задужена за управљање програмом израде овог авиона, који би био у могућности да обавља захтевне операције, захваљујући великом капацитету утовара и брзини.³¹⁸ Финансирање овог авиона одбацује праксу наметања Ербасу свих финансијских трошкова везаних за самофинансирање развоја авиона. У том смислу, државе учеснице су обавезне да закључе између себе уговор, који ће јасно утврдити фиксне трошкове и трошкове

316 Дејана М. Вукчевић, *Европска унија као стратешки актер. Теорија и пракса безбедносне и одбрамбене политике ЕУ*, Институт за политичке студије, Београд, 2013, стр. 310.

317 Првобитно је Ербас за произвођача мотора изабрао Pratt & Whitney Canada, филијалу америчког предузећа United Technologies, специјализованог за производњу великих мотора, али су државе клијенти образовале конзорцијум EPI - „Etats clients et motoristes visés par Airbus pour éponger la dette de l'A400M“, *L'Usine nouvelle*, 27.02.2017.

318 Régis Passerieux, „Airbus A400M: le chaînon manquant de la défense européenne“, *Revue du Marché commun de l'Union européenne*, n° 471, 2003, pp. 513-515.

пропорционалне броју наручених авиона.³¹⁹ Међутим, финансирање и развој овог пројекта нису се одвијали без тешкоћа. Најпре је италијанска влада 2001. године донела одлуку о повлачењу из овог програма, одредивши се за куповину америчких транспортних авиона С-130Ј.³²⁰ Након Италије, повлачење из програма уследило је и од стране Португалије, као и смањење броја наручених авиона од стране Немачке. OCCAR и Airbus су 2003. године потписали споразум о испоруци 180 ових авиона у вредности од 20 милијарди евра. До сада је испоручено 84 примерка овог авиона, а тренутни број наручених авиона је 174.³²¹ У јулу 2019. године, OCCAR и Airbus су потписали споразум о сервисном одржавању А400М, који омогућава купцима авиона повољније услове сервисног одржавања авиона.³²²

Као и Eurofighter, и авион А400М се суочава са бројним изазовима. Иако предвиђене за 2009. годину, прве испоруке овог авиона француској ваздухопловној флоти уследиле су тек у септембру 2013. године.³²³ Осим четворогодишњег кашњења у производњи, авион је и знатно скупљи од првобитно утврђене цене.³²⁴ Током 2015. године, Ербас је испоручио 11 ових авиона, а 2016. године 17, док су у току 2017. године испоручена само два авиона.³²⁵ Услед значајног кашњења и повећања цене производње, овај авион није успео да се значајније наметне на ваневропском тржишту. Малезија и Јужна Африка били су предвиђени као једини не-европски купци овог авиона.

319 Jean Joana, Andy Smith, „Du couple franco-allemand à une nouvelle Entente cordiale: la France dans le programme A400M“, in Frédéric Charillon (ed.), „L’européanisation de la défense“, *Les Champs de Mars*, n° 16, 2005, p. 141.

320 Alessandro Marrone, Alessandro M. Ungaro, „Relations between the United States of America and Italy in the post-Cold War period: a defence-industrial perspective“, *Cahiers de la Méditerranée*, 88/ 2014, pp. 4-5.

321 Airbus, „A400M- Delivery to the point of need“, <https://www.airbus.com/defence/a400m.html>, 21/03/2019.

322 Airbus, „Airbus and OCCAR sign new A400M Global Support contract“, <https://www.airbus.com/newsroom/press-releases/en/2019/07/airbus-and-occar-sign-new-a400m-global-support-contract.html>, 21/10/2019.

323 Француска ваздухопловна флота располаже тренутно са 11 ових авиона, од предвиђених 50, колико је наручено.

324 Коначна цена произведених авиона износи 26 милијарди евра, што је 6 милијарди више од предвиђене цене. Видети: Bjoern Siebert, „Too Big to Fail: The A400M Bail Out“, *RUSI Defence Systems*, 2010, p. 78.

325 „Les difficultés persistantes de l’avion de transport militaire A400M pèsent sur les bénéfices d’Airbus“, *Le Monde*, 22.02.2017.

Први од четири авиона испоручен је у Малезију у марту 2015. године, док је Јужна Африка отказала поруџбину због кашњења програма.

Неколико разлога је у основи тешкоћа са којима се авион А400М тренутно суочава. Најпре, комерцијални приступ је од самог почетка био везан за многе проблеме око производње авиона. Филијала Airbus-a, Airbus Military Company, задужена за управљање програмом израде овог авиона, није поседовала искуство у производњи војних авиона, што је довело до потцењивања могућих ризика у оквиру програма. Такође, компанија није у одговарајућој мери надгледала деловање подизвођача, нарочито мотора који производи EPI, конзорцијум којем су недостајали кохезија и вођство.³²⁶ Будући да Airbus Military Company није адекватно управљао програмом, док OCCAR, који је од самог почетка био укључен у управљање пројектом, није имао аутономију одлучивања у вези са оперативним питањима, долазило је до кашњења у процесу одлучивања. Производња А400М показала је да постоји како фрагментација у области понуде, и неопходност индустријске консолидације, тако и фрагментација у области потражње, те да је неопходна хармонизација националних режима војних набавки. У том смислу, значајна је иницијатива Европске комисије у циљу усвајања директиве у области војних набавки са циљем успостављања строжијих правила у области набавки војних добара и њихове хармонизације, као и деловање Европске агенције за одбрану, која настоји да подстакне бољу сарадњу између држава чланица у области истраживања, војних набавки и индустријске консолидације.³²⁷ Програм А400М показао је да постоји јаз између развоја конкурентног европског тржишта војне опреме и интереса европске индустријске и технолошке базе наоружања, тј. између понуде и потражње. Конкурентност подразумева и приступ не-европским фирмама на европско тржиште, што опет може угрозити индустријске војне капацитете држава чланица ЕУ. Другим речима, пример авиона А400М представља одраз тензија које обележавају сектор наоружања, будући да је

326 Jocelyn Mawdsley, „The A400M Project: From Flagship Project to Warning for European Defence Cooperation“, *Defence Studies*, vol. 13, n° 1, 2013, p. 25.

327 *Ibid.*, p. 27.

програм у расколу између принципа производње заснованог на либералном приступу, и националних стратегија заснованих на одбрани националних предузећа.

И поред неизвесне будућности авиона А400М, и упркос чињеници да остаје зависност држава чланица ЕУ од не-чланица када је реч о авионима веома велике носивности, и даље не постоји заједнички оквир на нивоу ЕУ који би омогућио изнајмљивање стратешких капацитета од трећих држава. Уместо тога, покренуте су иницијативе на националном нивоу. Тако је 2007. године договорен аранжман појединих чланица ЕУ са САД-ом под називом Strategic Airlift Capability (SAC) о изнајмљивању авиона C-17 Globemaster, као и иницијатива Strategic Airlift Interim Solutions (SALIS), о изнајмљивању украјинских авиона Antonov за операције управљања кризама од стране ЕУ.³²⁸

У области капацитета логистичке подршке, снабдевање у лету има посебан значај, јер омогућава авионима да све време остану у ваздуху, и тиме продужава ваздушну војну операцију. Последњих година, авиони који снабдевају летелице горивом се више не сматрају само као средство које омогућава борбеним авионима да пређу велику удаљеност, већ и као средство подршке стратешком транспорту. Упркос значају ове врсте авиона за савремене војне операције ЕУ, њихов број у европском парку је скроман: тренутно се констатује постојање од око седамдесетак авиона које поседује само пет држава чланица ЕУ (Француска (28), Италија (10), Шпанија (7), Холандија (2) и Велика Британија (29)).³²⁹ Флота ових авиона састављена је од KC-C130J, KC-135 и KC-10 Extender. Недостатак ових авиона констатован је у Плану о капацитетима Глобалног циља 2003. године, и образована је радна група са циљем превазилажења овог проблема. Ипак, развој флоте авиона снабдевача у лету је средњорочни, па и дугорочни циљ, док је краткорочни циљ да се изврши подела ресурса, с обзиром на ограничени број ових авиона. Отуда и иницијатива под називом ATARES (Air Transport and Air Refu-

328 Claudia Major, Eva Strickmann, „You can't always get what you want - Logistical Challenges in EU Military Operations“, *Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP) Working Paper*; n° 3, 2011, p. 5.

329 Elisabeth Quintana, Henrik Heidenkamp, Michael Codner, „Europe's Air Transport and Air-to-Air Refuelling Capability“, *RUSI Occasional Paper*, 2014, p. 8.

eling Exchange of Services), покренута од стране Француске и Велике Британије, а којој су се придружиле Белгија, Холандија и Шпанија, која има за циљ да обезбеди размену услуга између војних снага држава чланица ЕУ и представља значајан корак у процесу интеграције и међуоперативности ваздушних европских војних снага.³³⁰ На средњи рок, упркос смањењу војних буџета држава чланица, пронађено је компромисно решење покретањем програма Airbus A330 MRTT (Multi Role Tanker Transport Aircraft), који предвиђа израду авиона који ће имати капацитет да обавља и функције снабдевања у лету, и мисије ваздушног транспорта. У основи овог концепта је адаптација комерцијалних авиона за потребе снабдевања у лету и транспорта. У новембру 2012. године, Француска, Белгија, Шпанија, Грчка, Холандија, Мађарска, Луксембург, Пољска, Португалија и Норвешка потписале су уговоре о снабдевању, до 2020. године, овим авионом. Ово решење показало се као веома успешно, с обзиром да се А330 MRTT врло брзо наметнуо као успешан конкурент Боингу на ваневропском тржишту. Током 2015. године, Јужна Кореја наручила је 4 ова авиона у вредности од 1,2 милијарде евра, док је Аустралија, која већ поседује 5 ових авиона, наручила још два авиона 2018. године за више од 280 милиона евра. Корисници овог авиона су и Саудијска Арабија, Уједињени Арапски Емирати, Сингапур, Индија, Катар и Јужна Кореја.³³¹ Авион А330 MRTT има капацитет преноса 111 тона горива без додатних резервоара за гориво, и оспособљен је за транспорт 300 лица или 45 тона терета. Такође може бити коришћен и за медицинску евакуацију (пренос 130 лица). Његове димензије омогућавају транспорт за више од 50% путника у односу на конкуренте, амерички КС46А (Boeing) и руски ИИ-78 Ииouchine. Овај авион је, за разлику од А400М и Eurofighter-а, показао изузетну конкурентност и угрозио доминацију Боинга на тржишту.³³²

У области производње војних хеликоптера доминирају два предузећа, Eurocopter, који се од 2014. године назива Airbus Helicopters и представља филијалу Airbus-а и AgustaWestland,

330 EATC, „ATARES“, <https://eatc-mil.com/en/what-we-do/atares>, 13/07/2019.

331 Vincent Lamigeon, „L’A330 MRTT d’Airbus, cauchemar de Boeing dans la défense“, *Challenges*, 01.07. 2015.

332 Airbus, „A330 MRTT- the 21 century benchmark for new generation tanker/transport aircraft“, <https://www.airbus.com/defence/a330mrtt.html>, 08/06/2018.

филијала Leonardo, која је од јануара 2016. године постала део Helicopter Division-а предузећа Leonardo, након његове реорганизације. Ова два произвођача хеликоптера се значајно разликују. Док је Airbus Helicopters традиционално усмерен на француско и немачко тржиште, будући да је основан 1992. године фузијом дивизије хеликоптера француског предузећа Aerospatiale и немачког DASA, Agusta Westland је развила своје активности на италијанском, британском и америчком тржишту. Такође, Airbus Helicopters је усмерен превасходно на цивилно тржиште, док је више од половине активности Agusta Westland-а усмерено на производњу хеликоптера намењених за војне сврхе. У војном сектору, производња коју реализује Airbus Helicopters усмерена је на лаке (носивост 2-4 тоне) и средње хеликоптере (носивост 5-8 тона), док је Agusta усмерена на производњу средњих и тешких хеликоптера (носивост 9-12 тона). Међу војним хеликоптерима Airbus Helicopters издвајају се хеликоптери за извиђачке мисије H125M Fennec, H135M и H145M, хеликоптер за поморске мисије AS565 MBe и два модела хеликоптера веће носивости H215M и H225M (бивши Caracal).³³³ Што се тиче Aguste, издвајају се хеликоптери средње носивости Super Lynx 300, AW101, AW159.³³⁴ У овој области било је и иницијатива за реализацијом мултилатералних програма, попут производње хеликоптера NH90, који је требао да представља пример европске индустријске консолидације у области војних хеликоптера. Започет још 70-тих година XX века, овај програм био је превасходно условљен потребама НАТО-а (отуда и назив NH90- NATO Helicopters 90). У производњи овог хеликоптера учествовали су Airbus Helicopters, Leonardo и Fokker Aerostructures, док су трошкови истраживања и развоја (R&D) и производње подељени између Француске, Немачке, Италије и Холандије.³³⁵ Ипак, иако амбициозно замишљен и успешан у реализацији, овај програм има одређена ограничења. Најпре, услед недостатка рационализације у погледу потреба националних армија, NH90 је данас присутан на тржишту у 23 различите верзије, што отежава рационализацију његовог одржавања. Затим, у самом производном процесу постоји

333 Airbus Helicopters, <http://www.airbushelicopters.com/website/en/ref/home.html>

334 Leonardo, <https://www.leonardocompany.com/en/air/helicopters>, 24/04/2019.

335 Josselin Droff, „The European military helicopter industry: Trends and perspectives“, *The Economics of Peace and Security Journal*, vol. 12, n° 1, 2017, p. 23.

мањак индустријске рационализације: услед примене правила *juste retour*-а, производне линије су распоређене у неколико земаља. Такође, хеликоптер је у раној употреби показао значајна техничка ограничења, што је довело до одлагања његове продаје. Ови фактори су онемогућили значајнији утицај NH90 као катализатора консолидације европске војне индустрије у области хеликоптера.³³⁶

Област војног обавештавања одликује два доминантна индустријска актера: Airbus Defence and Space (бивши Astrium), филијале Airbus-a, и предузеће Thales AleniaSpace. Airbus Defence and Space је европски лидер и трећи у свету по производњи свемирске опреме. Образован је 2000. године као предузеће Astrium, фузијом предузећа Matra Marconi Space (Француска/Велика Британија), дивизије за свемирску опрему немачког предузећа DaimlerChrysler Aerospace и шпанског предузећа Computadores Redes e Ingeniería SA. Ово предузеће значајно је у производњи уређаја за свемирско осматрање, система оптичких сателита за осматрање, радарских сателита и сателита за телекомуникације. Astrium је представљало једино предузеће које је обухватало целокупан спектар активности везаних за свемир: осим сателита, ово предузеће деловало је у области свемирског транспорта, управљањем лансера ракете Ariane, свих типова сателитских система, као и сателитских услуга (услуге Passerel и Farmstar).³³⁷ Такође, предвиђено је да Astrium заједно са Thales Alenia Space-ом управља програмом MUSIS (Multinational Space-Based Imaging System), и којим руководи OCCAR, а у којем учествују Француска, Немачка, Шпанија, Италија, Белгија и Грчка. Овај програм предвиђа заједнички развој нове генерације сателита за осматрање. Услед реорганизације Airbus-a, Astrium је фузионисан са Casidian-ом и образован је Airbus Defence and Space.

Друго значајно предузеће у овој области дуго је било Alcatel AleniaSpace (AAS), образовано 2005. године фузијом француског Alcatel Space-a и италијанског предузећа Alenia Spazio. 2007. године дошло је до стварања Thales Alenia Space. Акционари овог *joint venture*-а су предузећа Thales (67%) и

336 *Ibid.*

337 François Aube, „Ecrire l’avenir de l’espace, le projet d’Astrium“, *Géoéconomie*, n° 61, 2012, p. 74.

Leonardo (33%). Са прометом од 2,4 милијарде евра у 2016. години, ово предузеће представља незаобилазног актера у области свемирске опреме. Thales Alenia Space један је од светских лидера у области сателита за комуникације, чије тржиште представља 50% активности овог предузећа. Такође, ово предузеће производи оптичке инструменте високе и веома високе резолуције за сателита за осматрање, управља програмом израде дуалног (цивилно-војног) италијанског радарског сателитског система Cosmo-Skymed, снабдева електроником радарске инструменте немачког радаског сателита SAR-Lupe, управља европским регионалним сателитским системом EGNOS (European Geostationary Navigation Overlay Service), и учествује у програму Galileo.³³⁸

Осим ова два мултинационална предузећа која су се значајно наметнула на индустријској сцени у области свемирске опреме, постоје и национални програми за осматрање, попут немачког радарског сателита SAR-Lupe, којим управља немачко предузеће OHB Technology. Потписан је споразум између програма Helios II и SAR-Lupe-а о заједничком коришћењу земљаних елемената за свемирско осматрање који би омогућили размену података о постојећим сликама. Такође, Немачка и Велика Британија сарађују на програму Info Terra/Terra SAR, који предвиђа два радарска сателита високе резолуције, који ће имати и цивилну и војну намену, док су Француска и Италија потписале споразум 2001. године, који утврђује сарадњу две државе на развоју великог вишесензорског система, у чијој ће основи бити два цивилно-војна сателитска програма, италијански Cosmo-Skymed (који предвиђа четири радарска сателита) и француски Pleiades (кога чине два оптичка сателита високе резолуције). Такође, Сателитском центру ЕУ стављени су на располагање сателитски снимци Heliosa, Cosmo-Skymeda и SAR-Lupe-а.³³⁹

У области сателита за комуникације постоје национални програми, као што су Sicral (Италија), Skynet 5 (Велика Британија), Syracuse III (Француска), D-Milsatcom (Немачка),

338 Thales Group, Espace, „La référence mondiale en matière de technologies spatiales novatrices“, <https://www.thalesgroup.com/fr/global/activities/espace>.

339 Jolyon Howorth, „Quelles avancées pour la politique européenne de sécurité et de défense?“, *Annuaire français de relations internationales*, vol. X, 2009, p. 5.

Spainsat (Шпанија). У погледу сателита за навигацију, на нивоу ЕУ покренута је иницијатива за образовањем аутономног система за навигацију. Програм Galileo резултат је ове иницијативе. Ради се о сложеном индустријском и технолошком програму ЕУ и Европске свемирске агенције, чији је циљ да се изгради европски систем за локализовање и добијање података путем сателита нове генерације. Његова примена укључивала би различите домене, попит навођења копнених возила, авиона и бродова, њиховог географског лоцирања, лоцирања особа итд.³⁴⁰ Предвиђа се да програм има 27 сателита, као и одређени број резервних сателита и 40 станица на земљи. Пројекат је започет још 2003. године, потписивањем споразума између Европске уније и Европске свемирске агенције. За разлику од GPS-а и GLONASS-а, Galileo ће у потпуности бити под цивилном контролом, и његови циљеви ће бити цивилне природе, али такође може бити употребљен и за потребе војних снага држава чланица ЕУ. Овај програм омогућава аутономију у области навођења авиона и ракета, планирање војних и цивилних мисија ЕУ у оквиру безбедносне политике, слање војних и цивилних снага, одбијање приступа подацима за навигацију у циљу њиховог евентуалног коришћења у непријатељске, тј. терористичке сврхе итд. У току 2004. године, потписан је споразум између ЕУ и САД-а о коришћењу услуга два система за навигацију путем сателита. Споразум предвиђа међуоперативност и компатибилност два система, али се неће примењивати у војне сврхе.³⁴¹ Предвиђено је да цео систем буде покренут до 2019-2020. године. Осим пројекта Galileo, започет је и програм EGNOS (European Geostationary Navigation Overlay Service), европски регионални сателитски систем усмерен на побољшање учинка програма Galileo. Међутим, оба програма се тренутно суочавају са великим финансијским тешкоћама. Иако је предвиђено да програм Galileo кошта 10,2 милијарди евра, половина овог износа је већ утрошена до 2013. године, што је три пута више од износа који је предвиђен за тај период.³⁴² Први тестови сателита, обављени 2011. и 2012. године, били

340 Patrice Cardot, „Le programme Galileo: un enjeu stratégique majeur pour l’Europe“ in David Versailles, Valérie Merindol, Patrice Cardot (eds.), *La recherche et la technologie, enjeux de la puissance*, Paris, Economica, 2003, pp. 231-232.

341 Cédric Vareil, „Galileo et les relations transatlantiques“, *Arès*, vol. 22, n° 56, 2005, p. 54.

342 Michel Cabiro, „Galileo, combien ça coûtera à l’Europe?“, *La Tribune*, 27.01.2016.

су неуспешни. Управљање програмом поверено је немачком предузећу ОНВ, упркос изузетном успеху предузећа Astrium и Thales Alenia Space у овој области. Ово предузеће показало се као недовољно дорасло овом гигантском подухвату. Након што су само четири сателита лансирана уместо предвиђених 18 од краја 2012. године, Европска свемирска агенција позвала је Astrium и Thales Alenia Space да се прикључе програму и помогну у превазилажењу тешкоћа са којима се тренутно суочава немачко предузеће.³⁴³ Што се тиче програма EGNOS, предвиђа се да ће овај пројекат износити 700 милиона евра, што је два пута већи износ од предвиђеног.

Што се тиче ваздушног осматрања, у овој области од посебног значаја је развој беспилотних летелица (Unmanned Aerial Vehicle -UAV), чије је летење навођено или програмирано, и који се често користе како би се обезбедио континуитет осматрања једне зоне. Експанзија употребе беспилотних летелица у последњој деценији може се објаснити чињеницом да њихови сензори омогућавају шири спектар информација. Међу овим уређајима посебно се издвајају летелице на великој висини велике издржљивости (HALE), летелице које делују на средњој висини и имају велику издржљивост (MALE)³⁴⁴, као и борбене летелице (UCAV).³⁴⁵ Тренутно су европски капацитети у области беспилотних летелица ограничени на тактичке летелице. Кључни програми у овој области су C-289 River, којим управља Airbus, програми Crecerelle и Sperwer, којима руководи француски Safran, те програм Phoenix, којим управља BAE Systems.

Европско тржиште војне опреме одликује велики број пројеката у области борбених летелица. Осим програма европске беспилотне летилице nEUROn, у којем учествује шест држава чланица ЕУ (Француска, Италија, Шпанија, Грчка, Шведска и Швајцарска), и који производи француско

343 Michel Cabriol, „Satellites: panne allemande pour le programme Galileo“, *La Tribune*, 10.10.2013.

344 Постоје и беспилотне летилице мање издржљивости, али оне спадају у тзв. тактичке, а не стратешке летелице.

345 Ове врсте уређаја омогућавају мисије осматрања у зонама у дужем периоду и у ризичним условима, и комплементарни су са сателитима због своје флексибилности и способности да делују на веома великим висинама, изван зона надгледања- Didier Malet, „UCAV et HALE: les drones de l'extrême“, *L'Armement*, n° 74, 2001, p. 98.

предузеће Dassault Aviation³⁴⁶, у развоју је и други модел борбене беспилотне летелице под називом Taranis, који производи BAE Systems, а чије је прво тестирање извршено 2014. године.³⁴⁷ Такође, и италијанска Alenia Aeronautica започела је развој борбене беспилотне летелице SKY-X, као и Rheinmetall Defence Electronic, који развија програм TARES Tactical Advanced Recce Strike. Започет је и европски програм летелице средње висине и велике издржљивости MALE RPAS (Medium Altitude Long Endurance Remotely Piloted Aircraft System). У изради летелице учествују Airbus Defence and Space, Dassault Aviation и Leonardo, а програмом управља OCCAR. Први прототип ове летелице предвиђен је за 2023. године, а прве испоруке од 2025. године.³⁴⁸

Сектор производње ракета пример је успешне европске индустријске консолидације. У овој области доминира предузеће MBDA, европски лидер у производњи ракета. Ово предузеће производи ракете и системе ракета за све бранше војних снага (ваздушна, копнена, поморска), а основано је 2001. године на иницијативу Француске, Велике Британије и Италије, са циљем реструктурирања сектора производње ракета у Европи. Предузеће је настало фузионисањем Matra BAE Dynamics, Alenia Marconi Systems и Aérospatiale-Matra Missiles, којима се 2006. године придружило немачко предузеће LFK (Lenkflugkörpersysteme GmbH). MBDA је тренутно у власништву три акционара: Airbus-a (37,5 %), BAE Systems-a (37,5%) и Leonardo (25%). Ово предузеће успело је да истовремено задовољи потребе својих домаћих клијената и да унапреди сарадњу и индустријску консолидацију у области производње ракета и ракетних система.³⁴⁹ Успех овог модела предузећа развијао

346 Предвиђа се да ће овај модел бити у потпуности оперативан тек 2030. године. У децембру 2012. године извршена је прва проба ове летелице у Француској. Процењује се да је вредност ове летелице 25 милиона евра.

347 Berenice Baker, „Taranis vs. nEUROn - Europe's combat drone revolution“, *Airforce Technology*, 06.05.2014, <http://www.airforce-technology.com/features/featuretaranis-neuron-europe-combat-drone-revolution-4220502/>, 12/08/2019.

348 OCCAR, „MALE RPAS Programme Management Authorisation Approved“, 1 December 2015, <https://www.occar.int/male-rpas-programme-management-authorisation-approved>, 11/09/2019.

349 Осим овог предузећа, постоји и неколико мање значајних актера у овом домену. Предузеће Thales значајно је у производњи ракета земља-ваздух веома кратког домета (Starstreak High-velocity Missile) углавном за британске војне снаге, као и немачко предузеће Diehl и шведски SAAB Bofors Dynamics.

се поступно, сукцесијом модела индустријске сарадње. У првој фази, до 1996. године, европске индустријске фирме у области производње ракета развиле су интензивну сарадњу у овој области и поставиле основе за заједничку понуду за консолидацију. Од 1996. године, након консолидације између француске Matra Défense и британског BAE Dynamics, европске фирме су се сагласиле у правцу заједничке стратегије, под условом да развој производа остане на националном нивоу. Током 2006. године, предузеће је започело са фазом интеграције, која је подразумевала нове моделе партнерства на релацији држава-индустрија. Најзад, 2014. године, уследила је фаза индустријске специјализације, која је подразумевала укидање техничких и индустријских дуплирања, у циљу развијања принципа узајамне међузависности, који је постао неопходан услед немогућности држава да финансијски даље делију самостално. Оригиналност овог предузећа заснива се на његовом стратешком моделу, који се прогресивно развијао, и који представља „политички“ модел насупрот традиционалном „бизнис“ моделу.³⁵⁰

2.2. Ограничења консолидације копнене војне индустрије

За разлику од сектора војне аеронаутике и електронике, у којем су предузећа оријентисана и ка цивилном и ка војном сектору, предузећа која су највише зависна од војног сектора налазе се у сектору копнене (Nexter, KMW, Chemring, Patria) и поморске индустрије (Naval Group). У овим секторима реструктурирање се одвија знатно спорије него у сектору војне аеронаутике и електронике.

Након Хладног рата, копнена индустрија западноевропских држава развијала се под утицајем два значајна фактора. Прво, након ступања на снагу Споразума о конвенционалним снагама између НАТО-а и Варшавског пакта 17. јула 1992. године, државе потписнице споразумеле да у значајној мери смање копнену и ваздушну војну опрему на

350 Mathilde Nicolas, Christophe Adda, Evelyne Lechene, „Quelle coopération industrielle à l'échelle européenne? L'exemple réussi de MBDA“, <https://jeunes-ihedn.org/quelle-cooperation-industrielle-a-lechelle-europeenne/>, 18/07/2018.

европском континенту. Друго, на копнену индустрију утицао је и процес реструктурирања војних снага. Европске модерне војне снаге су започеле процес трансформације у мање, мобилније снаге, опремљене лаким наоружањем, са циљем деловања изван националне територије. 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.³⁵¹

Насупрот сектору 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 и цивилних и војних производа, већина компанија у овој области остала је везана искључиво за војну производњу. Услед смањења војних буџета које је праћено и смањењем националних поруцбина, копнена индустрија „пати“ од вишка производње и самим тим и понуде.³⁵² „Традиционалне“ гране ове индустрије, као што су производња артиљерије, оклопних возила и муниције показују значајан пад у производњи.

Сектор копнене војне индустрије одликују три основна модела предузећа: мултинационалних предузећа која уједно делују и у другим војним областима (аеронаутика, поморска област) или и у цивилном сектору, национални интегратори система копнене индустрије и мала и средња предузећа која су усмерена на специјализована тржишта или делују у својству снабдевача великих интегратора.³⁵³ Разноликост пословних модела главних европских произвођача представља кочницу у

351 Дејана Вукчевић, „Перспективе европске војне индустрије“, *Политичка ревија*, вол. 22, бр. 4, 2009. стр. 243.

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

353 Jessica Duran, Inigo Isusi, Antonio Corral, „Etude sur les perspectives du secteur européen de l'armement terrestre“, Rapport de synthèse final, The industriAll European Trade Union, 2012, http://www.industriall-europe.eu/Sectors/Defence/2012/INFF_E3779_Final%20Report_v02_clean.pdf, 12/06/2017, p. 27.

правцу приближавања предузећа у овој области и самим тим смањења броја актера укључених у производњу.

Последњих година започет је процес груписања предузећа на националном нивоу, који има за циљ да изгради конкурентну и јаку националну индустрију, која је способна да влада новим технологијама. Ово груписање је најпре реализовано у немачкој и британској копненој индустрији. У Немачкој, реструктурирање је довело до образовања три велика предузећа: Rheinmetall, Krauss Maffei Wegmann (КМВ) и Diehl³⁵⁴, који су убрзо остварили сарадњу са британским, скандинавским и швајцарским копненим индустријама. Rheinmetall производи муницију и системе наоружања, и у 2017. години налазио се на 25. месту у свету. Ово предузеће са британским BAE Systems Land & Armaments представља лидера индустријске и технолошке базе наоружања европске копнене индустрије.³⁵⁵ За разлику од британског предузећа, Rheinmetall остварује више од две трећине продаје на европском тржишту, док је његово учешће на ваневропском тржишту још увек скромно, уз узузетак канадског тржишта, где предузеће делује као систем интегратор и снабдевач опреме за LAV III (Stryker), и америчког тржишта, где је ово предузеће успоставило партнерства са најзначајнијим снабдевачима у области муниције (General Dynamics, АТК).³⁵⁶ Предузеће Krauss Maffei Wegmann (КМВ), које представља предузеће у породичном власништву³⁵⁷, делује у области оклопних возила, и познати су по производњи тенкова Leopard. Ово предузеће учествује и у програму израде оклопног возила за транспорт лица Boxer, заједно са немачким Rheinmetall и холандским предузећем Stork у оквиру конзорцијума Artec (Armoured Vehicle Technology). Такође, КМВ и Rheinmetall укључени су у програм израде борбеног оклопног возила Puma, у оквиру конзорцијума PSM (Project Systems & Management). Што се тиче Diehl-а, ово предузеће има широк спектар активности, укључујући производњу навођених ракета, „интелигентне“

354 Frédéric Fosse, Roger Heiligenstein, „L'industrie européenne des armements terrestres: panorama et perspectives“, *L'Armement*, n° 78, 2002, pp. 47-48.

355 Aude-Emmanuelle Fleurant, Yannick Quéau, „Quelles perspectives pour l'industrie européenne des armements terrestres?“, *Focus stratégique*, n° 50, 2014, p. 39.

356 *Ibid.*, p. 40.

357 Предузеће је у потпуном власништву породице Bode.

муниције, система активне заштите, гусеница за возила, модернизацију и одржавање возила и војних платформи. У области ракетног наоружања, Diehl у сарадњи са европским лидером у области производње ракета MBDA развија ракету за противваздушну одбрану навођену инфрацрвеним зрацима LFK-NG. Ова ракета земља-ваздух једна је од основних компоненти новог система антиваздушне одбране немачких војних снага.³⁵⁸

У Великој Британији, три велика предузећа настала су након реструктурирања копнене индустрије: Alvis, GKN Defence и Vickers. Предузеће Alvis представљало је главног произвођача у области лаких оклопних возила, и ојачало је своју позицију најпре куповином шведског Hägglunds-a, а затим и куповином, 2002. године, Vickers-a, филијале Rolls-Royce-a специјализоване за интегрисане системе за оклопна возила. Индустријска консолидација у Великој Британији завршена је са оснивањем BAE Systems Land & Armaments-a, који је купио предузеће Alvis и постао лидер европске копнене индустрије.³⁵⁹ У складу са стратегијом продора на ваневропско тржиште, лидер британске копнене индустрије присутан је на тржишту Јужне Африке са блиндираним возилима на точковима (RG33, RG31), Аустралије, где се сврстава међу прве снабдеваче аустралијске копнене војне индустрије куповином предузећа Tenix Defence, као и на тржишту Индије, где у сарадњи са индијским предузећем Mahindra&Mahindra делује у оквиру заједничког предузећа Defence Land systems India Private Limited у области војних возила.³⁶⁰

За разлику од Немачке и Велике Британије, реструктурирање копнене индустрије у Француској се одвијало споро и уз велике тешкоће. Производња војне опреме у области копнене индустрије у Француској традиционално је подразумевала монополитистички положај државе све до

358 Alex Fischer, Tuija Nurmi, „Véhicules blindés européens: les programmes en cours“, Rapport présenté au nom de la Commission technique et aérospatiale“, Assemblée de l'Union de l'Europe occidentale, Document A/2034, 03.06. 2009, p. 13.

359 Keith Hartley, „Creating a European Defence Industrial Base“, *Security Challenges*, vol. 7, n° 3, 2011, p. 104.

360 Aude-Emmanuelle Fleurant, Yannick Quéau, „Quelles perspectives pour l'industrie européenne des armements terrestres?“, *op.cit.*, p. 39.

краја Хладног рата.³⁶¹ Образовање GIAT Industries (Groupement Industriel des Armements Terrestres) 1971. године резултат је овог процеса. Ово предузеће представљало је произвођача целокупне опреме за копнену индустрију. Након краја Хладног рата, GIAT Industries суочио се са тешким и дуготрајним процесом реструктурирања, обележеним како падом војних буџета, смањењем порубина, тако и са великим финансијским издацима везаним за програм производње тенкова Leclerc, али и проблемима унутрашњег управљања.³⁶² Упркос значајној улози коју је GIAT имао 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 предузећа.³⁶³ У новембру 2006. године, предузеће Nexter купило је GIAT Industries и наметнуло се као главни произвођач целокупне опреме за копнену индустрију. Предузеће Nexter, које је, као и GIAT, 100% у власништву француске државе, француски је лидер у области копнене индустрије. Ово предузеће је конструктор борбених тенкова треће генерације Leclerc, система артиљерије Caesar и оклопног пешадијског борбеног возила VBCI (Véhicule blindé de combat d'infanterie).³⁶⁴ Осим Nexter-a, и Thales је значајан актер у француској копненој индустрији. Ово предузеће се издвојило у производњи платформи за борбена возила, комуникацијске, радарске и електронске технологије. Међу предузећима за производњу оклопних возила, издваја се предузеће Panhard, филијала групе PSA Peugeot Citroën, чија је активност везана за производњу лаких и средњих оклопних возила гусеничара. Panhard је европски лидер оклопних возила гусеничара и сарађује

361 Опширније о томе у: Philippe Garraud, „Un siècle de transformations du périmètre de l'Etat dans les fabrications d'armement: une comparaison intersectorielle“, *Guerres mondiales et conflits contemporains*, n° 252, 2013, pp. 113-117.

362 *Ibid.*, p. 117.

363 Оваква ситуација често је доводила до одлука које су биле лишене економске и индустријске логике. Тако су, на пример, пропали преговори са британском компанијом Vickers око образовања предузећа које би се бавило производњом тешких оклопних возила. Опширније о GIAT-у видети: Jean-Pierre Saulnier, „Les oscillations de l'industrie de défense française: entre continuité régaliennne et transformations organisationnelles“, *Perspective et stratégie*, n° 1, 2010, pp. 89-102.

364 Као и немачки Вохер, и француски VBCI настао је као резултат неуспешног покушаја реализације „трипартитног“ заједничког програма у области оклопних возила точкаша (Француска, Велика Британија и Немачка), из ког се Француска повукла због тешкоћа у хармонизацији оперативних потреба партнера и усмерила се на развој националне индустријске и технолошке базе наоружања.

са француским предузећем у области аеронаутике Thales-ом, и немачким Rheinmetall-ом. У овој области делује и предузеће Renault Trucks, које је настало 2001. године груписањем француског Renault Véhicules Industriels и шведског предузећа Volvo. У јулу 2012. године, Panhard и Renault Trucks донели су одлуку о фузионисању, које је остварено до краја 2012. године. Док је приход Panhard-а у 2011. години износио милион евра, предвиђено је да ново предузеће има приход од 400 милиона евра, и да представља значајан корак у консолидацији француске копнене индустрије.³⁶⁵ Такође, Renault Trucks, Nexter и Thales су покренули програм Scorpion, који треба да омогући модернизацију оклопних возила француске копнене индустрије.³⁶⁶

Индустријски војни пејзаж Италије у области копнене индустрије обележен је доминацијом предузећа Leonardo, које делује у свим областима војне производње. Захваљујући различитим филијалама и секторима, ово предузеће присутно је не само у сектору војне аеронаутике и електронике, већ и у копненој и поморској индустрији. У области копнене индустрије, овај гигант делује преко предузећа OtoMelara, које је Finmeccanica купила још 1994. године.³⁶⁷ Предузеће OtoMelara се налази међу светским лидерима у производњи бродске артиљерије малог и средњег калибра. Такође, OtoMelara је са Iveco-ом образовала конзорцијум СІО (Società Consortile Iveco-Fiat Oto Melara) за производњу оклопних возила Puma, CENTAURO и Dardo.³⁶⁸ У јануару 2016. године, OtoMelara је спојена у Defence Systems Division у оквиру сектора The Electronics, Defence and Security Systems предузећа Leonardo. Друго

365 Véronique Guillermand, „Renault Trucks et Panhard fusionnent“, *Le Figaro*, 26. 07. 2012.

366 У 2016. години, међутим, нове турбуленције погађају француску копнену индустрију, са иницијативом шведског Volvo-а да прода Renault Trucks Defence компанији са најбољом понудом, насупротив инсистирању француског министарства одбране да купац буде холдинг Nexter-а и КМВ-а, посебно због програма Scorpion, који је од стратешког значаја за француску копнену индустрију, а у коме учествује Renault Trucks Defence- Michel Cabirol, „Comment Volvo (RTD) et Fincantieri (STX) jouent la montre“, *La Tribune*, 10. 03. 2017. О производњи возила у оквиру програма *Scorpion* видети: <https://www.nexter-group.fr/en/scorpion-program.html>.

367 Alex Fischer, Tuija Nurmi, „Véhicules blindés européens: les programmes en cours“, Rapport présenté au nom de la Commission technique et aérospatiale, Assemblée de l'Union de l'Europe occidentale, Document A/2034, 03.06. 2009, p. 17.

368 *Ibid.*

значајно предузеће у италијанској копненој војној индустрији је IVECO Defence Vehicles, војна дивизија предузећа IVECO.

Шпанску копнену индустрију одликује ограничени број великих компанија које делују као главни извођачи. Међу предузећима истиче се GDELS-Santa Bárbara Sistemas, који производи оклопна возила, оружје и системе, артиљерију и муницију. Ово предузеће је део америчког General Dynamics European Land Systems. Остале значајне компаније су IVECO Еспања и UROVESA у области производње војних борбених возила, као и EXPAL, произвођач војне муниције и експлозива.³⁶⁹

Међу предузећима које се истичу у области копнене индустрије је и фински лидер Patria, предузеће које је до 2014. године било 73,2% у државном власништву, и 26,8% у власништву Airbus-а.³⁷⁰ Након продаје Airbus-овог дела финској држави, ово предузеће је до 2016. године било 100% у државном власништву и специјализовано је за производњу тенкова, опреме за авионе и артиљеријске системе. Захваљујући разноврсности технолошких и индустријских активности, које покривају и војни и цивилни сектор, Patria се наметнула на тржишту са око 50% своје продаје на страном тржишту. У области војне опреме за копнену индустрију, Patria је произвођач модуларног оклопног возила 8X8 AMV (Armoured Modular Vehicle). Такође, ово предузеће производи и минобацаче калибра 120 мм NEMO и AMOS. Током 2016. године, норвешко предузеће Kongsberg Defense & Aerospace, светски лидер у области даљински контролисаних борбених система, купио је 49,9% капитала финске Patria-е.³⁷¹

Копнена индустрија земаља централне и источне Европе је током Хладног рата представљала део војне стратегије Варшавског пакта, те су производња и одређени задаци компанија ових држава превасходно били обележени политичким разлозима, а не економским или тржишним

369 Jessica Duran, Inigo Isusi, Antonio Corral, „Etude sur les perspectives du secteur européen de l'armement terrestre“, *op. cit.*, p. 62.

370 Adrien Caralp, „Les mutations de l'industrie finlandaise de la défense et les participations capitalistiques croisées entre pays nordiques: une approche d'économie historique“, *Défense&Industries*, n° 11, juin 2018, pp. 30-31.

371 *Ibid.*, pp. 32-33.

факторима.³⁷² Са распадом Варшавског пакта, ове земље суочиле су се са вишком производних капацитета у односу на смањена национална војна тржишта, као и са драстичним смањењем војних буџета, праћеним и смањеном конкурентношћу у односу на друге државе. Процес реструктурирања који је започет у овим земљама, био је праћен низом мера предузетих од стране националних влада, које су укључивале ликвидације многих предузећа, приватизацију и преусмеравање предузећа на производњу у цивилном сектору, као и државним субвенцијама. Овај процес био је праћен значајним падом производње и масовним отпуштањима радне снаге. У Пољској, војна индустрија је дуго година остала фрагментисана, и покушаји консолидације на националном нивоу често су доводили до конкуренције домаћих произвођача.³⁷³ Ипак, 2012. године, Пољска је усвојила програм модернизације националних војних снага, за који је предвиђено издвајање од 30 милијарди евра за 10 година, и који укључује замену војне опреме из периода Хладног рата са системима наоружања новије генерације, као и јачање националних индустријских и технолошких капацитета. У том циљу, пољска влада је 2014. године донела одлуку о образовању тзв. Пољске групе за наоружање (Polska Grupa Zbrojeniowa- PGZ), која окупља 17 најуспешнијих предузећа под контролом државе.³⁷⁴ Чешком копненом индустријом доминира индустријска група Czechoslovak Group (CSG), које производи Tatra возила, самоходне хаубице (DANA-M1), а током 2015. године ово предузеће добило је лиценцу General Dynamics-а за производњу оклопног модуларног возила Pandur II, као и лиценцу израелског предузећа RAFAEL за производњу борбених станица Samson.³⁷⁵ Такође, CSG је последњих година је постао власник већег броја предузећа из области војне индустрије у Чешкој, Словачкој и Србији (куповином ИМК

372 Jessica Duran, Inigo Isusi, Antonio Corral, „Etude sur les perspectives du secteur européen de l’armement terrestre“, *op. cit.*, p. 34.

373 Marcin Terlikowski, „Defence and Industrial Policy in Poland: Drivers and Influences“, *Ares Policy Paper*; July 2017, https://www.iris-france.org/content/uploads/2017/07/Ares_Defence_Industrial_Policy_in_Poland_July_2017.pdf, p. 4, 12/11/2018.

374 Krzysztof Soloch, „Industrie de défense polonaise: ultime consolidation“, *Défense&Industries*, n° 1, 2014, p. 4.

375 Martin Chovančík, „Defence industrialization in small countries: Policies in Czechia and Slovakia“, *op. cit.*, p. 275.

14. Октобар) и остварио приход од 1, 2 милијарде долара у 2017. години, укључујући цивилну индустрију.³⁷⁶

Међу државама централне Европе у којима је копнена војна индустрија доминантна грана индустрије је Словачка, у којој доминира производња артиљеријског оружја, муниције великог калибра, оклопних возила и возила за чишћење мина. У области тешког наоружања, предузеће у државном власништву DMD Group производи, у сарадњи са Пољском, самоходне хаубице ZUZANA и DIANA, муницију различитог калибра и ракете, док предузеће Way Industries производи возило за уклањање мина BOZENA, које је коришћено у Ираку.³⁷⁷

И поред процеса консолидације копнене индустрије на националном нивоу, предузећа у овој области 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, реструктурирање копнене индустрије мора бити праћено заједничким програмима и усклађивањем потреба европских држава, што до сада није био случај будући да се ради о разједињеној индустрији.³⁷⁸ Треће, разноликост модела пословања великих европских извођача представља кочницу консолидацији копнене индустрије, будући да овај сектор окупља групе које обављају мултисекторске активности (BAE Systems), конструкторе возила како у цивилном, тако и у војном сектору (Volvo, Iveco), компаније специјализоване за копнену индустрију (KMW) и компаније из области електронике које су истовремено произвођачи опреме и систем интегратори (Rheinmetall, Thales).³⁷⁹ Коначно, културе предузећа у овом сектору се значајно разликују, као и стратегије интернационализације њихових активности и партнерства. У појединим државама чланицама, предузећа су делимично или у потпуности у државном власништву, попут француског Nexter-a, који је 100% у државном власништву или Thales-a, са 27% удела

376 *Ibid.*

377 *Ibid.*, p. 276.

378 Burkard Schmitt, „L'armement terrestre doit s'organiser“, *La Tribune*, 14. 06. 2004.

379 Hélène Masson, „Industrie de l'armement terrestre: quelques fondamentaux“, *Défense&Industrie*, n° 7, 2016, p. 2.

државног власништва, италијанског Leonarda са 30% државног власништва, финске Patria-е са 50% државног власништва. Насупрот овим државама, предузећа у Шведској, Великој Британији и Немачкој су приватизована, и њихов капитал је махом на берзи, али има и случајева када је задржана породична трговинска структура (Krauss- Maffei Wegmann).³⁸⁰

Последице нехомогености европске копенене индустрије су вишеструке: обим производње је ограничен, а извори за развој нових технологија недовољни, што чини предузећа држава чланица ЕУ неконкурентним у односу на неевропска предузећа. Ипак, у последње време називу се почеци консолидације европске копенене индустрије са образовањем заједничких предузећа, тзв. joint-venture. Тако су се Rheinmetall, Kraus Maffei и Alvis удружили и образовали конзорцијум ARTEC (Armoured Vehicle Technology) 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 пројекта због развоја националног програма (VBCI). Конзорцијум је основан 1999. године, а Холандија му се придружила 2001. године.³⁸¹ У међувремену, и Велика Британија се повукла из конзорцијума 2003. године, наводећи као разлог неусклађеност деловања конзорцијума са смерницама националне војне доктрине, те је ARTEC постао немачко-холандски пројекат са 50% удела у власништву холандске компаније Stork PWV, 36% удела КМВ-а и 14% Rheinmetall-а. Ипак, током 2008. године, немачки Rheinmetall купио је холандско предузеће Stork PWV, па је тако ARTEC постао *joint venture* у власништву два немачка предузећа, Rheinmetall-а (64%) и КМВ-а (36%).³⁸² Такође, немачки Rheinmetall и Kraus Maffei су основали конзорцијум PZM, који производи борбено возило пешадије PUMA.³⁸³ Међутим, највећи помак у процесу консолидације

380 Jessica Duran, Inigo Isusi, Antonio Corral, „Etude sur les perspectives du secteur européen de l’armement terrestre“, *op. cit.*, p. 35.779 v_03)

381 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 (eds.), *Histoire de la coopération européenne dans l’armement*, CNRS Editions, Paris, 2004, p. 106.

382 Adrien Caralp, „The restructuring of the European land armaments industry: Between political incentives and economic pressures“, *The Economics of Peace and Security Journal*, vol. 12, n° 1, 2017, p. 18.

383 Cédric Paulin, „Industrie terrestre européenne: des évolutions pas si marginales que cela...“,

ове индустрије представља образовање холдинга KNDS (Krauss-Maffei Nexter Defense Systems) од стране француског Nexter-а и немачког KMW-а у новембру 2015. године.³⁸⁴ Ради се о првом трансграничном пројекту у области копнене индустрије, са циљем повезивања и сарадње два предузећа, чији је однос до сада био обележен ривалитетом. Амбиција овог пројекта да је да се постигне економија обима, да се продре на међународно тржиште као и да се боље расподели ризик везан за стицање нових технологија.³⁸⁵ Тренутно, ова компанија има облик стратешког партнерства, са 50% власништва француске државе и 50% власништва Bode-Wegmann, који поседује KMW. Ново предузеће имаће 1,8 милијарди евра промета и 6500 запослених, по чему ће бити на другом месту у области европске копнене индустрије, иза BAE Systems Land & Armaments-а. Постојећи национални програми Boxer и Scorpion биће задржани, као и постојеће структуре два предузећа.³⁸⁶ Ипак, ова иницијатива је првобитно била одбачена од стране Немачке због одбијања да развије стратешко партнерство са предузећем у државном власништву. Стога споразум о стварању KNDS-а из 2015. године предвиђа активности у првих пет година, након чега немачка и француска страна треба да одлуче да ли ће даље наставити интеграцију.³⁸⁷ Неколико изазова је пред новим предузећем. Најпре, потребно је да се производне линије француског Nexter-а и немачког KMW-а преклапају у више области. Затим, француски Nexter укључен је у програм модернизације француске војске, те је стога вероватно да неће бити у могућности да понуди амбициозне заједничке програме у наредној деценији. Коначно, изазов у будућем развоју KNDS-а представља питање евентуалне приватизације француског Nexter-а.³⁸⁸ Ипак, ови изазови не умањују значај ове иницијативе и њен потенцијални утицај

Note de la FRS, n° 16, 2008, p. 6.

384 Hilmar Linnenkamp, Jean-Pierre Maulny, „Krauss-Maffei Wegmann - Nexter: A Rapid Integration as the Key for a Real Marriage“, *ARES Comment*, June 2016, <https://www.iris-france.org/wp-content/uploads/2016/06/Comment-KMW-Nexter-June-2016.pdf>, 05/07/2017.

385 Gaëlle Winter, „Rapprochement Nexter Systems-KMW? la promesse d'une aube“, *Défense&Industrie*, n° 6, 2016, p. 5.

386 Dominique Gallois, „France et Allemagne s'unissent dans les chars“, *Le Monde*, 28.07.2015.

387 Adrien Caralp, „The restructuring of the European land armaments industry: Between political incentives and economic pressures“, *op. cit.*, p. 16.

388 *Ibid.*

на консолидацију европске војне копнене индустрије, као и укључивање других актера у ово партнерство.³⁸⁹

2.3. Тешкоће у консолидацији поморске војне индустрије

Као и остале гране војне индустрије (војна аеронаутика и електроника, копнена индустрија), и поморска војна индустрија претрпела је значајне промене након Хладног рата и процеса „банализације“ који ју је захватио. У којој мери је ова грана индустрије „европеизована“ и какве последице процес „банализације“ има по националну сувереност држава чланица ЕУ?

Европску поморску војну индустрију представља специфичан сектор у односу на друге гране војне индустрије.³⁹⁰ За разлику од сектора војне аеронаутике и електронике, у којем су програми заједничке сарадње и развоја довели до приближавања националних индустријских предузећа и образовања транснационалних компанија, у сектору војне поморске индустрије сарадња између предузећа није имала структурни ефекат, и није довела до приближавања националних индустријских компанија. Пошто се консолидација обављала искључиво на националном нивоу, и предузећа у овом сектору у значајној мери зависна су од националних државних поруцбина. Постојећи облици приближавања у виду програма сарадње у овој области углавном се сведе на циклично приближавање, док изостаје сарадња између великих индустријских произвођача. Пролиферација националних конкурентних програма која је услед ових околности била неизбежна, имала је контрапродуктивно дејство јачања конкуренције између европских националних предузећа на извозним тржиштима. Одређени помак у сарадњи запажа се последњих година у секторима поморске електронике, система

389 Примера ради, када је у децембру 2016. године шведска група Volvo, која је власник компаније Renault Truck Defense најавила намеру да се удаљи из ове француске подружнице како би се усмерила на своју примарну делатност цивилног програма, генерални директор француског Nexter-а изразио је заинтересованост за куповину војне имовине возила Volvo-а, у договору са представницима немачког КМW-а- *Ibid.*, p. 17.

390 Овај одељак представља проширену и консолидовану верзију рада „Европска поморска војна индустрија: од фрагментисаности ка европеизацији?, објављеног у часопису *Međunarodni problemi*, бр. 3, 2019.

наоружања и борбених система, али је ова сарадња и даље обележена израженом националном логиком.³⁹¹

Последњих година, светска поморска војна индустрија, а нарочито сектор бродоградње, суочава се са великим изазовима. Смањење потражње за производњом нових бродова, све већа конкуренција из земаља Далеког Истока, као и финансијска криза која је захватила ЕУ и свет 2008. године, имали су неповољан утицај на развој поморске индустрије. Ови фактори оставили су последице и на поморске војне индустрије држава чланица ЕУ, које одликује све мањи број запослених и затварање великог броја бродоградилишта. За разлику од сектора аеронаутике и електронике, сектор поморске индустрије углавном је усмерен на производњу у војне сврхе. Уз изузетак немачког ТКМС-а и италијанског Fincantieri-ја (37%), већина компанија остварују највећи део прихода од војних производа (60-100%). Специфичност овог сектора огледа се у значају који за сектор бродоградње имају предузећа која производе електронику или навигацију, тј. елементе борбених система. Многе од ових компанија не припадају само средњим и малим предузећима, већ и различитим секторима, попут електронике, ракета, радара итд. У овом сектору, бродоградитељ делује као главни извођач и интегратор система. Међутим, у великим војним пловилима, борбени системи (електроника, радар, навигација, системи оружја) чине око 70% од укупних трошкова, док на труп брода отпада само око 30% цене одређеног производа. Обрнута ситуација је када је ради о комерцијалним бродовима у којима електроника и навигација представљају око 20% од укупне цене пловила.³⁹²

Европску поморску индустрију одликује изражена разједињеност. Француска, Велика Британија, Немачка и Шпанија, четири државе са јаком поморском традицијом, издвајају се у односу на друге државе, будући да поседују национална тржишта која су консолидована и концентрисана у рукама по једног доминантог актера, превасходно усмереног на војну производњу. Насупрот њима, у Италији, Финској,

391 Hélène Masson, Cédric Paulin, *Perspectives d'évolution de l'industrie de défense en Europe*, Fondation pour la recherche stratégique, Paris, 2007, p. 79.

392 Valerio Briani, Alessandro Marrone, Christian Mölling, Tomas Valasek, „The development of a European Defence Technological and Industrial Base“, European Parliament, Directorate General for External Policies of the European Union, June 2013, p. 43.

Холандији, Данској, национално поморско тржиште обележено је доминацијом индустријских актера усмерених преваходно на цивилне активности.³⁹³ Такође, област војне бродоградње подразумева веома широки ланац снабдевања и високи степен међуповезаности поморског сектора са осталим секторима.³⁹⁴ Поморски сектор обухвата производњу, испоруку и одржавање свих поморских војних капацитета укључујући и сложене системе наоружања, како за борбе на површини воде, тако и за подводне операције. Када је реч о изради подморница било које врсте (за напад, конвенционалних, нуклеарних), само мали број актера укључен је у управљање програмима у овом сектору. Разлози за то су вишеструки. Најпре, управљање програмима израде подморница подразумева високи ниво технолошке зрелости, високо квалификовано особље, као и значајна финансијска улагања. Такође, стратешки карактер подморница подразумева да израда и реализација овог производа има јаку подршку од државе. Примери неуспеха ВАЕ Systems-а током почетне фазе програма Astute или шпанске Navantia-е током израде подморнице S-80, показују све ризике недовољне свесности држава произвођача о неопходности одржавања технолошке супериорности у овом специфичном индустријском сектору.³⁹⁵

Главни актери у производњи војне опреме у британској поморској индустрији су ВАЕ Systems и Babcock/VT Group. ВАЕ Systems се издваја као главни снабдевач опреме за британску поморску индустрију, и израђује поморске бродове и подморнице, као и борбене системе и опрему, као и низ услуга у поморској индустрији, укључујући одржавање и модернизацију програма за подршку бродова и опрему и управљање пратећом инфраструктуром.³⁹⁶ Осим производње Astute подморница, ВАЕ Systems производи и борбене системе CMS-1 Combat System, бродове Type 26 Global Combat Ship, носаче авиона Queen Elizabeth Class Aircraft Carriers и бродове

393 Hélène Masson, Cédric Paulin, *Perspectives d'évolution de l'industrie de défense en Europe*, op. cit., p. 78.

394 Главна предузећа која нису бродоградитељи а представљају добављаче првог реда су Thales који опрема бродове електроником, и Rolls Royce и MTU за производњу мотора.

395 Patrick Van Den Ende, „Marché des sous-marins d'attaque conventionnels: un état des lieux des compétiteurs“, *Défense&Industrie*, n° 2, octobre 2014, p. 12.

396 Dejana M. Vukasović, „Evropska pomorska vojna industrija: od fragmentisanosti ka evropeizaciji?“, *Međunarodni problemi*, br. 3, 2019, str. 370.

за патролирање Offshore Patrol Vessels.³⁹⁷ Његов главни конкурент представља предузеће Babcock/VT Group, које је специјализовано за пружање услуга у области војне и цивилне поморске индустрије. Ово предузеће производи системе за комуникацију који су уграђени на системе наоружања, дроне и производе за симулацију за обуку и образовање.

У Немачкој, лидер поморске индустрије је предузеће TKMS (ThyssenKrupp Marine Systems). Немачка поморска индустрија била је обележена дугогодишњим ривалством два предузећа, HDW (Howaldtswerke Deutsche Werft), лидера у области конвенционалних подморница и TKW (Thyssen-Krupp Weften), предузећа које је поседовало два градилишта: Blohm+Voss, лидера у области производње фрегата и TNSW, који је деловао у области цивилне поморске индустрије и реализације подморница.³⁹⁸ Захваљујући овим предузећима, Немачка је постала светски лидер у области конвенционалних подморница и један од главних извозника бродова, нарочито у области фрегата. У циљу продора на страна тржишта, предузеће HDW купило је шведско предузеће Kockums Naval Systems, као и грчко градилиште Hellenic Shipyard de Skaramangas.³⁹⁹ Међутим, консолидација немачке поморске индустрије није се одвијала спонтано и без тешкоћа. Немачка влада, и поред учешћа у подели националних поруцбина између два немачка ривала, није имала директан утицај на стратегије предузећа у циљу њиховог груписања, с обзиром да су оба предузећа била приватизована. Овај сектор није био разматран као подручје од стратешког значаја све до 2002. године, када је амерички инвеститор ОЕР (One Equity Partner) најавио куповину HDW-а.⁴⁰⁰ Ова одлука условила је реакцију владе са циљем разматрања будућности индустријских поморских капацитета Немачке, што је имало за резултат усвајање амандмана у постојећи закон о спољној трговини, који се односио на

397 BAE Systems, Maritime-Naval Ships, <http://www.baesystems.com/en-uk/careers/careers-in-the-uk/apprenticeships/our-businesses/maritime---naval-ships>, 21/08/2019.

398 Benjamin Gallezot, „Panorama de l'industrie navale militaire européenne“, *L'Armement*, n° 79, 2002, p. 37.

399 Hélène Masson, „Le conglomérat industriel allemand ThyssenKrupp Marine Systems (TKMS), point d'ancrage d'une future consolidation européenne du secteur navale militaire?“, *Note de la FRS*, n° 19, 2008, p. 3.

400 Dejana M. Vukasović, „Evropska pomorska vojna industrija: od fragmentisanosti ka evropeizaciji?“, *op. cit.*, str. 370.

куповину домаћег предузећа од стране страних инвеститора. Према овом амандману, свака трансакција која је укључивала више од 25% капитала предузећа које делује у области одбране морала је бити пријављена савезном министарству економије, које је имало овлашћење да у року од месец дана забрани куповину домаћег предузећа од стране страног, уколико су угрожени витални национални интереси државе.⁴⁰¹ Деловање немачке владе довело је до постепеног повлачења ОЕР-а и приближавања HDW и ТКW-а, који су се фузионисали 2004. године и образовали предузеће ТКMS (ThyssenKrupp Marine Systems). Ово предузеће је 100% у власништву Thyssen-Krupp-а.

Поред Велике Британије, Немачка је најзначајнија европска држава у области реструктурирања поморских војних бродоградилшта.⁴⁰² ТКMS је светски лидер у области конвенционалних подморница, са око 60% удела на светском тржишту у овој области. Међутим, од 2010. године, економски модел овог предузећа заснован на извозу бележи турбуленције и пад у производњи, нарочито услед губитка два традиционална клијента, Индије и Бразила, који су се определили за куповину подморница конкурентног француског предузећа Naval Group (бивши DCNS).⁴⁰³ Светска доминација ТКMS-а у области конвенционалних подморница датира још од 60-тих година прошлог века и израде подморнице HDW Class 209.⁴⁰⁴ У међувремену, израђени су модели подморница HDW Class 212A, 214 и 216.⁴⁰⁵ У области поморских војних бродова, предузеће је познато по производњи фрегата, међу којима се издвајају класе F-124 и F-125, као и МЕКО А-200. Такође, ТКMS је доминантан у производњи корвета, међу којима се истичу МЕКО А-100 и К-130.⁴⁰⁶

401 Hélène Masson, „Le conglomerat industriel allemand ThyssenKrupp Marine Systems (TKMS), point d’ancrage d’une future consolidation européenne du secteur navale militaire?“, *op. cit.*, p. 4.

402 *Ibid.*, p. 3.

403 Gaëlle Winter, „Le secteur de la construction navale militaire allemande: un bateau ivre?“, *Défense&Industrie*, n° 12, octobre 2018, p. 7.

404 Patrick Van Den Ende, „Marché des sous-marins d’attaque conventionnels: un état des lieux des compétiteurs“, *op. cit.*, p. 12.

405 ThyssenKrupp Marine Systems, Submarines, <https://www.thyssenkrupp-marinesystems.com/en/submarines.html>, 22/08/2019.

406 ThyssenKrupp Marine Systems, Naval Surface Vessels, <https://www.thyssenkrupp-marinesystems.com/en/naval-surface-vessels.html>, 22/08/2019.

Након економске кризе која је захватила ЕУ, немачка поморска војна индустрија суочила се са драстичним падом националних поруџбина и постепеним смањењем конкурентности на извозном тржишту услед јачања конкурентности других европских актера, али и ограничености извозног тржишта. Овакав след догађаја био је праћен драстичним мерама које је спровео ТКМС, а које су се састојале у продаји својих активности изградње површинских објеката, уз задржавање центара за истраживање и развој, као и права везаних за изградњу корвета МЕКО и производњу подморница. То је довело до одвајања активности изградње и развоја које су убудуће локализоване у различитим предузећима. Убудуће, ТКМС израђује бродове уз помоћ подизвођача German Naval Yards или Lürssen. Наиме, ТКМС нема монополистички положај на немачком тржишту. Важан актер у поморској војној индустрији постао је и Lürssen, предузеће које располаже са неколико локација и које је специјализовано за производњу луксузних јахти и војних бродова мање и средње величине (патролни чамци, миноловци, корвете). Ово предузеће сарађује са ТКМС-ом у производњи корвете типа К-130 и фрегате F-125.⁴⁰⁷ Такође, међу националним актерима издваја се и предузеће German Naval Yards Holdings (GNYH), које је након периода реструктурирања, који је укључивао одвајање војних и цивилних активности и промену управљачке структуре, развило стратегију за проширење својих делатности у области војне бродоградње. Томе је допринела и одлука немачке владе да без тендера додели овом предузећу изградњу друге серије корвета К-130, чиме је овом предузећу омогућено да угрози превласт ТКМС-а и Lürssen-а на домаћем тржишту.⁴⁰⁸

Главни актер у француској поморској војној индустрији је Naval Group (бивши DCNS -Direction des constructions navales de systèmes et de services).⁴⁰⁹ До 60-тих година прошлог века, француску поморску индустрију одликовала је асиметрична дуална организација овог сектора, са неуједначеном поделом наруџбина између државе и приватних бродоградилишта, да би, након тог периода, приватна бродоградилишта уступила

407 Gaëlle Winter, „Le secteur de la construction navale militaire allemande: un bateau ivre?“, *op. cit.*, p. 8.

408 *Ibid.*

409 2017. године дошло је до промене назива овог предузећа.

место монополистичком положају државе, која је контролисала три историјске локације: Lorient за израду фрегата, Cherbourg за производњу нуклеарних подморница и Brest који је поседовао велика бродоградилшта за производњу крстарица, носача авиона, командних бродова.⁴¹⁰ Овај след догађаја био је праћен маргинализацијом приватног сектора који ипак није потпуно ишчезао и углавном је укључивао мања градилишта. Тако је бродоградилште Les Chantiers de l'Atlantique de Saint-Nazaire произвело 90-тих година шест фрегата за осматрање типа Floréal, намењених прекоморским дестинацијама.⁴¹¹ Са образовањем DCNS-а 2007. године, француска поморска индустрија бележи заокрет ка делимичној приватизацији кључних предузећа у овој области. Тако је променом власништва некадашњег државног предузећа DCN-а (Direction des constructions navales) са 100% државног капитала, образован DCNS, који је за акционаре имао француску државу са капиталом од 75% и француско предузеће Thales са 25%, уз договор о постепеном повећању учешћа капитала овог предузећа на 35% до краја 2011. године.⁴¹² Данас су акционари овог предузећа француска држава са 62,5%, Thales са 35% и запослени у Naval Group са 2,5%. Naval Group је значајан актер у производњи конвенционалних подморница, још од производње подморнице Type Daphne крајем 60-тих година XX века, подморнице Agosta 70 произведене 70-тих година, традиционално намењене националним поморским снагама, али и извозу на тржишта Шпаније, Пакистана, Јужне Африке и Португалије.⁴¹³

Италија и Шпанија крећу се различитим правцима у развоју националне поморске индустрије. Основна карактеристика италијанске поморске индустрије је смањење производње националних бродова и све већа оријентисаност ка заједничким програмима, док је у Шпанији започет процес повећања производње бродова, али у једном комплексном и нестабилном индустријском окружењу.⁴¹⁴ У Италији, предузеће

410 Philippe Garraud, „Un siècle de transformations du périmètre de l'Etat dans les fabrications d'armement: une comparaison intersectorielle“, *op. cit.*, pp. 118-119.

411 *Ibid.*

412 „Thales va coopérer avec Nexter et entrer au capital de DCNS“, *La Tribune*, 15. 12. 2011.

413 Patrick Van Den Ende, „Marché des sous-marins d'attaque conventionnels: un état des lieux des compétiteurs“, *op. cit.*, p. 12.

414 Dejana M. Vukasović, „Evropska pomorska vojna industrija: od fragmentisanosti ka evropeizaciji?“, *op. cit.*, str. 372.

Fincantieri је најзначајнији актер како у цивилној тако и у војној националној поморској индустрији. Ово предузеће остварује 80% од укупне војне производње у области поморске индустрије. Fincantieri је до 2014. године било државно предузеће, а са процесом приватизације који је те године започет, предузеће је сада већински у државном власништву, са 72,5% капитала у рукама италијанске државе преко предузећа Fintecna, док је 27,5% капитала на берзи.⁴¹⁵ Ово предузеће поседује два поливалентна војна бродоградилишта која уједно обављају активности и у цивилном сектору (Muggiano и Riva Trigoso), као и велики број цивилних бродоградилишта, како у Италији, тако и у Европи, Азији и Америци (Норвешка, Румунија, Вијетнам, САД, Бразил). Fincantieri се истакао у производњи крстарећих и транспортних бродова. Тренутно је ово предузеће међу највећим светским произвођачима путничких бродова. Такође, веома је запажена активност Fincantieri-ја у производњи војних бродова свих врста (фрегате, корвете, патролни чамци, носачи авиона (Savour), као и лукеузних јахти. У активности овог предузећа убраја се и ремонт бродова и промена њихове намене, посебна истраживања, адаптација објеката.⁴¹⁶ Ово предузеће има дугу историју дизајна и производње конвенционалних подморница, међу којима се истичу Type Toti из 1965. године и Type 1081 из 1978. године. Међутим, пошто је предузеће постепено губило на успешности у дизајну подморница, Италија је била принуђена да купи четири немачке подморнице HDW Class 212А. У циљу превазилажења овог недостатка, предузеће се окренуло развоју сарадње са руским Рубин-ом у циљу израде подморнице S1000. Међутим, током 2014. године, предузеће је обуставило израду ове подморнице због украјинске кризе.⁴¹⁷ Синергија између цивилних и војних активности и усмереност на сарадњу са другим државама у области израде војних бродова су основни правци деловања овог предузећа.⁴¹⁸ Тренутно, предузеће учествује у два

415 *Industries et technologies de défense italienne: Perspectives d'après crise*, IRIS, Paris, 2015, p. 32, <http://www.iris-france.org/wp-content/uploads/2016/03/EPS201-IndustriesDefenseItalienne-Annexes.pdf>, 14/08/2019.

416 Fincantieri, Company Profile, <https://www.fincantieri.com/en/investors-relations/company-profile/>, 11/08/2019.

417 Patrick Van Den Ende, „Marché des sous-marins d'attaque conventionnels: un état des lieux des compétiteurs“, *op. cit.*, p. 17.

418 Hélène Masson, Cédric Paulin, „L'industrie navale de défense en Europe: un avenir en sus-

програма у циљу рационализације ресурса, Horizon и FREMM, који се спроводе у сарадњи са француским DCNS-ом. Иако је традиционални снабдевач италијанске државе, Fincantieri је у последњој деценији усмерио своје активности ка извозу, преко сарадње са Lockheed Martin-ом у оквиру програма Littoral Combat Ship, затим са Индијом преко оснивања филијале Fincantieri India Private и Уједињених Арапских Емирата, преко оснивања joint-venture-a Etihad Ship Building.⁴¹⁹

Сектор бродоградње један је од стратешких сектора у шпанској поморској војној индустрији. Главни актер у сектору бродоградње и у целој поморској индустрији је државно предузеће Navantia које је 100% у власништву шпанске државе (SEPI- Sociedad Estatal de Participaciones Industriales). Предузеће је основано 2005. године, након турбуленција које су захватиле шпанску војну индустрију, обележених најпре спајањем војних и цивилних активности у овом сектору, а затим њиховим раздвајањем. Током 1997. године, предузеће специјализовано за цивилне поморске активности Astilleros Espanoles фузионисало се са предузећем Bazan, усмереним искључиво на војне производе, и основано је предузеће IZAR, специјализовано и за цивилне и за војне активности у поморској индустрији, које је било 100% у власништву државе и добијало субвенције од стране шпанске државе. Војна бродоградилница која су припадала IZAR-у груписала су се 2005. године у оквиру новог предузећа Navantia, које се наметнуло као лидер на националном тржишту и које обавља читав спектар активности у оквиру поморске војне индустрије, укључујући и борбене системе, системе контроле и надзора, услуга итд.⁴²⁰ Ово предузеће заузима монополистички положај и главни је снабдевач за шпанску поморску флоту. У области производње фрегата, предузеће је за националну флоту уговорило испоруку десет фрегата типа F-100, бродова за логистичку подршку и стратегијско пројектовање, патролних чамаца, четири мултифункционална борбена брода, као и четири подморнице S-80 до краја 2016. године. Фрегате типа F-100 су мултифункционални бродови, и представљају

pens?“, *Note de la FRS*, 2006, pp. 22-23.

419 „Industries et technologies de défense italienne: Perspectives d’après crise“, *op. cit.*, p. 29.

420 Dejana M. Vukasović, „Evropska pomorska vojna industrija: od fragmentisanosti ka evropeizaciji?“, *op. cit.*, str. 373.

директну конкуренцију фрегатама у оквиру француско-италијанског програма FREMM. Navantia је значајан извозник у области поморске војне индустрије, и њени производи су веома конкурентни на тржиштима у Аустралији, Норвешкој, Малезији, Венецуели, Индији, Чилеу, Мароку и Тајланду.⁴²¹

Иако скромније по својим капацитетима, за државе северне Европе не може се рећи да су на маргини европске поморске војне индустрије. Ове државе дају приоритет модуларности и флексибилности објеката, куповини грађевина за пројектовање и вишенаменских фрегата. Буџетска ограничења у овим земљама била су праћена затварањем многих бродоградилшта традиционално усмерених на војну производњу и продором цивилних предузећа која су, у таквим околностима, развила стратегију куповине ових бродоградилшта. То се посебно односи на холандског гиганта Damen Schelde и данско предузеће Odense Steel Shipyard, приватна предузећа специјализована за цивилне активности, која све више усмеравају своје делатности у војној сфери, нарочито у области изградње и одржавања поморских платформи средње и велике тонаже.⁴²² Такође, шведско предузеће SAAB, гигант војне аеронаутике и електронике, присутан је у националној поморској војној индустрији са производњом торпеда, радарских и ракетних подводних система, подводних беспилотних возила и поморских СЗІ система. Последњих година, ово предузеће најавило је проширење своје делатности у поморској области, нарочито у области производње подморница и војних бродова.⁴²³

Земље централне и источне Европе имају дугу традицију поморске производње која постоји још из периода социјализма. У последњој деценији, ове државе пронашле су своје место као подизвођачи али и као произвођачи специјализованих бродова, попут ро-ро бродова у Хрватској и теретних бродова у Пољској. Сектор бродоградње у Пољској је након економске транзиције и драстичних смањења буџета намењених набавци војне опреме скоро у потпуности ишчезао, за разлику од војне аеронаутике, која је опстала захваљујући променама власничке

421 Navantia, <https://www.navantia.es/en/>, 05/08/2019.

422 Hélène Masson, Cédric Paulin, „L'industrie navale de défense en Europe: un avenir en suspens?“, *op. cit.*, p. 24.

423 Martin Lundmark, „Kockums: the Repatriation of the Swedish Underwater Crown Jewel“, *Défense&Industrie*, n° 1, juin 2014, p. 8.

структуре предузећа у тој области или њиховим укључивањем у велике државне холдинг компаније.⁴²⁴ 80-тих година прошлог века, бродоградња у Пољској била је једна од најразвијенијих грана њене привреде, што је Пољску чинило једним од највећих светских произвођача прекоокеанских бродова. Са распадом Совјетског Савеза, отказивањем војних поручбина и лошом управљачком праксом, а затим и економском кризом 2008. године, пољска бродоградилшта нашла су се у веома тешкој ситуацији.⁴²⁵ Ипак, након вишегодишњих покушаја њиховог оживљавања, и упркос гашењу појединих бродоградилшта, запажа се одређени помак у консолидацији пољске поморске индустрије, који се огледа у преусмеравању великих произвођача бродова ка делатностима ремонта и одржавања, уз мањи обим производње бродова.⁴²⁶ Када је реч о Хрватској, ова земља је спровела процес реструктурирања бродоградње⁴²⁷, уз посебну улогу бродоградилшта „Уљаник“, усмереног на производњу ро-ро бродова и са стратегијом проширења производње на поларне крузере.⁴²⁸ Већина других држава оријентисана је на секторску производњу у поморској индустрији. Тако је, примера ради, Чешка задржала значајне капацитете у области војног осматрања и радарских система.⁴²⁹

Одређене сличности великих произвођача запајају се када је реч о секторској производњи у поморској индустрији. У погледу односа произвођача у односу на снабдеваче борбеним системима, ВАЕ Systems је тренутно једино предузеће специјализовано и за платформе и за снабдевање борбеним

424 Przemysław Skulski, „The Defence Industry at the Beginning of the Twenty-first Century: A European Perspective“, *Review of Asian and Pacific Studies*, vol. 38, 2013, p. 174.

425 Пољска је 80-тих година XX века имала пет бродоградилшта. Након распада Совјетског Савеза, бродоградилшта нису успела да се прилагоде преласку са планске, централизоване привреде на либерализацију тржишта у области војне опреме- К. Wróbel, J. Frankowski, „Fall and Rise of Polish Shipbuilding Industry“, *The International Journal on Marine Navigation and Safety of Sea Transportation*, vol. 10, n° 1, 2016, p. 152.

426 К. Wróbel, J. Frankowski, „Fall and Rise of Polish Shipbuilding Industry“, *op. cit.*, p. 153. Аутори наводе да су током 2013. године пољска бродоградилшта произвела само 12 бродова, наспрот 70-тим и 80-им годинама прошлог века, када је Пољска производила више од шездесет бродова годишње.

427 Ana Perić Hadžić, „Restrukturiranje hrvatske brodogradnje u kontekstu pristupanja Europskoj uniji“, *Pomorski zbornik*, br. 47-48, 2013, str. 122.

428 Tatjana Kaštelan, „Brodogradilište Uljanik proizvodi u punoj snazi“, HRT Radio, 19.10.2016, <http://radio.hrt.hr/clanak/brodogradiliste-uljanik-proizvodi-u-punoj-snazi/129787/>, 19/08/2019.

429 Martin Michelot, Milan Šuplata, „Defence Industrial Policy in Slovakia and Czech Republic: Drivers, Stakeholders, Influence“, *Ares Policy Paper*, n° 12, 2016, p. 9.

и комуникационим системима. Француски Naval Group има сличну тенденцију, са стратегијом приближавања са Thales-ом, али и немачки TKMS, са куповином Atlas Elektronik-a од BAE Systems-a 2005. године. Запажа се, дакле, одређена хомогеност између британског, француског и немачког индустријског приступа, са тенденцијом ка структурирању тржишта електронске опреме на националном нивоу. Када је реч о Италији и Шпанији, ове земље одликује партнерски однос између предузећа за платформе и за борбене системе и електронску опрему. Тако је предузеће Leonardo редовни снабдевач електронске опреме за Fincantieri, али се ова сарадња одвија у виду образовања конзорцијума између два предузећа, а не и у учешћу у капиталу предузећа, као што је случај са Thales-ом и Naval Group-ом. То је посебно уочљиво код програма фрегата Horizon и FREMM, за које је основан *joint venture* OSN (Orizzonte Sistemi Navale), задужен за дизајн фрегата, са 51% учешћа Fincantieri-a и 49% Leonarda, док је предузеће Eurosystem SAS, задужено за развој борбених система за фрегате Horizon, у потпуности под контролом Leonarda. Ипак, последњих година, и у италијанској поморској индустрији примећује се тенденција ка новом приступу индустријског развоја, који се огледа у стратегији приближавања предузећа за платформе и компанија специјализованих за електронску опрему. Тако је предузеће Leonardo у јануару 2016. године фузионисало активности Selex ES-a у сектор Leonardo-Finmeccanica's Electronics, Defence and Security Systems. У области производње радара и сонара, Thales је неприкосновени европски лидер, насупрот предузећима Selex ES, BAE Systems Insite, Atlas Elektronik, QinetiQ. Са својим филијалама Thales Naval Nederland и Thales Underwater, ово предузеће је анагажовано у већини програма у области радара и сонара, и све је више присутно и на америчком тржишту. У Немачкој и Шведској главна предузећа у овој области су Atlas Elektronik и SAAB Bofors Dynamics, док у Италији делује предузеће Selex ES.

Немачка, француска и италијанска поморска индустрија веома су активне у области производње торпеда. Тако је немачки Atlas Elektronik запажен у производњи торпеда SeaFox, Cobra и SeaCat.⁴³⁰ Такође, у овој области истиче се и

430 Atlas Elektronik, Unmanned Naval Systems, <https://www.atlas-elektronik.com/what-we-do/>

производња лаких торпеда MU90, који су резултат француско-италијанске сарадње, а у коме учествују француски Naval Group, Thales и италијанско предузеће WASS (Whitehead Alenia Sistemi Subacquei) у власништву Leonarda.⁴³¹ Сарадња између ових предузећа започета је и око изградње торпеда велике носивости Black Shark Torpedo, али је обустављена, и сада ово оружје производи искључиво италијански WASS, док француски Naval Group и Thales сарађују са немачким Atlas Elektronik-ом око израде торпеда F21. Осим ових актера, мање значајну улогу у производњи торпеда имају BAE Systems (торпедо Talisman) и шведски Saab, који су углавном усмерени на задовољење потреба домаћег тржишта.

За разлику од сектора војне аеронаутике и електронике, сектор поморске војне индустрије има скромно искуство када је реч о заједничким програмима производње одређених производа. Ова ситуација отежава транснационализацију ове индустрије, посебно имајући у виду чињеницу да област војне бродоградње подразумева веома широки ланац снабдевања и високи степен међуповезаности поморског сектора са осталим секторима. У појединим секторима, европске индустријске компаније су веома конкурентне, нарочито француске и немачке у области производње и извоза фрегата и подморница. У овим секторима, ове две државе представљају главне конкуренте на светском тржишту. Немачки ТКМС је главни конкурент француском Naval Group-у, посебно када је реч о испоруци подморница у друге европске земље (Пољска, Норвешка). Последњих година, Naval Group је забележио значајан продор на међународно тржиште. У 2016. години, ово предузеће изабрано је за главног добављача конвенционалних подморница Shortfin Barracuda Block 1А за потребе аутралијске краљевске морнарице.⁴³² С друге стране, Норвешка се почетком 2017. године определила за куповину четири подморнице ТКМС-а.⁴³³ Осим Немачке и Француске, неуспела сарадња услед конкуренције између држава чланица приметна је и између

unmanned-vehicles/, 12/08/2019.

431 Leonardo, Whitehead MU90, <http://www.leonardocompany.com/en/-/mu90>, 12/08/2019.

432 Laurent Lagneau, „L’Australie choisit le groupe français DCNS pour ses futurs sous-marins“, *Zone militaire*, 26.04. 2016.

433 Jean-Pierre Maulny, „Sous-marin norvégiens: l’Allemagne devient-il le pays qui organise la coopération en matière d’armement en Europe?“, *Analyses de l’IRIS*, 10. 02. 2017.

Француске и Шпаније. Наиме, Naval Group је са шпанском Navantiam развио програм Scorène, намењен заједничком развоју и производњи подморница. Ова сарадња требала је да омогући модернизацију шпанске флоте, али и ширење деловања Naval Group-а изван традиционалних тржишта (Шпанија, Пакистан). Успех ове сарадње огледао се у продору на тржиште Чилеа, Малезије и Индије. Међутим, од 2008. године, Шпанија је упоредо започела развој конкурентног националног програма израде подморница С-80, што је имало за последицу раскид француско-шпанске сарадње у области производње Scorène -а. Од 2010. године, за производњу и комерцијализацију ових подморница задужен је искључиво Naval Group. Шпанска Navantia нема јасну стратегију сарадње са другим државама чланицама ЕУ, и често је заточеник тренутних одлука и наглих заокрета у политици. Карактеристичан пример у том погледу представља управо сарадња са француским Naval Group-ом око израде подморница Scorène.

Случај куповине француског бродоградилшта Les Chantiers de l'Atlantique de Saint Nazaire (STX France) од стране италијанског Fincantieri-ја представља драстичан пример конкуренције највећих произвођача у области поморске војне индустрије, који одсликава тешкоће политичке и економске природе везане за евентуалну „европеизацију“, тј. трансграничну сарадњу између европских војних поморских произвођача. У јануару 2017. године, Fincantieri је постао већински акционар француског бродоградилшта Les Chantiers de l'Atlantique de Saint Nazaire (STX France), са 66% капитала у власништву. Међутим, иако првобитно прихваћена (од стране председника Оланда), ова куповина је убрзо била заустављена одлуком француског председника Емануела Макрона (Emmanuel Macron) да „привремено“ национализује ово бродоградилште, наводећи као разлог стратешки значај бродоградилшта, које је, према његовим речима, једино бродоградилште које је у могућности да гради носаче авиона и велике ратне бродове.⁴³⁴ У наредном периоду, француска влада је захтевала преговоре са Fincantieri-јем у циљу постизања договора о власништву над француским бродоградилштем, према којем би обе стране

434 „Stalled French Shipyard sale causes storm with Italy“, <https://www.dw.com/en/stalled-french-shipyard-sale-causes-storm-with-italy/a-39927961>, 20/08/2019.

имале по 50% власништва капитала. Преговори су трајали све до фебруара 2018. године, када је потписан споразум који је предвиђао да капитал француског бродоградилшта буде подељен између пет акционара: Fincantieri-ја са власништвом од 50% капитала, уз додатних 1% капитала, уколико Fincantieri буде поштовао споразумом утврђене обавезе, француске државе (коју представља АРЕ- Agence des Participation de l'Etat) са 34,34% власништва, Naval Group-а, који би имао 10% капитала, локалних компанија (до 3,26%) и запослених у STX France (до 2,40%).⁴³⁵ Међутим, и поред постигнутог договора, Француска и Немачка су упутиле захтев Европској комисији, да на основу члана 22(1) Уредбе Савета 139/2004 о контроли концентрација путем преузимања⁴³⁶ утврди да ли куповина од стране Fincantieri -ја доводи до стварања монополистичког положаја на тржишту.⁴³⁷ Европска комисија је у јануару 2019. године најавила да ће размотрити овај захтев, будући да би ова операција могла, према речима Комисије, „имати значајан утицај на конкуренцију у области поморске бродоградње“.⁴³⁸

Осим случаја куповине француског STX France-а, пример куповине шведског Kockums Naval Systems-а показао је у којој мери је област поморске војне индустрије обележена националном војном логиком и колико су европске државе невољне да развијају међусобну сарадњу у овој области. Наиме, у току 2000. године, шведско бродоградилште Kockums Naval Systems купио је немачки HDW, да би затим постао део TKMS-а, и постао традиционални произвођач подморница и бродова за шведску морнарицу (Södermanland, A19 Got-

435 Fincantieri Press Release, „Fincantieri signs an Agreement with the French State for the Acquisition of 50% of STX France“, 02.02. 2018, <https://www.fincantieri.com/globalassets/press-releases/price-sensitive/2018/2018-02-02-fincantieri-signs-an-agreement-with-the-french-state-for-the-acquisition-of-50-of-stx-france.pdf>, 20/08/2019.

436 Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (The EC Merger Regulation), *Official Journal of the European Union*, L 24/1, 29.1. 2004.

437 Elsa Dicharry, „Bruxelles va examiner l'acquisition des Chantiers de l'Atlantique par Fincantieri“, *Les Echos*, 08.01.2019.

438 European Commission, Press Release Database, „Concentrations: la Commission va examiner l'acquisition des Chantiers de l'Atlantique par Fincantieri“, Bruxelles, le 8 janvier 2019, https://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-262_fr.htm, 20/08/2019. У основи овог захтева је бојазан Немачке да би ова куповина могла да угрози положај немачког бродоградилшта Meyer Werft, значајног конструктора крузера. До јуна месеца 2019. године, Европска комисија још увек није започела поступак испитивања овог случаја.

land). Приликом продаје Kockums-a, шведска влада сматрала је да страном власништво стратешке војне компаније неће угрозити даљи развој домаћих ресурса за развој националних подморница. Шведска је још 2003. године отпочела преговоре са Норвешком и Данском око пројекта израде подморнице Викинг, из којих су се обе државе повукле већ 2004. године.⁴³⁹ Отуда је израда подморница остао национални пројекат, чија је прва фаза, фаза дизајна подморнице нове генерације под називом А26 званично отпочела 2010. године. Међутим, преговори око производње нових подморница са немачким ТКМС-ом, који је у међувремену постао власник шведског поморског бродоградилшта Kockums Naval Systems-a, одвијали су се уз велике тешкоће. Шведска политичка и војна елита заузела је став да ТКМС даје преференцијални третман немачким подморницама, и да је спречио преговоре Kockums Naval Systems-a са Сингапуром, традиционалним клијентом Kockums-a и потенцијалним партнером за финансирање подморнице А26, те да му је понудио немачке подморнице Type 218.⁴⁴⁰ Слична ситуација догодила се и са Пољском и Норвешком, које су такође разматране као потенцијални партнери за израду шведских подморница А26. Тензије које су уследиле довеле су до прекида контакта између ТКМС-а и шведске владе, нарочито након покушаја ТКМС-а да изврши трансфер шведске технологије за производњу подморница без сагласности шведске владе, и да усмери Kockums на производњу мањих подморница упркос одсуству потражње за њиховом производњом.⁴⁴¹ Након вишемесечне агоније, и под притиском шведске владе, немачки ТКМС и шведска влада потписали су 2014. године меморандум о разумевању, којим је предвиђена куповина Kockums-a од стране SAAB-a, што је и учињено у јулу исте године. Убудуће, SAAB ће проширити своје делатности у поморској индустрији, и стећи статус не само актера у области опреме, већ и статус интегратора/градитеља. Међутим, продор овог предузећа изван националног тржишта тренутно се одвија уз тешкоће. Томе

439 Hélène Masson, Martin Lundmark, „Base industrielle et technologique de défense suédoise: défis et priorités d’action du gouvernement Löfven“, *Recherches&Documents*, n° 5, 2015, p. 33.

440 *Ibid.*, pp. 33-34. Шведска влада оптужила је немачко предузеће да је купило Kockums искључиво са циљем да се уништи конкуренција - Bruno Trévidic, „ThyssenKrupp contraint de céder des chantiers navals“, *Les Echos*, 01.07.2014.

441 Martin Lundmark, „Kockums: the Repatriation of the Swedish Underwater Crown Jewel“, *op. cit.*, p. 7.

доприноси чињеница да су последње подморнице A19 Gotland испоручене шведској поморској флоти још 1997. године, као и Аустралији и Сингапуру.⁴⁴² У настојању да прошири могућности извоза, као и налажења партнера за програм подморнице A26, SAAB Kockums је дао понуду у оквиру програма израде 12 аустралијских подморница SEA 1000, која је, међутим, одбијена од стране аустралијских власти, уз навођење као главног разлога одсуство активности шведског предузећа у процесу производње подморница од средине 90-тих година, те доводећи у питање капацитет предузећа за адекватно управљање програмом.⁴⁴³ Након овог неуспеха, SAAB се окренуо ка холандском гиганту Damen Schelde-у, са којим је постигнут договор о заједничким активностима у области подморница, који укључује обнављање холандских капацитета у области подморница, поделу трошкова око развоја и одржавања подморница нове генерације, као и заједнички приступ када је реч о извозу.⁴⁴⁴

Последњих година, међутим, приметан је одређени помак у правцу „европеизације“ европске поморске војне индустрије, са развојем заједничких подухвата и компанија у одређеним гранама ове индустрије. У области фрегата, Naval Group сарађује са италијанским Fincantieri-јем у оквиру програма Horizon и FREMM. За производњу фрегата за противваздушну заштиту Horizon образован је француско-италијански *joint venture* Horizon SAS, задужен за управљање целокупног развоја и производње фрегата. У оквиру програма учествују Leonardo, Fincantieri, Thales и Naval Group. Програмом је предвиђена производња и испорука четири фрегате, две намењене француској, а две италијанској поморској флоти.⁴⁴⁵ Програм FREMM за производњу вишенамених фрегата такође је

442 Шест подморница је произведено од стране Kockums-а најпре у Шведској, а затим у Аустралији захваљујући трансферу технологије, које су у аустралијској флоти замениле британске подморнице Oberon, чија производња датира од 60-тих година прошлог века. Такође, четири подморнице су купљене од стране сингапурске флоте средином 90-тих година. Видети: Hélène Masson, Martin Lundmark, „Base industrielle et technologique de défense suédoise: défis et priorités d'action du gouvernement Löfven“, *op. cit.*, p. 45.

443 *Ibid.*, p. 45.

444 „Saab teams up with Damen to address submarine market“, *European Defence Matters*, n° 7, 2015, p. 9.

445 *Frégates anti-aériennes type Horizon*, <https://www.marine-marchande.net/JourLejour/2201-2300/Forbin.pdf>, 12/08/2019.

резултат француско-италијанске сарадње. Управљање развојем и производњом ових фрегата поверено је од 2005. године Организацији за заједничку сарадњу у области наоружања (OCCAR). Програм се састоји од производње 18 фрегата, од којих је 10 намењено француској флоти, док је 8 фрегата намењено италијанској флоти. Предвиђена је изградња ових фрегата у три верзије: за опште намене (GP), за антиваздушне ратне операције (FREDA) и антиподводне ратне операције (ASM/ASW). Прве фрегате испоручене су 2012. године, а остатак испоруке предвиђен је најкасније до 2022. године.⁴⁴⁶

Ипак, и поред ових охрабрујућих пројеката, европска поморска индустрија остаје разједињена. Било је покушаја да се оформи европски лидер у поморској индустрији, који би био попут Airbus--а у области аеронаутике и електронике. Предвиђено је да Француска и Немачка буду носиоци овог пројекта, тако што ће француски Naval Group и Thales оформити заједничко предузеће са немачким TKMS. Ипак, овај предлог није реализован, будући да је предност дата консолидацији националних актера, а делимично и због тешкоћа које би пратиле образовање европског предузећа у области поморске војне индустрије. Већина европских влада превасходно купује домаће производе, јер поморски сектор има изражени национални карактер. Резултат оваквог стања је скупо дуплирање индустријских капацитета. Такође, поморску индустрију одликује и велики јаз између традиционално јаким произвођача и „нових“ чланица ЕУ, у којима је поморски сектор неконкурентан и послује са великим тешкоћама. Отуда је основни изазов омогућити баланс између ове две „крајности“ као и давање предности заједничким војним програмима који би омогућили приближавање европских поморских индустрија.

2.4. Перспективе развоја европске војне индустрије и образовања европског тржишта војне опреме

Програми у области војне аеронаутике налазе се у средишту стратешке и тактичке мобилности војних снага, будући да, између осталог, поседују изражену технолошку димензију.

⁴⁴⁶ OCCAR, „FREMM- Multi Mission Frigates“, <http://www.occar.int/programmes/fremm>, 21/07/2019.

Због тога финансирање ових програма изискује значајне војне издатке. Сарадња држава чланица ЕУ у овој области је стога неопходна, како из буџетских, тако и из технолошких разлога. Пре свега, сарадња значи смањење трошкова производње и омогућава увећање серија производње, што доводи до веће уштеде. Исто тако, програми у које је укључено више држава су иреверзибилни, јер је цена напуштања програма често већа од даљег учешћа у њему. Коначно, сарадња у овој области омогућава хармонизацију процедура и циљева, што значајно доприноси међуоперативности средстава и капацитета ЕУ у области управљања кризама.

Иако је област војне аеронаутике и електронике доживела значајне промене у погледу процеса реструктурирања и консолидације, укључујући и разне облике прекограничне сарадње, деловање држава чланица у подсекторима ове гране индустрије указало је на разједињеност, дуплирање националних програма и одсуство воље да се превазиђу национални интереси у овој области. Дуплирање производње борбених авиона (Eurofighter, Gripen, Rafale), војних хеликоптера (Eurocopter/AgustaWestland), програма беспилотних летилица, тенкова, ракета, ратних бродова, доводе до конкуренције између војних индустрија држава чланица ЕУ, уместо њихове сарадње и заједничких улагања, што се одражава и на тешкоће у реализацији програма. Програми у овим областима се преклапају у погледу циљева, ограничавају размену технологије, доводе до успостављања различитих стандарда, што онемогућава међуоперативност средстава и капацитета у области безбедносне и одбрамбене политике ЕУ. Сарадња је ограничена на очување националног индустријског капацитета и спречавање извоза технолошких иновација, што доводи до одржавања сувишних капацитета, уз истовремени мањак стратешких капацитета.⁴⁴⁷

Процес дуплирања пројеката се наставио и након финансијске кризе која је захватила ЕУ 2008. године, и био је праћен усвајањем националних одлука држава чланица без међусобне координације. На дуплирање програма и последице по трошкове у области одбране посебно је

447 Sven Biscop, „The UK and European defence: leading or leaving?“, *International Affairs*, vol. 88, n° 6, 2012, p. 1303.

указала Европска комисија, истичући да, примера, ради, у ЕУ постоји 17 различитих типова тенкова, наспрот једном у САД-у, 29 различитих врста разарача и фрегата наспрот 4 у САД-у.⁴⁴⁸ Ова ситуација одразила се на развој безбедносне димензије ЕУ, посебно у области борбених авиона с обзиром да су борбени авиони кључни елемент за очување европских независних капацитета, и да представљају политички и технолошки изазов, који утиче на конкурентност европске војне индустрије. Развој америчког авиона Joint Strike Fighter/F-35 додатно је отежао консолидацију сектора борбених авиона у оквиру ЕУ, јер је условио инвестирање европских држава у овај подухват, и самим тим умањио финансирање европских програма. Поједине државе чланице НАТО-а и ЕУ определиле су се за куповину и Eurofighter-а и F-35, и тиме довеле у питање финансијски допринос у програму Eurofighter-а.⁴⁴⁹ Слична ситуација присутна је и у области војних хеликоптера, у коме се фаворизују домаћи произвођачи или се даје предност америчким производима наспрот европским војним хеликоптерима. Примера ради, Airbus Helicopters (бивши Eurocopter) изгубио је пољско тржиште за свој модел хеликоптера Saucal (H 225M), будући да се Пољска определила за куповину америчких хеликоптера Sikorsky S-70 Black Hawk.⁴⁵⁰ Са друге стране, Француска и Италија су се определиле за модернизацију националних војних хеликоптера, те је Француска 2013. године покренула програм Joint Light Helicopter (Hélicoptère Interarmées Léger, HIL) за израду хеликоптера заснованих на двоструким платформама, који је због смањења војног буџета одложен за период 2020-2022, док је Италија 2016. године покренула иницијативу за дизајнирање и развој „наследника“ хеликоптера AW-129, који производи AgustaWestland.⁴⁵¹ Што се тиче копнене и поморске индустрије, ове две гране имају изражени национални карактер, и одликује их разједињеност не само на транснационалном већ у значајној

448 European Commission, Reflection Paper on the Future of European Defence, https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-defence_en.pdf, 03/04/2019.

449 Тако се осам држава од којих пет европских (Велика Британија, Канада, Данска, Холандија, Норвешка, Италија, Турска, Аустралија), придружило програму производње авиона JSF/F-35.

450 Josselin Droff, „The European military helicopter industry: Trends and perspectives“, *op.cit.*, p. 24.

451 *Ibid.*, p. 23.

мери и на националном нивоу, и посебно су на „удару“ услед све оштријих буџетских притисака и све веће међународне конкуренције.

Да ли данас можемо да говоримо о растућој европеизацији индустрије наоружања у оквиру ЕУ? У којој мери су државе чланице спремне да напусте своје националне пројекте и удруже се са другим државама чланицама ЕУ? Национални мотиви за учествовање у неком мултинационалном програму су различити, док су буџетска ограничења често приморавала државе да модификују своје провобитне позиције у оквиру неког програма. Ова ситуација није била без последица по финансирање заједничких програма, што посебно показују примери борбеног авиона Eurofighter и авиона за стратешки транспорт А400М. У таквим околностима, државе чланице морају да издвајају значајна средства за војну опрему у оквиру смањених војних буџета, чији трошкови расту до 10% годишње за борбене авионе и од 4-6% за тенкове и ратне бродове. Ови трошкови превазилазе издвајања за војне издатке, што се на дугорочном плану одражава на смањење куповине војне опреме. Осим економских притисака на војне буџете, нове технологије подразумевају и прилагођавање војних добављача. Отуда је, дугорочно посматрано, једно од решења образовање мањег броја војних предузећа које ће истовремено омогућавати снабдевање традиционалних и нових војних тржишта. Ипак, фаворизовање националне војне индустрије и националних војних предузећа од стране држава чланица отежава ову ситуацију и доводи до дуплирања у области истраживања и развоја и релативног малог обима производње.⁴⁵²

Међутим, постепено слабљење националног протекционизма и стварање институционалних структура за координацију сарадње на нивоу ЕУ, који имају ефекат подстицања консолидације и смањења дуплирања националних програма, може се сматрати као охрабрујући подстицај у правцу превазилажења постојећих ограничења у европској војној индустрији. Као што је у првом делу књиге наведено, сектор наоружања имао је специфичан правни статус у односу

452 Keith Hartley, „Perspective: An Economist’s View“, in Richard Bitzinger et al., „Global perspectives on the European arms industries“, *The Economics of Peace and Security Journal*, vol. 12, n°1, 2017, p. 49.

на прописе унутрашњег тржишта ЕУ, који се огледа у члану 346 УФЕУ. Сврха одредби овог члана била је да успостави равнотежу између тржишних интереса ЕУ и националних безбедносних интереса држава чланица. Упркос томе што дерогација садржана у члану 346 није била аутоматска, сектор наоружања био је изузет од примене комунитарних правних правила. Државе чланице су тумачиле овај члан као опште изузеће војног сектора од примене правила унутрашњег тржишта, настојећи да подржавају и фаворизују националне војне индустрије. Ипак, недавне иницијативе предузете у области одбране у циљу јачања безбедносне и одбрамбене политике ЕУ крећу се у правцу јачања конкурентности и европеизације европске војне индустрије у целини. Деловање Европске агенције за одбрану у правцу образовања европског тржишта војне опреме, као и иницијативе Европске комисије у том правцу, посебно са усвајањем директиве 2009/43/ЕЗ о трансферу војних производа унутар ЕУ и директиве 2009/81/ЕЗ о координацији процедура за набавку одређене радне снаге, роба и услуга од стране уговорних органа или тела у области одбране и безбедности, усмерене су на јачање европске војне индустрије у целини. Значајан корак у правцу развоја европеизоване војне индустрије представља оснивање Европског фонда за одбрану, чији је циљ да обезбеди подршку инвестицијама везаним за заједничка истраживања и заједнички развој војне технологије и опреме. Дугорочно, Фонд је замишљен као инструмент за јачање конкурентности и иновативности европске технолошке и индустријске базе наоружања и за образовање интегрисаног европског тржишта одбране, упоредо са применом две наведене директиве (2009/43/ЕЗ и 2009/81/ЕЗ). Овај циљ подразумева не само подстицање конкурентности, ефикасности и иновација у области европске војне индустрије, већ и подржавање заједничких акција и прекограничне сарадње између правних субјеката у ЕУ, укључујући средња и мала предузећа, као и боље искоришћености индустријског потенцијала иновација, истраживања и технолошког развоја. Упоредо са Европским фондом за одбрану, реализација сталне структурне сарадње представља значајан импулс у правцу развоја европске војне индустрије. Значај ове сарадње огледа се у настојању побољшања војних и одбрамбених капацитета држава чланица путем координисаних иницијатива и конкретних пројеката

заснованих на „чвршћем обавезивању“. Основни изазов је, дакле, да се пружи предност заједничким војним програмима који би омогућили приближавање различитих грана европске војне индустрије.

Неколико значајних пројеката у оквиру сталне структурне сарадње предвиђено је у области војне аеронаутике и електронике. Најпре, ради се о пројекту Eurodrone (European Medium Altitude Long Endurance Remotely Piloted Aircraft Systems – MALE RPAS), у којем учествују Француска, Немачка, Шпанија, Италија и Чешка, а чији је циљ заједничка употреба система у наменским областима (оперативно тестирање и процена, логистика, обука, вежбе). Овај програм, као што је раније истакнуто, већ је покренут изван сталне структурне сарадње, а сада му се у оквиру ове сарадње придружила и Чешка. Затим, предвиђен је и пројекат European Attack Helicopters TIGER Mark III, у којем учествују Француска, Немачка и Шпанија, а који има за циљ да значајно побољша ефикасност, иновативност и дугорочност хеликоптера TIGER који производи Airbus Helicopters. Италија и Чешка су учеснице пројекта везаног за изградњу система за откривање беспилотних летилица (Counter Unmanned Aerial System-C-UAS). У области свемирских активности, предвиђена су два пројекта. Француска, Немачка, Шпанија, Италија и Белгија биће учеснице у пројекту EU Radio Navigation Solution -EURAS, чији је циљ промовисање сарадње учесница у услугама свемирске технологије уз коришћење предности програма Galileo. Такође, предвиђен је и пројекат European Military Space Surveillance Awareness Network -EU-SSA-N, чије су учеснице Француска и Италија, а чији је циљ развој европске војне аутономне мреже за свемирско нагледање и упозоравање. Наведени пројекти у области војне аеронаутике и електронике су значајни будући да настоје да превазиђу неке аспекте у којима постоји недовољно развијена сарадња између држава чланица.

У области копнене војне индустрије, предвиђен је пројекат развоја и израде прототипа европског оклопног пешадијског борбеног возила/амфибијског јуришног возила/лаког оклопног возила (Armoured Infantry Fighting Vehicle/Amphibious Assault Vehicle/Light Armoured Vehicle), у којем

ће учествовати Италија, Грчка и Словачка. Циљ овог пројекта је израда возила која би била заснована на заједничкој платформи и која би подржавала маневре брзог распоређивања, извиђање, борбену подршку, логистичку подршку, команду и контролу и медицинску подршку, обезбеђујући на тај начин међуоперативност европских снага. Такође је предвиђен и пројекат Indirect Fire Support Capability (EuroArtillery), у којем ће учествовати Италија и Словачка, а који предвиђа развој мобилне прецизне артиљеријске платформе која ће допринети потребама ЕУ у војним операцијама у оквиру ЗБОП-а. Француска, Белгија и Кипар биће укључене у пројекат који се односи на образовање тзв. EU Beyond Line Of Sight (BLOS), тј. копнених ракетних система. Циљ овог пројекта је образовање нове генерације копнених ракетних система који могу бити интегрисани на различитим врстама платформи (земља-земља и ваздух-земља). Веома значајан пројекат који укључује више држава односи се на образовање интегрисаног копненог система без посаде (Integrated Unmanned Ground System -UGS). Државе учеснице у пројекту су Естонија, Белгија, Чешка, Шпанија, Француска, Летонија, Мађарска, Холандија, Пољска и Финска.

Четири пројекта предвиђена су у оквиру сталне структурне сарадње за област поморске војне индустрије. Најпре, ради се о пројекту Maritime (semi-) Autonomous Systems for Mine Countermeasures (MAS-MCM), усвојеном у марту 2018. године, и у коме би учествовале Белгија, Грчка, Литванија, Холандија, Пољска, Португалија и Румунија. Овај пројекат предвиђа развој поморских (полу)аутономних система за сузбијање мина, са циљем да се државама чланицама омогући заштита морских пловила, лука и обалних постројења и слобода пловидбе на поморским трговачким путевима. Затим, међу пројектима се нашао о Harbour & Maritime Surveillance and Protection (HARMSPRO), у којем ће учествовати Италија, Грчка, Пољска и Португалија, а који ће пружити државама чланицама могућност надзора и заштите одређених поморских подручја (од лука до поморских вода), у циљу постизања безбедности поморског саобраћаја. Амбиција овог пројекта представља образовање интегрисаног система поморских сензора, софтвера и платформи, који сакупљају и

обрађују податке, а у циљу откривања потенцијалних претњи по поморски саобраћај. Исто тако, предвиђен је и пројекат Upgrade of Maritime Surveillance. Учеснице у овом пројекту су Грчка, Бугарска, Ирска, Шпанија, Хрватска, Италија и Кипар, и његов је циљ да се унапреди надзор у поморској сфери, и тиме правовремено реагује на савремене претње и изазове. Четврти предвиђени пројекат у поморској војној индустрији је пројекат Deployable Modular Underwater Intervention Capability Package (DIVERACK), који предвиђа учешће Француске, Бугарске и Грчке, а чији је циљ развијање интероперабилне модуларне јединице за одбрамбене подводне операције у оквиру ЗБОП-а. Предвиђено је да јединица интегрише широки спектар ронилачких и беспилотних подводних возила који ће омогућити брзо реаговање у оквиру поморских војних мисија ЗБОП-а.⁴⁵³ Упркос чињеници да предвиђени пројекти у овој грани индустрије представљају скроман допринос, они су истовремено и значајан подстицај и катализатор у правцу постепене транснационализације ове индустрије у правцу превазилажења њене изражене разједињености.

У поређењу с претходним напорима ЕУ у области одбране, додатна вредност сталне структурне сарадње проистиче из комбинације природе обавеза које ће државе чланице преузети, одговорности коју ова сарадња намеће, и њеног сталног карактера.⁴⁵⁴ У том смислу, ова иницијатива охрабрује у погледу развоја новог облика сарадње који би могао да води ка новом облику међузависности и индустријске усаглашености између држава чланица. И поред тога што пројекти у оквиру ове сарадње тренутно не покривају све сегменте војне индустрије, ова сарадња би требала да буде катализатор који ће прогресивно довести до идентификовања и развоја нових капацитета ЕУ. Такође, листа пројеката није коначна, будући да су предлози за нови, трећи циклус пројеката започели у мају 2019. године. Исто тако, неки од пројеката, попут EuroArtillery, MALE RPAS (Eurodrone), као и пројекти BLOS, тј. копнени ракетни системи и хеликоптер TIGER су већ

453 Permanent Structured Cooperation (PESCO) updated list of PESCO projects- Overview- 19 November 2018, <https://www.consilium.europa.eu/media/37028/table-pesco-projects.pdf>, 17/07/2019.

454 Daniel Fiott, „European Defence Markets and Industries: New Initiatives, New Challenges“, *Nação e Defesa*, No 150, 2018, p. 81.

започети изван оквира сталне структурне сарадње.⁴⁵⁵ Пројекти који немају за циљ развој нових капацитета или опреме не захтевају значајно учешће индустрије. Примера ради, пројекат ЕУ за радио-навигацију EURAS има за циљ дефинисање доктрине војног навигационог рата (NAVWAR), те стога изискује учешће војних снага. Са друге стране, пројекти којима је циљ да развију системе наоружања захтевају координацију са индустријском страном како би постигли финалну испоруку и употребу. Стога стална структурна сарадња може допринети рационализацији технолошке и индустријске базе наоружања, будући да развој трансграничне сарадње омогућава поделу рада и смањује дуплирање у националним индустријама, што дугорочно доводи до консолидације. У том погледу, охрабрујући пример представља пројекат EuroArtillery, који ће омогућити предузећима из Чешке, Словачке и Италије да остваре прекограничну сарадњу. Што се тиче пројеката који су већ започети пре њиховог укључења у оквир сталне структурне сарадње, попут TIGER-а, Eurodrone-а или BLOS-а, ова сарадња може да олакша координацију активности различитих предузећа и да омогући издвајање финансијских средстава из Европског фонда за одбрану. Примера ради, пројекат TIGER укључује учешће три предузећа- Airbus Helicopters, Thales и MBDA, док ће за пројекат BLOS предузеће MBDA бити координатор конзорцијума за израду копнених ракетних система. Што се тиче пројекта Eurodrone-а, главни извођач биће Airbus, док ће француски Dassault Aviation, италијански Leonardo и чешки Aero Vodochody бити подизвођачи.⁴⁵⁶

455 Lucie Béraud-Sudreau, Yvonne-Stefania Efstathiou, Conor Hannigan, *Keeping the momentum in European defence collaboration: an early assessment of PESCO implementation*, The International Institute for Strategic Studies, London, May 2019, p. 4.

456 *Ibid.*, p. 7.

Пројекти из области војне аеронаутике, копнене и поморске индустрије у оквиру сталне структурне сарадње

Назив пројекта	Водећа држава	Финансирање из Европског фонда за одбрану	Планирани рок завршетка пројекта
MALE RPAS (Eurodrone)	Немачка	Да	Прва испорука 2025. године
TIGER Mark III	Француска	Да	2020. година
Counter Unmanned Aerial System (C-UAS)	Италија	Да	Није још дефинисан
EU Radio Navigation Solution (EURAS)	Француска	Да	Није још дефинисан
European Military Space Surveillance Awareness Network (EU-SSA-N)	Италија	Да	Није још дефинисан
Armoured Infantry Fighting Vehicle/Amphibious Assault Vehicle/Light Armoured Vehicle (AIFV/ AAV/LAV)	Италија	Да	Није још дефинисан
Indirect Fire Support Capability (Euroartillery)	Словачка	Да	2030. година
EU Beyond Line Of Sight (BLOS)	Француска	Да	Није још дефинисан
Integrated Unmanned Ground System (UGS)	Грчка	Да	Није још дефинисан
Maritime (semi-) Autonomous Systems for Mine Countermeasures (MAS-MCM)	Белгија	Да	2025. година
Harbour & Maritime Surveillance and Protection (HARMSPRO)	Италија	Да	Није још дефинисан
Upgrade of Maritime Surveillance (UMS)	Грчка	Да	Није још дефинисан
Deployable Modular Underwater Intervention Capability Package (DIVE-PACK)	Бугарска	Да	2024. година

Извор: *Béraud-Sudreau, Efstathiou, Hannigan, 2019*

Табела пројеката показује пројекте у оквиру сталне структурне сарадње који ће бити финансирани из Европског фонда за одбрану. Док са једне стране ова могућност представља значајан корак у правцу европеизоване, „комунитаризоване“ и консолидоване војне индустрије, са друге стране постоји ризик од „јаза“ између „великих“ и „малих“ пројеката и неизвесности да ли ће у одсуству финансирања средстава из Фонда државе учеснице у сталној структурној сарадњи бити спремне да финансијски допринесу одређеном пројекту. Финансијска подршка одређеним „великим“ пројектима, попут Eurodrone-а, TIGER-а, захтева и већа финансијска издвајања из Фонда, што се може негативно одразити на „мање“ пројекте и довести до њиховог напуштања услед недостатка финансијске подршке. Примера ради, радни програм Комисије тренутно предвиђа директно финансирање из Европског фонда за одбрану у износу од 137 милиона евра (од укупно 500 милиона за период 2019-2020) за само два пројекта, Eurodrone и ESSOR (European Secure Software defined Radio), што представља више од 25% од укупних средстава Фонда предвиђених за период 2019-2020.⁴⁵⁷ Отуда и разлог зашто су неки пројекти који су развијани годинама изван сталне структурне сарадње сада желели да буду укључени у ову сарадњу. То се посебно односи на пројекат ESSOR, којим већ деценију управља OCCAR, на основу споразума са шест војних предузећа.⁴⁵⁸ Остаје да се види да ли ће Европски фонд за одбрану у будућности представљати средство за подршку великим пројектима који би могли значајно да утичу на развој капацитета војних снага, или ће бити предвиђен као средство подршке већег броја мањих пројеката. Ово, пре свега, зависи од „стратешке еволуције“ ЕУ, и правца развоја њене безбедносне и одбрамбене политике.

Осим ове дилеме, питање које је тренутно предмет анализа у погледу перспективе европске војне индустрије је како ће се утицај тзв. Брежита одразити на развој индустрије наоружања. Учешће Велике Британије у пројектима у области наоружања обележено је националним реформама усмерених

457 European Commission, Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs, European Defence Fund on track with € 525 million for Eurodrone and other joint research and industrial projects, 19/03/2019, https://ec.europa.eu/growth/content/european-defence-fund-track-%E2%82%AC525-million-eurodrone-and-other-joint-research-and-industrial_en, 12/10/2019.

458 Lucie Béraud-Sudreau, Yvonne-Stefania Efstathiou, Conor Hannigan, *op. cit.*

ка либерализацији и конкурентности у индустријском сектору. Као последица тога, британска војна предузећа (превасходно BAE Systems) имају привилегован положај на америчком војном тржишту, али и тржиштима Канаде, Индије и Саудијске Арабије.⁴⁵⁹ Исто тако, утицај иницијатива спроведених на нивоу ЕУ на британску индустрију је ограниченог домета. Као што је раније истакнуто, Велика Британија је блокирала повећање буџета Европске агенције за одбрану, користећи вето у Управном одбору Агенције. Настојање Агенције да развије привилеговане односе са европским индустријским интересним групама и Европском комисијом у циљу развоја заједничких програма у области истраживања и технологије посматрано је са подозрењем од стране конзервативне британске владе, која се противила свакој иницијативи која би водила јачању улоге Агенције у области одбране. Такође, и поред имплементације Директива 2009/81/ЕЗ и 2009/43/ЕЗ од стране Велике Британије, њихов утицај је остао ограничен када је реч о британској индустрији наоружања. Осим чињенице да је између 80 и 90% уговора у Великој Британији додељено домаћим произвођачима упркос одредбама Директиве 2009/81/ЕЗ, недостатак транспарентности и доступности општих лиценци у свим државама чланицама утицао је на ограничени број индустријских предузећа којима су одобрене лиценце. Примера ради, нема регистрованих британских компанија у бази података Европске комисије о регистрованим предузећима (European Commission Certified Enterprise Register - CERTIDER).⁴⁶⁰ Са друге стране, иако скептична према „комунитаризацији“ безбедносне и одбрамбене политике, Велика Британија учествује у две најзначајније иницијативе у области војне аеронаутике: у производњи борбеног авиона Eurofighter и авиона за стратешки транспорт војних снага A400M. Ови програми се реализују преко међувладиних споразума и изван су комунитарног оквира ЕУ. Стога је мало вероватно да ће излазак Уједињеног Краљевства из ЕУ бити праћен њеним повлачењем из ових програма. Исто тако, мало је вероватно да Велика Британија и Француска неће наставити

459 Cf. Bastian Giegerich, Christian Mölling, „The United Kindom’s contribution to European security and defence“, The International Institute for Strategic Studies, German Council on Foreign Relations, February, 2018, p. 10., https://dgap.org/en/article/getFullPDF/30724_05/08/2019.

460 Antonio Calcara, „Brexit: what impact on armaments cooperation?“, *Global Affairs*, vol. 3, n° 2, 2017, p. 6.

сарадњу у области наоружања о којој су постигле договор након потписивања тзв. Lancaster House Treaties 2010. године, а која је развијана изван оквира ЕУ, будући да је ова сарадња заснована на билатералној индустријској и технолошкој међузависности. За Велику Британију, партнерство са Француском је од великог значаја због управљања Airbus-ом и смањења дуплирања и трошкова, посебно када је реч о производњи ракета. За Француску, пак, „привилеговани однос“ са Великом Британијом је значајан посебно због развоја програма израде беспилотног ваздухопловног борбеног система (Unmanned Combat Air System), у који су обе земље уложиле знатна улагања. Ова сарадња уједно представља и јединствену прилику за развој европског пројекта у овом иновативном технолошком сектору, у којој је изражена доминација САД-а, те се и индустријска сарадња две државе чини неопходном са циљем постизања конкурентности у односу на америчке производе у овом сектору.⁴⁶¹

Брегзит представља прилику о могућности превазилажења ограниченог буџета Европске агенције за одбрану, будући да Велика Британија неће убудуће моћи да блокира повећање буџета Агенције. Тако су министри одбране ЕУ већ у новембру 2016. године постигли договор о повећању буџета Агенције, након периода шестогодишње блокаде од стране Велике Британије.⁴⁶² Европска агенција за одбрану тако има могућност да се активније укључи у иницијативе у правцу образовања европског тржишта војне опреме. Исто тако, Брегзит представља и прекретницу у француско-немачким односима. На то указују бројне иницијативе две државе у области безбедности и одбране, али и неки охрабрујући кораци у кључним индустријским секторима, попут производње борбених авиона. Значајна иницијатива у том погледу представља пројекат SCAF (Système de Combat Aérien Futur), који предвиђа производњу европског борбеног авиона нове генерације, који би заменио Rafale и Eurofighter до 2040. године, и који би означио крај тридесетогодишње конкуренције између ова два авиона. Ова иницијатива представља изазов, јер се не ради само о авиону, већ о борбеном систему који ће бити у могућности да комуницира са другим системима, попут сателита за

461 *Ibid.*

462 *Ibid.*, p. 9.

комуникацију и других борбених система. Истовремено, овај пројекат има за циљ да превазиђе конкурентност и ривалство постојећих националних борбених авиона на тржишту, и да рационализује финансијске и технолошке капацитете држава чланица ЕУ. Како наводе поједини аутори, овај пројекат уједно представља и симбол чињенице да су државе чланице ЕУ достигле зрелост у безбедној и одбрамбеној политици.⁴⁶³ Израда авиона биће поверена компанијама Dassault Aviation, Airbus Defence and Space, Safran и шпанском предузећу Indra, а учесници пројекта биће Француска, Немачка и Шпанија.

⁴⁶³ Jean-Pierre Maulny, „Les trois défis du futur avion de combat européen“, *Le Figaro*, 17. 06. 2019.

ПОГЛАВЉЕ 2: ОГРАНИЧЕЊА И ИЗАЗОВИ ТРАНСАТЛАНТСКЕ САРАДЊЕ У ОБЛАСТИ НАОРУЖАЊА

Трансатлантска сарадња у области наоружања значајна је за државе чланице ЕУ и развој политике наоружања: јака и конкурентна европска индустрија наоружања са могућношћу продора европских фирми на најразвијеније војно тржиште на свету и приступа технолошком *savoir-faire*-у представља основни изазов за државе чланице ЕУ. Почетни облици сарадње између Европе и САД-а у области наоружања присутни су још од краја Другог светског рата и превасходно су обухватили испоруку америчке војне опреме европским савезницима у циљу ефикасне заштите од совјетске претње. Дугорочно, ова помоћ требала је да омогући западноевропским државама да развију сопствене капацитете за цивилну и војну производњу. Постепено, америчка испорука војне опреме у европске земље развила се у сарадњу, која се састојала у производњи, од стране западноевропских држава, војне опреме по америчкој лиценци.⁴⁶⁴ Америчка помоћ обухватала је трансфер технологије и финансијску помоћ како би се европским државама омогућило да повећају своје капацитете у производњи војног материјала. Међутим, ова сарадња имала је и ограничења, будући да су САД 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. Неколико фактора су у основи ове нове ситуације. Најпре, нестало је совјетске претње која је била основни фактор обједињености у оквиру Северноатлантске алијансе. Затим, значајно су смањени издаци за војну опрему са обе стране Атлантика. Дошло је до промена у потражњи врсте војне опреме: од традиционалних платформи прешло се на набавку комплексних система одбране заснованим на комуникацијама, информацијама и електроници.

464 На пример, авион F-104 и ракета Hawk.

Трансатлантску сарадњу у области наоружања одликује различитост америчког и европског тржишта војне опреме. Под притиском смањења војних буџета, америчка индустрија је почетком 90-тих година прошлог века започела процес консолидације. Тако се Lockheed фузионисао са Martin Marietta и дошло је до стварања Lockheed Martin-а, светског лидера у сектору одбране и на другом месту у свету у области војне аеронаутике, док је Boeing купио McDonnell Douglas, стварајући светског лидера у области војне аеронаутике (на другом месту у свету у сектору одбране). Затим су се Raytheon, Texas Instruments и Hughes фузионисали формирајући Raytheon, светског лидера у области производње ракета и на трећем месту у свету о сектору одбране. Процес реструктурирања америчког тржишта одвијао се најпре у виду хоризонталне консолидације, приближавањем предузећа које су обављале сличне делатности, да би потом био настављен процесом вертикалне консолидације, доводећи до стварања четири индустријска гиганта: Lockheed Martin-а, Boeing-а, Northrop Grumman-а и Raytheon-а, са циљем проширења њихових активности ради боље контроле ланца реализације производа.⁴⁶⁵ Америчко војно тржиште има два основна обележја. Најпре, ово тржиште одликује постојање једног купца, министарства одбране, које дефинише производе и контролише услове продаје снабдевачима система наоружања. Затим, ово тржиште поседује значајно виши ниво техничке комплексности и иновације од тржишта цивилне опреме. У том смислу, више препрека спречава образовање отвореног и флексибилног режима за развој индустријске и технолошке трансатлантске сарадње, што се одражава и на образовање компетитивне европске индустрије наоружања и сарадњу између ЕУ и САД-а у овој области. Утицај „америчког фактора“ на компетитивност европске индустрије наоружања огледа се, са једне стране, у комплексној законској регулативи која отежава приступ страним компанијама на америчко тржиште, а са друге стране, политичким притисцима и утицајем САД-а на државе чланице ЕУ да учествују у програмима који су конкурентни онима који се одвијају у оквиру ЕУ.

465 Jean Tisnes, „Restructurations industrielles américaines : quelles leçons pour les consolidations européennes?“, *L'Armement*, n° 74, 2001, p. 39.

1. АМЕРИЧКО ТРЖИШТЕ И МЕРЕ ЗАШТИТЕ САД-А

За разлику од САД-а које су успеле да продру на европско тржиште највише захваљујући технолошкој предности, државе чланице ЕУ имају ограничен приступ америчком тржишту. Основну препреку приступу америчком тржишту представља заштита овог тржишта од стране државе, која се огледа у комплексној законској регулативи. Ова регулатива је двојаке природе: с једне стране, односи се на директна страна улагања, а са друге стране, на контролу извоза наоружања.

1.1. Директна страна улагања и приступ америчком тржишту

Фузионисање европског са америчким предузећем, које би уједно омогућило продор европских фирми на америчко тржиште, изузетно је тешко остварити услед традиционалног (политичког) отпора према директним страним улагањима, али и комплексне законске регулативе. Влада САД-а регулише стране инвестиције на основу овлашћења које предвиђа тзв. трговинска клаузула Устава САД-а. 70-тих година XX века, Конгрес је, услед недостатка кохерентног механизма надзора страних инвестиција, ово овлашћење пренео на председника САД-а Џералда Форда (Gerald Ford), који је 1975. године образовао орган задужен за контролу директних страних улагања под називом Комитет за страна улагања у САД-у (Committee on Foreign Investment in the United States - CFI-US), који је окуписао представнике министарства одбране, спољних послова, трговине, правде али и представнике Извршног бироа председника САД-а, и његов задатак био је да утврди да ли одређена куповина америчког предузећа може довести до контроле у трговини која може угрозити националну безбедност САД-а. Испитивање трансакције укључивало је истрагу о трансферу технологије, утицају трансакције на способност домаће индустрије да одговори на потребе националне одбране, природу трансфера технологије и безбедносну инфраструктуру стеченог предузећа.⁴⁶⁶ Ова

466 Jean-Paul Bechat, Félix Rohatyn, John Hamre, Simon Serfaty, *The Future of the Transatlantic Defence Community*, Final Report of the CSIS Commission on Transatlantic Security and Industrial

процедура често је имала ефекат „одвраћања“, тј. доводила је до добровољног одустајања страних улагача⁴⁶⁷, будући да је и одлука о одобрењу трансакције обично била праћена захтевом за значајно реструктурирање понуде у циљу заштите осетљиве технологије и контроле директних страних улагања из разлога националне безбедности.⁴⁶⁸

Основни акт који уређује питање директних страних улагања је тзв. Defense Production Act из 1950. године, измењен са два амандмана, тзв. Exon-Florio Amendment (1988) и Byrd Amendment (1993). Exon-Florio Amendment је проширио овлашћења извршне власти у погледу заштите националне безбедности у случају фузија, стицања и контроле америчких предузећа. Према овој регулативи, председник САД-а има право да суспендује, забрани или спречи процес фузије, стицања или контроле уколико је угрожена национална безбедност САД-а. Такође, захтева се и истрага од стране Комитета за страна улагања уколико стицање доводи до контроле над трговином која може да угрози националну безбедност САД-а. Притом, Exon-Florio Amendment прецизира факторе које CFIUS треба да узме у разматрање када се ради о претњи националној безбедности. Ови фактори укључују домаћу производњу неопходну за планиране националне потребе, способност и

Cooperation in the Twenty-first Century, Center for Strategic and International Studies, Washington, 2003, p. 31.

467 Gordon Adams, „La forteresse Amérique face à un marché de défense transatlantique en pleine évolution“, in Burkard Schmitt (ed.) „Entre coopération et concurrence: le marché transatlantique de défense“, *Cahier de Chaillot*, n° 44, 2001, p. 19. Примера ради, између 1998. и 1999. године, седам предлога о страном улагању добровољно повучено након одлуке Комитета за страна улагања да истражи трансакције. Видети: Christopher Fenton, „US Policy Towards Foreign Direct Investment Post-September 11: Exon-Florio in the Age of Transnational Security“, *Columbia Journal of Transnational Law*, vol. 41, n° 1, 2002, p. 210. Има, међутим, и другачијих мишљења. Тако постоје наводи да је између 2006. и 2009. године од 469 поднетих захтева само 64 (13%) добровољно повучено током поступка истраживања. Видети: Alex Fischer, „Le marché transatlantique des équipements de défense“, Rapport présenté au nom de la Commission technique et aérospatiale, Assemblée de l'Union de l'Europe occidentale, Document A/2072, 16.06. 2010, p. 9.

468 Примера ради, куповина америчког предузећа Silicon Valley Group од стране холандске компаније ASM Lithography била је условљена значајним реструктурирањем понуде, која би укључивала гаранције да ће предузеће задржати капацитете истраживања, развоја и производње на територији САД-а и да ће приступити стриктним условима који се односе на трансфер технологије - Christopher Fenton, „US Policy Towards Foreign Direct Investment Post-September 11: Exon-Florio in the Age of Transnational Security“, *op. cit.*, p. 214. Такође, често се наводи и пример јапанске компаније Nippon Telephone & Telegraph Company којој је било дозвољено стицање америчког Internet service provider Verio тек након што је јапанска влада пристала на стриктну забрану о било ком облику учешћа у фирми.

капацитет домаћих индустрија да изађу у сусрет националним захтевима у области одбране, потенцијалне ефекте трансакција продаје војних добара, опреме или технологије земљи која подржава тероризам или шири ракетну технологију или хемијско или биолошко оружје, као и потенцијалне ефекте трансакција на технолошко вођство САД-а у областима које се тичу националне безбедности САД-а.⁴⁶⁹ Након добијања писменог обавештења о понуди која укључује спајање, стицање или преузимање предузећа, CFIUS има рок од тридесет дана да утврди да ли постоји потенцијална претња по националну безбедност и да одреди да ли је у том погледу неопходна истрага. Уколико сматра да је истрага неопходна, CFIUS у року од 45 дана спроводи истрагу и подноси препоруку председнику САД-а. Коначну одлуку о забрани доноси председник САД-а, у форми писаног извештаја који доставља Конгресу, и у којем наводи разлоге одбијања.⁴⁷⁰

Бојазан о импликацијама које би на националну безбедност имале куповине америчких фирми од страних фирми у државном власништву довела је до усвајања тзв. Byrd Amendment -а 1993. године. Повод за усвајање овог акта била је понуда француске државне компаније Thomson-CSF за куповину главног америчког извођача LTV Aerospace and Defense Company. Том приликом, америчке фирме Martin Marietta и Lockheed, које су заједнички дале мање повољну понуду, извршиле су притисак на CFIUS тако што су приказале последице куповине LTV-а од стране француске фирме као штетне по америчку националну безбедност. Thomson-CSF је на крају сâм повукао понуду, плашећи се политичких последица одбацивања понуде од стране CFIUS-а.⁴⁷¹ Усвајање Byrd Amendment-а био је одговор на могућност куповине америчког предузећа од фирме која је под контролом стране владе. Отуда овај амандман предвиђа могућност да CFIUS спроводи истрагу о спајању, стицању или преузимању предузећа у случајевима када су испуњена два критеријума: када је купац под контролом

469 Joshua Casselman, „China’s Latest „Threat“ to the United States: The Failed CNOOC-UNOCAL Merger and its Implications for Exxon-Florio and CFIUS“, *Indiana International & Comparative Law Review*, vol. 17, n° 1, 2007, p. 158.

470 *Ibid.*, p. 159.

471 Rahul Prabhakar, „Deal-Breaker: FDI, CFIUS and Congressional Response to State Ownership of Foreign Firms“, *Working Paper*, Harvard College, 2009, p. 9.

или делује у име стране владе и када стицање има за резултат контролу лица ангажованог у међудржавној трговини у САД-у која може утицати на националну безбедност САД-а.⁴⁷² Тиме су овлашћења CFIUS-а додатно проширена, чиме је ојачана његова моћ „одвраћања“, али и могућност притисака Конгреса на рад и одлуке овог органа. Пример притиска Конгреса на CFIUS који се често наводи је случај покушаја куповине британске фирме Peninsular and Oriental Steam Navigation Company (P&O) од стране Dubai Ports World (DP World), државне компаније Уједињених Арапских Емирата. Наиме, британска фирма P&O је поседовала терминале за испоруку, у власништву или у виду најма, у многим лукама широм света, међу којима и у шест америчких лука. Након што је CFIUS размотрио понуду, донео је одлуку којом се одобрава трансакција. Предложена трансакција привукла је пажњу јавности када је компанија Eller, која је била у спору са P&O, контактирала чланове Конгреса, изражавајући бојазан да ће нова компанија бити „немарна“, те да ће дозвољавати проток „опасним особама“ или терету у америчким лукама, што би угрозило националну безбедност САД-а. На основу захтева који је потекао из Сената, тражено је да Конгресу буде дозвољено да процени одлуку CFIUS-а о одобрењу трансакције, што је Конгрес и учинио, доносећи одлуку којом се одбацује одлука CFIUS-а.⁴⁷³

Покушај куповине P&O од стране Dubai Ports World 2007 показује јачање америчког протекционизма након терористичког напада 11. септембра 2001. године, али и нетрпељивост према општој тенденцији либерализације. Тако је након овог случаја Конгрес усвојио тзв. Foreign Investment National Security Act (FINSIA) 2007. године, којим се проширује опсег трансакција које потпадају под истрагу CFIUS-а. Убудуће, „критична инфраструктура“ и „критичне технологије“ представљају факторе који имају капацитет да угрозе националну безбедност САД-а, те стога постају предмет истраге CFIUS-а. Такође, овим актом је предвиђена обавезна

472 James K. Jackson, „The Exon-Florio National Security Test for Foreign Investment“, CRS Report for Congress, 2013, p. 8, <https://fas.org/sgp/crs/natsec/RL33312.pdf>, 22.05.2017.

473 Theodore Moran, „Chinese Investment and CFIUS: Time for an Updated (and Revised) Perspective“, *Policy Brief 15-17*, Peterson Institute for International Economics, 2015, <https://www.piie.com/publications/policy-briefs/chinese-investment-and-cfius-time-updated-and-revised-perspective>, 17.04. 2017.

истрага CFIUS-а у трајању од 45 дана за сваку трансакцију која укључује компаније у страном државном власништву.⁴⁷⁴ Извршним актом 13456 из 2008. године, модификован је састав CFIUS-а. Према овој регулативи, CFIUS се убудуће састоји од 7 сталних чланова са правом гласа: секретара одбране, трговине, енергетике, унутрашње безбедности, државног секретара, секретара Трезора и државног тужиоца. Такође, овим актом дато је право председнику да такође као чланове CFIUS-а именује шефове било ког другог извршног сектора у зависности од потребе, као и право да прошири састав CFIUS-а уколико сматра да је то потребно.⁴⁷⁵

CFIUS је често критикован због недоследности у раду, недостатка транспарентности, надзора и одговорности. Информације достављене овом органу нису доступне изван Конгреса, разматрања су поверљива, док разлози за негативну или позитивну одлуку такође нису доступни. Иако је овај орган одговоран да утврди да ли одређена трансакција представља претњу по националну безбедност САД-а, сâм појам националне безбедности није дефинисан, што оставља овом органу одрешене руке за „флексибилну“ и широку интерпретацију овог појма⁴⁷⁶, али га и чини подложним притисцима Конгреса. Одлуке поверене овом органу лишене су судског надзора, док се председнику САД-а даје дискреционо право да преобликује процес.⁴⁷⁷ Као последица пооштрене процедуре и ограничења у области директних страних улагања, стране компаније све више добровољно одустају од спајања, стицања или преузимања америчких предузећа. Тако је 2009. године, кинеска фирма Northwest Nonferrous International Investment Corp. повукла понуду за куповину америчког Firstgold-а, а исто је 2010. године урадила и кинеска фирма Tangshan Caofedian Invest-

474 Jason Cox, „Regulation of Foreign Direct Investment After the Dubai Ports Controversy: Has the U.S. Government Finally Figured Out How to Balance Foreign Threats to National Security Without Alienating Foreign Companies?“, *Journal of Corporate Law*, vol. 34, n° 1, 2008, pp. 306-307.

475 *Ibid.*, p. 301.

476 Edward Graham, David Marchick, *US National Security and Foreign Direct Investment*, Peterson Institute for International Economics, Columbia University Press, 2006, p. 38.

477 Gregory Husisian, „CFIUS and The New Trump Administration: Your Top Ten Questions Answered“, *The National Law Review*, 2017, <http://www.natlawreview.com/article/cfius-and-new-trump-administration-your-top-ten-questions-answered>, 17.04. 2017.

ment Corporation приликом понуде за куповину Emcore-a.⁴⁷⁸ Овај тренд одустајања инвеститора наставља се и у наредним годинама. Најновији пример представља компанија из Кине Tsinghua Unisplendour Corporation of China која је у фебруару 2016. године одустала од куповине 15% америчке компаније за информационе технологије Western Digital у износу од 3,78 милијарди долара, након одлуке CFIUS-а да спроведе истрагу о овом предлогу.⁴⁷⁹

Процедура везана за директна страна улагања додатно се компликује питањем заштите поверљивих информација, које је поверено Служби за војну безбедност (Defense Security Service - DSS), са циљем да се спречи евентуални утицај или контрола страних инвеститора над америчким предузећима које послују са поверљивим информацијама.⁴⁸⁰ Из страха од извоза тзв. „осетљиве“ технологије у земље које су означене као потенцијални непријатељи, контрола директних страних улагања се спроводи кроз поступак реструктурирања. Ради се, заправо, о тежњи да се утврде услови одобрења куповине, и одредбе о заштити осетљиве технологије.⁴⁸¹ Постоје и посебна безбедносна правила, тзв. Специјални безбедносни споразуми (Special Security Arrangements -SSA), који предвиђају образовање административног савета састављеног од америчких држављана и представника државе којој припада страно предузеће. Тако је приликом куповине америчког Lucent Technologies од француског Alcatel-а 2006. године, француска компанија била принуђена да пристане на одредбе Специјалног безбедносног споразума, те јој је ограничен приступ осетљивим технологијама Lucent Technologies-а.⁴⁸²

У току 2018. године, усвојен је и тзв. Foreign Investment Risk Review Modernization Act (FIRMMMA), који проширује

478 James K. Jackson, „The Exon-Florio National Security Test for Foreign Investment“, *op. cit.*, p. 14.

479 Christian Husby, „CFIUS: The Little-known Multi-Billion-Dollar Deal Killer“, *Michigan Journal of International Law*, vol. 37, 2016, <http://www.mjilonline.org/cfius-the-little-known-multi-billion-dollar-deal-killer/> 16.04. 2017.

480 Mark Lorell, Julia Lowell, Richard Moore, Victoria Greenfield, Katia Vlachos, *Going Global? U.S. Government Policy and the Defense Aerospace Industry*, Rand, Santa Monica, 2002, p. 114.

481 Gordon Adams, „La forteresse Amérique face à un marché de défense transatlantique en pleine évolution“, *op. cit.*, p. 17.

482 James K. Jackson, „The Exon-Florio National Security Test for Foreign Investment“, *op. cit.*, p. 8.

овлашћења CFIUS-а додавањем четири нове врсте трансакција за које је овај орган убудуће задужен: 1) куповина, закуп или концесија некретнине која се налази у близини „осетљивих“ владиних објеката; 2) „друге инвестиције“ у одређеним америчким фирмама, које обезбеђују страним особама приступ заштићеним информацијама, учешће у управним одборима, укључујући и друга права одлучивања осим оних која се односе на гласање о акцијама; 3) било какве промене у правима страног инвеститора која се односе на страну контролу америчких предузећа; 4) било која друга трансакција, трансфер, уговор или аранжман који је осмишљен да заобиђе јурисдикцију CFIUS-а.⁴⁸³ Овом реформом, јурисдикција CFIUS-а је знатно проширена у циљу обезбеђења већег степена контроле директних страних улагања у САД-у. CFIUS-у су додељена овлашћења која су до тада била искључена из његове надлежности, чиме се практично онемогућава приступ америчком тржишту. О томе сведоче и бројна одустајања страних компанија да продру на америчко тржиште у последње две године током спровођења поступка од стране CFIUS-а : у току 2017. године, проценат одустајања износио је 11%, а 2018. године 14%.⁴⁸⁴ Иако се сматра да је основни циљ проширења овлашћења CFIUS-а пре свега спречавање кинеских улагања на америчко тржиште, ова ограничења погађају и државе чланице ЕУ.

1.2. Мере у области контроле извоза

Као и у области директних страних улагања, и у области контроле извоза комплексност правила и процедура представљају главне препреке у сарадњи војних индустрија САД-а и држава чланица ЕУ.⁴⁸⁵ Правила и процедуре у овој области условљавају ограничења у погледу типа и природе оружја, система оружја и војних елемената који могу бити

483 Summary of the Foreign Investment Risk Review Modernization Act of 2018, <https://www.treasury.gov/resource-center/international/Documents/Summary-of-FIRRMA.pdf>, 19.08. 2019.

484 Alexandra Alper, „More Foreign Firms Halted U.S. Deals Amid Trump Administration Scrutiny: Report“, US News, 22 November 2019, <https://www.usnews.com/news/top-news/articles/2019-11-22/more-foreign-firms-abandoned-us-deals-amid-trump-administration-scrutiny-report>, 22/11/2019.

485 Burkard Schmitt, „European and Transatlantic Defence-Industrial Strategies“, *European Security Forum*, Working Paper, n° 10, 2003, p. 15.

извезени. Ове мере имају за циљ заштиту технолошке предности америчке војне индустрије и ефективност америчких војних капацитета. Основни акт који регулише контролу извоза је тзв. Arms Export Control Act (АЕСА), који регулише продају и извоз опреме и услуга у области одбране, утврђује политику САД-а према међународним програмима и пројектима за размену података, истраживање, производњу, снабдевање, логистичку подршку, у циљу задовољења специфичних потреба националне одбране, и утврђује кривичне санкције за кршење овог акта. Овај акт допуњен је са тзв. Export Administration Act (ЕАА), који утврђује извоз добара и услуга у области одбране који нису класификовани, и који нису покривени са Arms Export Control Act-ом. Такође, на снази је и International Traffic in Arms Regulation (ИТАР), који садржи листу муниције, која утврђује тип добара и услуга у области одбране, а који захтевају лиценцу за извоз од стране министарства одбране, као и политике и процедуре везане за извоз. ИТАР има за циљ да гарантује безбедност трансфера војне опреме и технологије из САД-а ка партнерским државама. Од посебне важности је тзв. „значајна војна опрема“ (Significant Military Equipment) намењена „значајној војној употреби“, попут тенкова, експлозива, морнарских бродова, хеликоптера итд.

Саме процедуре у области контроле извоза су комплексне, дуготрајне и подразумевају неколико етапа. Лиценца за извоз је неопходна увек када неко америчко предузеће жели да извезе неки производ или *savoir-faire* или када жели да отпочне преговоре са страним партнером.⁴⁸⁶ Такође, регулисани су и заштита трансфера знања, производа или технологија. У том погледу, од значаја су разлике у процесу консолидације у Европској унији и САД-у, будући да у САД-у овај процес не прелази националне границе, док у ЕУ присуствујемо покретању транснационалних пројеката, те је консолидација интернационализована. Ове разлике доводе до неколико проблема. Најпре, угрожава се реструктурирање европске војне индустрије, јер САД може, примера ради, да сарађује са ВАЕ, који је британско предузеће, али како сарађивати са Airbus-ом, који је транснационално предузеће? Ова ситуација ствара

486 Gordon Adams, „La forteresse Amérique face à un marché de défense transatlantique en pleine évolution“, *op. cit.*, p. 20.

проблеме мултинационалним компанијама, пошто лиценце за извоз омогућавају само одређеном броју европских држава да приступе америчкој технологији. Затим, министарство одбране и министарство иностраних послова САД-а често имају опречне ставове у погледу трансфера технологије и издавања извозних лиценци (четири типа лиценци), што може да одврати страна предузећа од приступа америчком тржишту. У том погледу, улога Конгреса је посебно значајна, и европске војне индустрије сматрају да моћ Конгреса да одобри или упути резолуцију забране представља препреку за развој трансатлантске индустријске сарадње, док ово становиште не прихватају представници америчке индустрије.⁴⁸⁷

Контрола извоза није везана само за тешкоће око бирократије америчке администрације, већ и за политичку контролу извоза. „Политички“ фактор је посебно био изражен у случају европско-америчког „такмичења“ око европског пројекта ракете ваздух-ваздух Метеор (BVRAAM- Beyond Visual Range Air to Air Missile)⁴⁸⁸, намењеном опремању Eurofighter-а. После петогодишњег надметања европских и америчких предузећа, пројекат је добило предузеће Matra BAЕ Dynamics (MBD), упркос притисцима које су САД вршиле на британску владу да прихвати америчко предузеће Raytheon, извођача америчког програма ракете ваздух-ваздух Amraam. Основни разлог због којег је британска влада одбила америчко предузеће за опремање Eurofighter-а је извесност да би при сваком извозу Eurofighter-а било неопходно одобрење САД-а за извоз ракета које производи Raytheon.⁴⁸⁹ Такође, контрола извоза не односи се само на оружје, већ и на извоз система оружја који садрже компоненте америчке производње. Америчка регулатива има екстратериторијалну димензију, јер се односи и на производе који су произведени у Европи, а који користе америчку технологију у процесу производње.

487 Поједини аутори сматрају да моћ Конгреса да донесе забрану на доделу извозне лиценце „скоро никада није била реализована“ - Gordon Adams, „La forteresse Amérique face à un marché de défense transatlantique en pleine évolution“ *op. cit.*, p. 22.

488 Реч је о програму ракете ваздух-ваздух којим је британска влада желела да опреми борбени авион Еурофајтер, за чију су израду били заинтересовани европски конзорцијум MBD и амерички Raytheon.

489 Dov Zakheim, Sharon Weinberger, „Toward a Fortress Europe ?“, CSIS Europe Programme Report, 2000, p. 30.

Ограничења које се односе на приступ америчком тржишту и на режим извоза оружја доводе до парадоксалне ситуације када се ради о инсистирању САД-а на међуоперативности европских и америчких војних снага у оквиру НАТО-а. Примера ради, на иницијативу САД-а, на самиту НАТО-а у Прагу 2002. године покренута је Иницијатива о капацитетима, а истовремено, рестрикције везане за извоз отежавају међуоперативност европских и америчких снага. У циљу превазилажења ове ситуације, министарство одбране и спољних послова САД-а су покренули тзв. Иницијативу о безбедности војне трговине (Defence Trade Security Initiative-DTSI), у циљу олакшања и побољшања процеса контроле извоза према блиским савезницима. Ова иницијатива требала је да смањи разлике између војних капацитета САД-а и европских савезника, и да побољша међуоперативност њихових војних снага. DTSI садржи седамнаест процедуралних реформи постојећег америчког режима контроле извоза муниције и предвиђа могућност да одређене земље започну преговоре у циљу изузећа од већине извозних дозвола неklasификованих предмета и услуга које захтева ИТАР.⁴⁹⁰ Од 2000. године, преговори у овом циљу започети су са Аустралијом, Уједињеним Краљевством, Шведском, Јапаном и Канадом. Ипак, неколико ограничења је приметно када је реч о овој иницијативи. Најпре, она се примењује само на опрему и технологију која није поверљиве природе, што отежава побољшање међуоперативности између савезничких држава. Реформе обухваћене овом иницијативом односе се, пре свега, на опрему која потиче из САД-а, па се намеће закључак да је основни циљ ове иницијативе да се европским државама олакша куповина америчке војне опреме. Затим, ова иницијатива је заснована на индивидуалном приступу, и самим тим не узима у обзир интернационализацију европске индустрије. Тако је, примера ради, ова иницијатива од значаја за BAE Systems, с обзиром да је реч о британском предузећу, али то није случај и са Airbus-ом, који представља трансгранично предузеће. Коначно, услед могућности ширења технолошки напредних система оружја, одредбе ове иницијативе предвиђају да

490 Luke R.A. Butler, *Transatlantic Defence Procurement. EU and US Defence Procurement Regulation in the Transatlantic Defence Market*, Cambridge University Press, Cambridge, 2017, p. 37.

увозници усвоје политике и праксе о извозу и поновном трансферу сличне онима које постоје у САД-у. У областима у којима међуоперативност захтева трансфер поверљиве технологије, САД примењују индивидуални приступ, закључујући билатералне споразуме са европским државама. Овај приступ САД-а, који одбацује могућност мултилатералног приступа са великим европским произвођачима оружја, компликује извангранично реструктурирање у Европи, јер америчке извозне лиценце дозвољавају само малом броју европских држава да приступе модерној технологији, што ствара проблеме како за мултинационалне компаније, тако и за сарадњу европских држава у европским пројектима. Тако је, на пример, Велика Британија имала привилегован положај у погледу трансфера осетљиве технологије, јер је 2000. и 2003. године потписала споразуме са министарством одбране САД-а, којима је омогућено да две земље деле иста правила и процедуре заштите поверљиве технологије. С друге стране, 2006. године, САД су блокирале Шпанију да прода авионе CN-295 и CN-235 у Венецуелу, сматрајући да је ова продаја супротна безбедносним интересима САД-а у Латинској Америци. Шпанија је прихватила ову одлуку будући да су ови авиони садржали опрему америчког порекла, а и због бојазни да тадашњи EADS-CASA изгуби приступ америчком тржишту. Исто тако, почетком 2018. године, САД су блокирале продају Рафалових борбених авиона у Египат, због тога што су крстареће ракете авиона (Scalp) садржале америчке војне компоненте.⁴⁹¹

491 Daniel Fiott, „The Poison Pill? EU defence on US terms?“, *Brief*, n° 7, June 2019, Institute for Security Studies of the European Union, Paris, p. 5.

2. ТРАНСАТЛАНТСКА САРАДЊА У СВЕТЛУ НОВИХ ИНИЦИЈАТИВА ЕУ У ОБЛАСТИ НАОРУЖАЊА

Америчко војно тржиште, које представља више од половине светских војних трошкова, делује као тржиште довољно само себи. Ово тржиште делује као хомоген, уједињен простор, са јасно установљеним правилима. Насупрот америчком тржишту, европско војно тржиште остаје разједињено, што утиче и на конкурентност европске индустријске и технолошке базе наоружања. Ова асиметрија одражава се и на трансатлантску сарадњу у области наоружања.

Европске војне компаније суочавају се са тешкоћама у покушајима продора на америчко тржиште, нарочито када се ради о великим програмима војне опреме. Државе чланице ЕУ покушавају да отварањем филијала директно приступе центрима политичког и војног одлучивања у САД-у, али су притом суочене са војним гигантима који чине војно-индустријски комплекс САД-а још од 40-тих година ХХ века. Отварање филијала на америчком тржишту није увек гаранција за успешно пословање и већи продор на ово тржиште. То доказују и Thales, Airbus и SAAB, који нису успели да се значајније наметну на америчком тржишту и поред отварања америчких филијала.⁴⁹² Комплексна законска регулатива која омогућава САД-у дискреционо право приступа америчком војном тржишту и трансферу технологије, има дестимулишући ефекат на европске компаније и њихово деловање на америчком војном тржишту.

Насупрот већини предузећа држава чланица ЕУ, „освајање“ америчког војног тржишта показало се као успешно за неке европске компаније. То се, пре свега, односи на BAE Systems, за који се може рећи да има привилегован положај, јер представља један од шест главних клијената Пентагона.⁴⁹³ Реализацијом стратегије експанзије својих делатности на америчком тржишту, BAE Systems се тренутно налази на четвртном месту у свету у војном сектору, одмах иза Lockheed Martin-a, Boeing-a и Raytheon-a. Захваљујући фузији са

492 EADS North America, SAAB North America, Thales USA Defense & Security.

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

ГЕС Marconi-јем, BAE Systems је наследио Tracor, америчку компанију из области електронске индустрије са више од десет хиљада запослених, што представља значајно освајање америчког тржишта. Такође, BAE Systems је купио Lockheed Martin Control Systems, филијалу Lockheed Martin-а, која производи контролне инсталације за Боинг С-17, као и Lockheed Martin's Aerospace Electronics Business, који снабдева елементе за авион Ф-22. Иако првобитно усмерен на освајање тржишта војне аеронаутике, BAE Systems је последњих година проширио своју активност и на област копнене индустрије куповином два главна америчка предузећа у овој области, United Defense Industries и Armor Holdings, што је знатно ојачало његову моћ у области копнене индустрије на америчком тржишту.⁴⁹⁴ Отуда не изненађује чињеница да је 40% од укупне продаје војне опреме BAE Systems-а забележено на америчком тржишту. Осим BAE Systems-а, и друге британске компаније оствариле су значајан продор на америчко тржиште. То се, пре свега, односи на Chemring, Cobham, (електроника и авиони снабдевачи у лету), Ultra Electronics (системи комуникације) и Rolls Royce, за које америчко тржиште представља приоритетно тржиште.⁴⁹⁵ Значајан продор на америчко тржиште у области аеронаутике бележи и италијанско предузеће Leonardo, које је 2008. године купило америчко предузеће DRS Technologies. Такође, Leonardo поседује филијале Augusta Westland и Alenia Aeronautica, захваљујући којима сарађује са Lockheed Martin-ом и Boeing-ом.⁴⁹⁶ Стратегија италијанског предузећа за освајање америчког тржишта заснива се на куповини британских предузећа захваљујући којима Leonardo успева да оствари привилегован положај на америчком тржишту. Тако је ово предузеће 2004. године купило удео власништва

494 До тада је активност BAE Systems-а у овој области била усмерена на британско, јужноафричко и шведско тржиште- Hélène Masson, „Défense et armement: des leaders industriels mondiaux sous contraintes“, *Géoéconomie*, n o 57, 2011, p. 28.

495 Hélène Masson, „Comprendre le profil des principaux fournisseurs européens d'équipements de défense“, *Défense&Industries*, n o 4, 2015, p. 14.

496 Hélène Masson, „L'industrie de défense européenne et les marchés d'Amérique du Nord et d'Amérique latine: entre attractivité et maîtrise des risques“, in Yves Boulanger et al., „Les mutations de l'industrie de défense: regards crois es sur trois continents“, *Cahiers de l'Ifsem*, n o 10, 2012, p. 100. Међутим, велика дуговања након ове трансакције, као и разочаравајућа продаја навеле су италијанску компанију да од 2015. године размишља о постепеном повлачењу.

британске компаније GKN у joint venture-у Agusta Westland и постало искључиви власник овог произвођача хеликоптера. Такође, у области војне електронике, након дугих преговора са BAE Systems-ом, Leonardo је основао две компаније, Selex Communications и Selex Sistemi Integrati. У области авијације, британска и италијанска компанија су основале *joint venture* Selex Sensors Airborne Systems, са 75% власништва Leonarda и 25% власништва BAE Systems-a. Овом стратегијом, британско тржиште је постало друго „домаће“ тржиште за италијанско предузеће, чиме је Leonardo на посредан начин обезбедио привилеговани положај на америчком тржишту.⁴⁹⁷ Leonardo је 2008. године купио америчко предузеће DRS Technologies, водећег добављача у области борбених радио станица, електронских сензорских система, као и система за борбу противваздушног борбеног дејства. Такође, филијала овог италијанског предузећа AgustaWestland и амерички Lockheed Martin потписали су споразум о производњи хеликоптера AW101 (US101) у САД-у. Осим Leonarda, и Fincantieri и Beretta забележили су значајан продор на америчко тржиште. Италијски лидер поморске индустрије Fincantieri и Lockheed Martin потписали су 2004. године споразум о изградњи два брода у оквиру америчког програма борбених бродова, док је италијанско предузеће за производњу оружја Beretta 2009. године изабрано за добављача оружја за америчку војску.⁴⁹⁸

За разлику од британских и италијанских лидера, друга предузећа, попут Thales-a, Airbus-a и SAAB AB-a нису успела да се значајније наметну на америчком тржишту. Стратегија Airbus-a са циљем приступа на америчко тржиште подразумевала је јачи индустријски продор, партнерство са америчким предузећима и куповину предузећа. У складу са овим иницијативама, Airbus је потписао уговоре о заједничкој производњи са Lockheed Martin-ом, Northrop Grumman-ом и Boeing-ом. Тако ово предузеће сарађује са Boeing-ом и Lockheed Martin-ом у оквиру програма антиракетне одбране, а са Northrop Grumman-ом на програму беспилотне летилице

497 Alessandro Marrone, Alessandro M. Ungaro, „Relations between the United States of America and Italy in the post-Cold War period: a defence-industrial perspective“, *Cahiers de la Méditerranée*, 88/ 2014, p. 3.

498 *Ibid.*, p. 9.

Euro Hawk.⁴⁹⁹ Што се тиче стратегије куповине предузећа, Airbus је купио Racal Instruments, америчко предузеће специјализовано за израду опреме за тестирање електронских и ваздухопловних система. Куповина америчких предузећа била је праћена препрекама у америчкој регулативи, али и отпором представника власти да дозволе трансфер технологије на страна предузећа. Последњих година, Airbus је развио тзв. „индиректну“ стратегију, тј. куповину страних предузећа која имају привилегован приступ програмима америчког министарства одбране. У марту 2011. године тадашњи EADS је преко Eurocopter-а купио Vector Aerospace, канадско предузеће специјализовано за одржавање и поправку хеликоптера, а затим у августу исте године, преко Astrium-а, и предузеће Vizada, једно од најзначајнијих светских добављача на тржишту комуникацијских веза преко сателита.⁵⁰⁰

Француска и немачка предузећа нису успела значајније да се наметну на америчком тржишту. Изузетак су француско предузеће Safran које заузима значајно место на америчком војном тржишту, као и немачко предузеће Diehl, које је такође присутно на америчком тржишту. У области ракетног наоружања, ово предузеће сарађује са Raytheon-ом, у оквиру заједничког предузећа Diehl Raytheon Missile System, основаног 2004. године. Ово предузеће има за циљ модернизацију и промоцију продаје ракета ваздух-ваздух Sidewinder и AMRAAM (Advanced Medium-Range Air-to-Air Missile) у Европи. Један од ретких европских актера који се успешно наметну на америчком тржишту је предузеће MBDA (Matra Bae Dynamics Alenia), европски лидер и друго предузеће у свету по производњи ракета, одмах иза Raytheon-а, које је успело је да изврши значајан продор на америчко тржиште и да истисне Raytheon као првог снабдевача. Иако је стратегија овог предузећа била да продор на америчко тржиште оствари продајом ракете ваздух-земља Brimstone, овај задатак показао се као велики изазов. Ипак, током 2013. године, MBDA и Lockheed Martin потписали су меморандум о разумевању, са циљем

499 Denis Verret, „L'industrie aéronautique, spatiale et de défense, bénéficiaire de la coopération transatlantique“, in Artur Paecht (ed.), *Les relations transatlantiques- de la tourmente à l'apaisement?* Presses universitaires de France, Paris, 2003, p. 190.

500 Hélène Masson, „EADS-BAE Systems: défis, contraintes et opportunités d'un rapprochement“, *op. cit.*, p. 15.

сарадње на тржишту поморских ракета. Овим споразумом предвиђена је интеграција ракета MBDA на вертикалне лансере Lockheed Martin-а, посебно МК 41, као и друге могућности од значаја за два предузећа. То се односи на отварање, за MBDA, англосаксонског тржишта поморских платформи и тржишта извоза, а за Lockheed Martin приступ клијентима MBDA (ово предузеће опрема 24 националне поморске флоте) и целокупном спектру ракета овог предузећа (земља-ваздух, противпоморске ракете и крстареће ракете). Такође, у марту 2017. године, MBDA и Lockheed Martin најавили су оснивање заједничког предузећа које ће руководити ракетним пројектом MEADS (Medium Extended Air Defense System), који ће заменити амерички Patriot, који тренутно опрема немачку војску. MBDA је једно од ретких предузећа које је успело да смањење поруцбина традиционалних клијената (Француска, Велика Британија) надомести извозом на друга тржишта.

Суочено са америчком конкуренцијом, недовољно хомогенизовано европско тржиште војне опреме олакшало је америчку куповину европских фирми, посебно у областима у којима европска индустрија није довољно развијена, као што је случај са копненом индустријом. Једна од америчких фирми која се наметнула у овој области је General Dynamics, који је постао власник шпанске Santa Barbare⁵⁰¹, немачког EKW-а и аустријског Steyr-а, оформивши General Dynamics Europe Land Systems (GDELS) и тако заузео доминантан положај у европској копненој индустрији.⁵⁰² Упркос значајној улози коју General Dynamics има у САД-у у области истраживања и развоја и технологије, европски производи овог предузећа не уживају повластице трансфера технологије или иновација.⁵⁰³ Такође, амерички Northrop Grumman преузео је контролу над француским произвођачем опреме MDPA (Mines de Potasse d'Alsace). Стратегија америчких индустријских гиганата је

501 Ова куповина је била посебно забрињавајућа за Немачку, која је Santa Barbare поверила производњу тенка Леопард, те је постојала могућност од приступа САД-а немачкој технологији. Коначно, General Dynamics и Krauss Maffei постигли су договор о заштити технологије при производњи тенкова Леопард.

502 Sophie de Vaucorbeil, „The changing transatlantic defence market“, in Daniel Keohane (ed.), *Towards a European Defence Market, Chaillot Paper*, n° 113, 2008, p. 100.

503 Alex Fischer, „Le marché transatlantique des équipements de défense“, Rapport présenté au nom de la Commission technique et aérospatiale, Assemblée de l'Union de l'Europe occidentale, Document A/2072, 16.06. 2010, p. 21.

куповина мањих европских предузећа и постепено освајање европског тржишта. У области борбених авиона, вишегодишњи застој у консолидацији условио је неусклађено деловање држава чланица ЕУ према америчким предузећима. Ова област је од посебног значаја, будући да су борбени авиони кључни елемент за очување европских независних капацитета, и да представљају политички и технолошки изазов, који ће утицати на аутономију заједничке безбедносне и одбрамбене политике и на конкурентност европске у односу на америчку индустрију. Стога развој америчког авиона JSF/F-35⁵⁰⁴ отежава консолидацију сектора европских борбених авиона, јер условљава инвестирање европских држава у овај подухват, и самим тим умањује финансирање европских програма. Куповина авиона JSF/F-35 подразумева обавезу европских држава куповине елемената америчких система за своје сопствене авионе, а у циљу међуоперативности.⁵⁰⁵

Комплексна законска регулатива САД-а, праћена различитим облицима ограничавања у погледу типа, природе наоружања, система оружја и војних елемената који могу бити извезени из САД-а одражава се негативно на образовање хомогеног европског тржишта војне опреме и конкурентне европске индустрије наоружања. САД имају могућност да ограниче извоз војних производа између држава чланица ЕУ за одређене војне технологије, што је супротно иницијативама које се предузимају на нивоу ЕУ у циљу смањења препрека за трансфер војне опреме унутар ЕУ. Ограничења ове врсте уједно значе и непостојање аутономије над извозом и употребом ових производа. Наведена ограничења ојачана су и контролом патената намењених у војне сврхе, над којом влада САД-а има дискрециону моћ. У том смислу, амерички кодекс о патентима омогућава америчкој влади да изда тајни налог о ускраћивању коришћења патената од стране страних лица уколико процени да коришћење патената наноси штету националној безбедности САД-а.⁵⁰⁶

504 Амерички авион F-35 ће бити најскупљи авион у америчкој војној индустрији. Предвиђено је улагање од 309 милијарди евра за производњу 2 457 ових авиона, чији ће први модели бити оперативни од 2019. године- Nathalie Guibert, „L'avion de chasse américain F-35 sème la zizanie en Europe“, *Le Monde*, 12. 05. 2012.

505 Nathalie Guibert, „L'avion de chasse américain F-35 sème la zizanie en Europe“, *op. cit.*

506 Daniel Fiott, „The Poison Pill? EU defence on US terms?“, *op. cit.*, p. 5.

Садашњост евроатлантских односа у области наоружања обележена је настојањем САД-а да задрже доминантан положај у односу на државе чланице ЕУ. Са друге стране, нова регулатива ЕУ у области наоружања има за циљ фаворизовање сарадње између држава чланица ЕУ и стварања хомогенизованог европског тржишта војне опреме, а самим тим и јачање конкурентности европске индустрије наоружања. Усвајање директива ЕУ о трансферу производа војне природе и о набавкама представљају значајан корак у том правцу (директиве 2009/43/ЕЗ и 2009/81/ЕЗ). Међутим, примена ових директива није имала значајнији утицај на приступ америчких предузећа европском тржишту, будући да се директиве не примењују на заједничке програме или продају војних производа на билатералном нивоу. Према извештају Европске комисије о евалуацији Директиве 2009/81/ЕЗ, укупна вредност уговора директно додељених страним предузећима од 2011. до 2015. године износила је 3,1 милијарди евра од укупног износа од 30,36 милијарди евра.⁵⁰⁷ Индиректне прекограничне трансакције износиле су 40% (12,4 милијарде евра) од свих уговора закључених између 2011. и 2015. године, од чега су амерички добављачи „профитирали“ у том периоду за 81%, захваљујући само једном оквирном међудржавном уговору који је Велика Британија доделила америчкој индустрији, а који садржи више од 350 одобрених појединачних уговора.⁵⁰⁸

Будући да САД могу да обављају и најзахтевније војне операције без подршке и доприноса европских савезника, што умањује њихову потребу за интензивнијом сарадњом са европским државама у области наоружања, превасходна предност 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. Нове иницијативе које су предузете на нивоу ЕУ у сектору одбране, посебно образовање Европског фонда за одбрану и сталне структурне сарадње

507 Commission Staff Working Document, Evaluation of Directive 2009/81/EC on public procurement in the fields of defence and security, Accompanying the document Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the implementation of Directive 2009/81/EC on public procurement in the fields of defence and security, to comply with Article 73(2) of that Directive, SWD(2016) 407 final, Brussels, 30. 11. 2016.

508 Видети: Daniel Fiott, „The Poison Pill? EU defence on US terms?“, *op. cit.*, p. 2.

довеле су, парадоксално, до заоштравања односа између САД-а и ЕУ. У писму које је упућено Бриселу од стране америчке администрације у мају 2019. године, истакнуто је да ове иницијативе „наносе штету трансатлантској сарадњи“, те да ће ометати присуство америчких фирми на европском тржишту војне опреме увођењем правила за учешће трећих држава када је реч о Европском фонду и сталној структурној сарадњи.⁵⁰⁹ Ова бојазан је утолико мање разумљива ако се узму у обзир изражена асиметрија између америчког тржишта и тржишта ЕУ, као и регулаторних мера које САД-у дају дискреционо право у погледу трансфера технологије.

Два су догађаја кључна када је реч о редефинисању односа између ЕУ и САД-а у области безбедности и одбране, као и сарадње у области наоружања. Прво, избор Доналда Трампа (Donald Trump) за председника САД-а довео је до недоумица, међу чланицама ЕУ, о наставку војног ослањања на САД, посебно након поновљених изјава америчког председника да ЕУ треба да преузме већи степен одговорности у области безбедности и одбране. Друго, излазак Уједињеног Краљевства из ЕУ нудио је могућност отклањања унутрашњих „кочница“ амбициознијим предлозима ЕУ у области безбедности и одбране.

Још од састанка Европског савета у децембру 2013. године посвећеног безбедносној и одбрамбеној политици ЕУ, истицана је потреба, од стране ЕУ, за „тешњом“ сарадњом са НАТО-ом. Свега неколико дана након референдума о останку Уједињеног Краљевства у ЕУ усвојена је Европска глобална стратегија (European Global Strategy), у којој је наглашена потреба за „продубљивањем партнерства“ између ЕУ и НАТО. На самиту НАТО-а у Варшави у јулу 2016. године, усвојена је Заједничка декларација између ЕУ и НАТО-а, у којој је истакнуто да је „дошло време да се стратешком партнерству између ЕУ и НАТО да нови подстицај и нова суштина“, те да је „у светлу заједничких изазова“ неопходно „мобилизовати заједнички широки спектар инструмената ради одговора на изазове“ са којима се данас ЕУ и НАТО суочавају, јачајући

⁵⁰⁹ European Union, Tenders Electronic Daily, Supplement of the Official Journal of the EU, „United Kingdom Bristol- Defence services“, 9 May 2015, <https://ted.europa.eu/TED/notice/udl?uri=TED:NOTICE:162335-2015:TEXT:EN:HTML&src=0, 07/06/2018>.

на тај начин безбедност у Европи и изван ње“.⁵¹⁰ Посебна пажња у Декларацији усмерена је на јачање способности супротстављања хибридном претњама, прилагођавању оперативне сарадње две организације на пољу поморских активности и миграција, проширењу координације у области тзв. сајбер безбедности и одбране, развоју кохерентних, комплементарних и међуоперативних одбрамбених капацитета ЕУ и НАТО-а, као и јачање војне индустрије, укључујући развој трансатлантске војно-индустријске сарадње и веће издатке у области истраживања и развоја. У децембру 2016. године, НАТО и ЕУ издале су заједничку Изјаву о имплементацији Заједничке декларације, која је садржала „заједнички скуп предлога“ у областима предвиђеним за сарадњу. Седам области сарадње предвиђено је овим документом: супротстављање хибридном претњама, оперативна сарадња, која укључује и поморске операције две организације, тзв. сајбер безбедност и одбрана, одбрамбене способности, војна индустрија и истраживања, вежбе и изградња капацитета у области безбедности и одбране.⁵¹¹ Међутим, овај документ остаје нејасан и широко дефинисан када је реч о „продубљењу трансатлантских веза“, а посебно када је реч о „стратешкој аутономији“ ЕУ, која се наглашава у Европској глобалној стратегији из 2016. године.⁵¹²

Нове иницијативе ЕУ у области безбедности и одбране, попут образовања Европског фонда за одбрану и сталне структурне сарадње, праћене су амбивалентним ставом САД-а према будућности безбедносне политике ЕУ, а тиме и политике наоружања и европске војне индустрије. Иако је реакција америчке администрације на образовање сталне структурне сарадње била начелно позитивна, указујући да „јача европска одбрана“ има потенцијал да помогне НАТО-у да повећа издатке за одбрану, да обезбеди нове капацитете и побољша „поделу терета“ (burden-sharing) унутар Алијансе

510 NATO, „Joint Declaration by the President of the European Council, the President of the European Commission, and the Secretary General of the North Atlantic Treaty Organization“, 08 July 2016, https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_133163.htm, 02/10/2019.

511 NATO, Press Release (2016) 178, „Statement on the implementation of the Joint Declaration signed by the President of the European Council, the President of the European Commission, and the Secretary General of the North Atlantic Treaty Organization“, 6 December 2016, https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_138829.htm, 02/10/2019.

512 Cf. Jolyon Howorth, „Strategic autonomy and EU-NATO cooperation: threat or opportunity for transatlantic cooperation?“, *Journal of European Integration*, vol. 40, n° 5, 2018.

и самим тим да ојача „европски стуб“ у оквиру НАТО-а⁵¹³, три услова су истакнута у даљем развоју сталне структурне сарадње у погледу односа са НАТО-ом. Прво, ова сарадња не треба да доведе до „такмичења“ са НАТО-ом, већ до развоја комплементарности и избегавања дуплирања капацитета. ЕУ и НАТО треба, дакле, да делују усклађено у развоју капацитета у области безбедности и одбране. Друго, капацитети који се развијају у оквиру сталне структурне сарадње треба да буду доступне НАТО-у. Треће, PESCO треба да буде отворен за чланице НАТО-а које нису чланице ЕУ. Ово становиште почива на традиционалном ставу америчке спољне политике према развоју европске сарадње у области безбедности и одбране, а која је оличена у америчкој политици тзв. „3Д“.⁵¹⁴

Осим развоја капацитета у оквиру сталне структурне сарадње, образовање Европског фонда за одбрану такође представља изазов за будућу трансатлантску сарадњу у области наоружања. Ова иницијатива подудар се са новом политиком америчке администрације усмереној ка повећаној продаји војних производа у иностранству.⁵¹⁵ У том погледу, основна дилема за САД је да ли ће Европски фонд за одбрану представљати препреку америчким фирмама које делују на европском тржишту одбране. Наиме, према предлогу уредбе о оснивању Европског фонда за одбрану, истакнуто је да „би само субјекти основани у ЕУ или придруженим земљама, а који нису предмет контроле од стране трећих држава или ентитета трећих држава требали да буду подесни за

513 NATO, „Doorstep by NATO Secretary General Jens Stoltenberg at the start of the European Union Foreign Affairs Council in Defence Format“, 13 November 2017, https://www.nato.int/cps/en/natohq/opinions_148840.htm, 02/10/2019.

514 Доктрина „3Д“ преставаља политику САД-а према развоју безбедносне и одбрамбене политике ЕУ, која је од 1999. године у основи развоја евроатлантских односа. Према овој политици, ЗБОП не сме да постане ембрион будуће европске војске која би довела до одвајања европске безбедности од безбедности НАТО-а („No Decoupling“), затим ЗБОП не сме да доведе до дуплирања капацитета који су већ присутни у оквиру НАТО-а („No Duplication“) и коначно, ЗБОП не сме да доведе до било ког облика дискриминације, нарочито у погледу европских чланица НАТО-а које нису чланице ЕУ („No Discrimination“) - Видети: Дејана Вукчевић, *Безбедност и Европска унија. Безбедносна политика Европске уније*, Институт за политичке студије, Београд, 2008, стр. 263-264.

515 Aaron Mehta, „Trump admin rolls out new rules for weapon, drone sales abroad“, *Defence News*, 19 April 2018, <https://www.defensenews.com/news/pentagon-congress/2018/04/19/trump-admin-rolls-out-new-rules-for-weapon-drone-sales-abroad/>, 03/10/2019.

подршку“ предвиђену Фондом.⁵¹⁶ Поред тога, да би се осигурала заштита основних безбедносних и одбрамбених интереса ЕУ и њених држава чланица, инфраструктура, објекти, средства и ресурси које користе примаоци и њихови подизвођачи у активностима које би финансијски подржавао Фонд не би требали да се налазе на територији трећих држава. У том смислу, Европски фонд за одбрану био би намењен подршци предузећима која су искључиво у „европском“ власништву. На томе посебно инсистира Француска, која заступа становиште о неопходности успостављања критеријума „ефикасне контроле“ са циљем онемогућавања неевропским предузећима да користе финансијске погодности Фонда. Ова чињеница може да представља проблем за америчку војну индустрију, имајући у виду повезаност америчких са италијанским и британским предузећима.⁵¹⁷ Из перспективе САД-а, ове одредбе представљају „протекционистички механизам“ ЕУ који онемогућава да било који сегмент активности који подржава Фонд може да се обави на територији САД-а, или од стране извођача или подизвођача са седиштем или под контролом САД-а. Међутим, чини се да предложена уредба оставља могућност за учешће америчких фирми. Наиме, у тексту предлога уредбе о Фонду предвиђено је да у „одређеним околностима, уколико је неопходно за постизање циљева деловања“ постоји могућност да се одступи од предвиђеног правила уколико су испуњени „строги услови“ који се односе на безбедносне и одбрамбене интересе ЕУ и њених држава чланица. У том случају, учешће субјеката из трећих држава у средствима Фонда не сме да буде у супротности са циљевима Фонда, а подносиоци захтева треба да доставе све релевантне информације о инфраструктури, објектима, средствима и ресурсима које ће користити у деловању.⁵¹⁸ Ипак, предложена уредба прецизно не одређује шта се подразумева под „строгим

516 European Commission, Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing the European Defence Fund, COM(2018) 476 final, 2018/0254 (COD), Brussels, 13.6.2018, p. 15.

517 Antonio Calcara, „Assessing the impact of new European defence initiatives on transatlantic relations“, 07.05.2018, <https://blogs.lse.ac.uk/europpblog/2018/05/07/assessing-the-impact-of-new-european-defence-initiatives-on-transatlantic-relations/>, 13/09/2019.

518 European Commission, Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing the European Defence Fund, COM(2018) 476 final, 2018/0254 (COD), Brussels, 13.6.2018, p. 15.

условима“, нити у којим условима деловање неевропске фирме може бити супротно циљевима Фонда.⁵¹⁹

Скептицизам САД-а у погледу иницијатива ЕУ у области безбедности и одбране своди се суштински на „индустријско“ питање, будући да су ЕУ и НАТО дугорочно сарађују на бољем усклађивању процеса планирања одбране и да их одликује тесна институционална повезаност. Основна бојазан од стране САД-а односи се на јачање европске технолошке и индустријске базе наоружања и усклађивање капацитета држава чланица ЕУ, што може имати за последицу смањење обима наоружања које државе чланице ЕУ купују од САД-а. Амбиција образовања Европског фонда за одбрану је јасна: ЕУ ће по први пут од развоја безбедносне и одбрамбене димензије у европском интеграционом процесу трошити из буџета ЕУ средства за подстицање сарадње у области одбране. Док ова амбиција представља решење за јачање ЕУ у области безбедности и одбране, она такође значи да ће државе чланице ЕУ мање куповати америчке војне производе. „Индустријско“ питање тренутно негативно утиче на трансатлантски однос, и доприноси напетости са две стране Атлантика. Раздор око питања критеријума за учешће у одбрамбеним пројектима ЕУ између САД-а и ЕУ парадоксалан је, посебно имајући у виду чињеницу да је америчко војно тржиште традиционално заштићено рестриктивним политикама везаним за технологију трансфера и лиценце, које отежавају продор европских предузећа на америчко војно тржиште. Са друге стране, инсистирање америчке администрације на повећању војних буџета држава чланица НАТО-а на 2% бруто друштвеног производа политички је одрживо само уколико доводи до економске користи за домаћа индустријска предузећа.

519 Christopher Yukins, „European Commission Proposes Expanding the European Defence Fund - A Major Potential Barrier to Transatlantic Defence Procurement“, GW Law School Public Law Research Paper, No 2018-31, 27 June 2018, <https://www.ssrn.com/abstract=3204844>, 12/09/2019.

Табела 1: Војни трошкови држава чланица ЕУ у односу на БДП

Држава чланица ЕУ	Војни трошкови (% ДБП-а)					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Аустрија	0.8	0.7	0.7	0.7	0.8	0.7
Белгија	1.0	1.0	0.9	0.9	0.9	0.9
Бугарска	1.6	1.5	1.3	1.4	1.4	1.7
Грчка	2.4	2.3	2.5	2.5	2.5	2.4
Данска	1.2	1.1	1.1	1.2	1.1	1.2
Естонија	1.9	1.9	2.0	2.1	2.0	2.1
Ирска	0.5	0.5	0.3	0.3	0.3	0.3
Италија	1.4	1.3	1.2	1.3	1.4	1.3
Кипар	1.6	1.5	1.7	1.4	1.6	1.6
Летонија	0.9	0.9	1.0	1.5	1.7	2.0
Литванија	0.8	0.9	1.1	1.5	1.7	2.0
Луксембург	0.4	0.4	0.5	0.4	0.6	0.6
Мађарска	0.9	0.9	0.9	1.0	1.1	1.1
Малта	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Немачка	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
Пољска	1.8	1.9	2.1	1.9	1.9	2.0
Португалија	2.1	1.8	1.8	1.7	1.7	1.8
Румунија	1.3	1.3	1.5	1.4	1.7	1.9
Словачка	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.2
Словенија	1.1	1.0	0.9	1.0	1.0	1.0
Уједињено Краљевство	2.1	1.9	1.9	1.8	1.8	1.8
Финска	1.5	1.5	1.5	1.4	1.4	1.4
Француска	2.2	2.2	2.3	2.3	2.3	2.3
Холандија	1.2	1.2	1.1	1.2	1.2	1.2
Хрватска	1.6	1.6	1.5	1.4	1.4	1.5
Чешка	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1
Шведска	1.1	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0
Шпанија	1.3	1.2	1.3	1.1	1.2	1.3

Извор: SIPRI Military Database, 2019

Као што се из табеле види, неке државе чланице, попут Летоније, Литваније, Естоније, Пољске, Румуније, достигне су 2% друштвеног бруто производа. Међутим, Италија тренутно издваја 25 милијарди долара на одбрану, и са додатних 18 милијарди достигла би ниво од 2%, што је, примера ради, еквивалент четири буџета за одбрану Румуније. Холандија, са своје стране, са 1,2% издваја једнака средства за одбрану као и Пољска.⁵²⁰ Све ово указује на чињеницу да и поред геостратешких интереса који су условили повећање војног буџета у неким државама чланицама, политичка и економска димензија остају кључне компоненте успешног развоја индустрије наоружања ЕУ. Другим речима, без „великих“ држава, пројекат „Вуу European Act“ биће тешко остварив. Европски фонд за одбрану је у том погледу значајан, јер може представљати економски подстицај, допринети спречавању протекционизма на националном нивоу, неефикасне потрошње и дуплирања програма. Фонд представља инструмент ЕУ који неће краткорочно значајно изменити европско тржиште војне опреме, али је дугорочно његова корист вишеструка. Осим издвајања средстава из буџета ЕУ за развој индустрије, биће обезбеђена и издвајања за истраживање и развој. Са издвајањем од 500 милиона евра годишње за истраживање и развој, ЕУ ће се сврстати међу четири актера која највише издвајају за ову област, одмах иза Уједињеног Краљевства, Француске и Немачке. Вишегодишње смањење средстава у области војног истраживања и развоја неповољно је утицало на конкурентност европских војних предузећа. Примера ради, у 2009. години, издвајања европских држава у истраживање и развој су чинила 15% од средстава које су САД издвојиле за развој у овој области.⁵²¹ Притом је највећи део издвајања на истраживање и развој у области одбране у оквиру ЕУ падао на терет Француске, Велике Британије и Немачке, које су чиниле 93% укупних улагања у овој области. Без улагања у истраживање и развој, државе чланице су биле приморане да набављају војну опрему код других произвођача, што се одразило и на развој

520 Sophia Besch, Martin Quencez, „The importance of being protectionist: a long view of the European Defence Fund“, War on the Rocks, 13 June 2019, <https://warontherocks.com/2019/06/the-importance-of-being-protectionist-a-long-view-of-the-european-defense-fund/>, 12/11/2019.

521 Keith Hartley, „Creating a European Defence Industrial Base“, *Security Challenges*, vol. 7, n° 3, 2011, p. 99.

индустријске и технолошке базе наоружања, и на стратешку аутономију ЕУ. Отуда Европски фонд за одбрану наговештава једно ново поглавље у развоју индустријске и технолошке базе наоружања која ће се превасходно ослањати на принцип „Buy European Act“ и допринети стратешкој аутономији ЕУ.

Како и да ли је у светлу ових иницијатива могуће изградити јаку и конкурентну европску индустрију наоружања која би се превасходно ослањала на евроатлантску сарадњу? Многе државе чланице ЕУ, попут Пољске, Чешке, Шведске, Румуније, Холандије, блиско сарађују са британским и америчким војним компанијама, укључујући и куповину америчких војних капацитета. Са друге стране, европски пројекти у области војне индустрије су дуготрајни и захтевају привремена решења. У светлу ових чињеница и у одсуству стратешког подстицаја, мало је вероватно да ће ЕУ применити протекционистички режим према САД-а. Међутим, нове иницијативе ЕУ неминовно упућују на одређене „баријере“ које ће убудуће обележити трансатлантски однос у области наоружања.

ЗАКЉУЧАК

Циљ ове студије био је да укаже на изазове и перспективе развоја политике наоружања у оквиру ЕУ. Анализа је најпре била усмерена на сектор потражње, тј. на институционалну сарадњу држава чланица ЕУ у области наоружања, а затим и на сектор понуде, тј. на стање развоја и перспективе индустрије наоружања држава чланица. Основно полазиште у овом монографском делу је да политика наоружања ЕУ не представља искључиво израз воље националних влада да подржавају развој националних индустрија, који се огледа у њиховом протекционистичком и интервенционистичком деловању, али исто тако не представља ни модел у којем је опстанак предузећа условљен искључиво деловањем тржишних механизма. Политику наоружања одликује специфичност између ова два поља, и основни истраживачки изазов је анализа њихове коегзистенције. У којој мери и да ли је могуће ускладити специфичност сектора наоружања као „чувара“ националне суверености у процесу европске интеграције са применом правила унутрашњег тржишта ЕУ? Да ли логика „суверености“ односи превагу над логиком „интеграције“? Амбиција ове књиге била је да одговори на ово питање и да укаже на природу повезаности између логике суверености и логике интеграције у сектору наоружања. Анализа сектора потражње у првом делу студије, тј. институционална сарадња држава чланица у области наоружања, али и супранационалне тенденције Европске комисије усмерене ка образовању европског тржишта војне опреме, указале су на порозност ригидне дихотомије национално/супранационално у сектору наоружања. Различите иницијативе држава чланица ЕУ у оквиру институционалног система ЕУ, укључујући и недавне иницијативе усмерене ка јачању стратешке аутономије ЕУ, указују на прогресивну промену у понашању држава чланица у сектору наоружања, која се креће од инструменталне рационалности ка друштвено конструисаној рационалности заснованој на колективним позицијама, што доводи до тзв. „координационог рефлекса“ који превазилази калкулисану размену информација и постепено условљава промене преференција и интереса држава чланица. Социјализација националних актера праћена је постепеним

ширењем супранационалног утицаја у овој политици, који доводи до преклапања националног и наднационалног у сектору наоружања и указује на њихов интерактивни и симбиотички однос који превазилази ригидност поделе национално/наднационално и доводи до образовања новог, хибридног облика међувладине сарадње, који се може назвати „супранационални међувладин приступ“. Када је реч о сектору понуде, тј. индустрији наоружања, анализа другог дела студије била је усмерена на развој европске војне индустрије и перспективе образовања европског тржишта војне опреме. Проитивањем тренутног стања развоја индустрије наоружања указано је како је процес „банализације“ утицао на индустрију наоружања и које су основне тешкоће са којима се она суочава у овом процесу. Анализа је показала да се, и поред неусклађености различитих сектора индустрије у процесу консолидације, недавне ницијативе спроведене на нивоу ЕУ крећу у правцу једне „европеизоване“ индустрије наоружања, те да понуда и потражња у сектору наоружања развијају један међузависни и усклађујући однос, који у перспективи може довести до образовања европског тржишта војне опреме и заједничке политике наоружања. У том односу, значајно је и питање трансатлантских односа, коју одликује амбивалентност и која се одражава на развој политике наоружања ЕУ, а самим тим и на развој безбедносне политике ЕУ. Будући да политика наоружања представља значајну димензију заједничке безбедносне и одбрамбене политике ЕУ (ЗБОП), образовање европског тржишта војне опреме и перспективе развоја заједничке политике наоружања представљаће квалитативан „скок“ у правцу једне европеизоване, стратешки аутономне безбедносне политике ЕУ, која ће допринети „обликовању“ ЕУ као стратешког актера.

ЛИТЕРАТУРА

Aalto, Erkki, "Interpretations of Article 296", in Daniel Keohane (ed.), *Towards a European Defence Market, Chaillot Paper*, n° 113, 2008.

Adams, Gordon, "La forteresse Amérique face à un marché de défense transatlantique en pleine évolution", in Burkard Schmitt (ed.) "Entre coopération et concurrence: le marché transatlantique de défense", *Cahier de Chaillot*, n° 44, 2001.

Adler, Emanuel, "Seizing the Middle Ground: Constructivism in World Politics", *European Journal of International Relations*, vol. 3, n° 3, 1997.

Administrative Arrangement between the European Defence Agency (EDA) and the Organisation for Joint Armament Co-Operation (OCCAR) concerning the establishment of their cooperation, 27 July 2012, <https://www.eda.europa.eu/docs/default-source/documents/aa---eda---occar-27-07-12.pdf>, 12/05/2019.

"Airbus se lance dans une mutation profonde de son organisation", *FranceSoir*, 30.09.2016.

Albouy, Michel, Bonnet, Christophe, "Etude comparée des gouvernances de Boeing et d'EADS et de leurs impacts sur les stratégies et performances financières", *Cahiers de recherche*, n° 16, 2010.

Alper, Alexandra, "More Foreign Firms Halted U.S. Deals Amid Trump Administration Scrutiny: Report", *US News*, 22 November 2019, <https://www.usnews.com/news/top-news/articles/2019-11-22/more-foreign-firms-abandoned-us-deals-amid-trump-administration-scrutiny-report>, 22/11/2019.

Art, Robert, "Europe Hedges Its Security Bets", in T.V. Paul, James J. Wirtz, Michel Fortmann (eds.), *Balance of Power: Theory and Practice in the 21st Century*, Stanford University Press, Stanford, 2004.

Avis présenté au nom de la Commission de la défense nationale et des forces armées sur le projet de loi, adopté par le Sénat, autorisant l'approbation de la Convention entre le Gouvernement de la République française, le Gouvernement de la République fédérale d'Allemagne, le Gouvernement de la République italienne, le Gouvernement du Royaume-Uni de Grande Bretagne et d'Irlande du Nord, portant création de l'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement (OCCAR), *Assemblée nationale*, Paris, n° 2000, 1999.

Auque, François, "Ecrire l'avenir de l'espace, le projet d'Asstrium", *Géoéconomie*, n° 61, 2012.

Baker, Berenice, "Taranis vs. nEUROn - Europe's combat drone revolution", *Airforce Technology*, 06.05.2014, <http://www.airforce-technology.com/features/featuretaranis-neuron-europe-combat-drone-revolution-4220502/>, 12/08/2019.

Balis, Christina, Heidenkamp, Henrik, "Prospects for the European defence industrial base" *RUSI Occasional Paper*, 2014.

Batora, Josef, "European Defence Agency: A Flashpoint of Institutional Logics", *West European Politics*, vol. 32, n° 6, 2009.

Barbaroux, Pierre, Laperche, Blandine, "The failed birth of a giant: lessons learned from the collapse of the EADS/BAE Systems merger", *Journal of Innovation Economics & Management*, n° 12, 2013.

Barmeyer, Christoph, Mayrhofer, Ulrike, "Cultures et relations de pouvoir: une analyse longitudinale du groupe EADS", *Gérer et comprendre*, n° 88, 2007.

Barmeyer, Christoph, Mayrhofer, Ulrike, "Systèmes de gouvernance et dynamique organisationnelle: une analyse du groupe EADS", *Humanisme & Entreprise*, n° 287, 2008.

Barrinha, André, "Moving towards a European Defence Industry? The Political Discourse on a Changing Reality and its Implications for the Future of the European Union", *Global Society*, vol. 24, n° 4, 2010.

Bauer, Anne, "Le Koweït signe officiellement l'achat de 28 chasseurs Typhoon", *Les Echos*, 05.04.2016.

Bauer, Sybille, "L'eupéanisation des politiques d'exportation d'armements", *Annuaire français de relations internationales*, vol. II, 2001.

Bechat, Jean-Paul, Rohatyn, Félix, Hamre, John, Serfaty, Simon, *The Future of the Transatlantic Defence Community*, Final Report of the CSIS Commission on Transatlantic Security and Industrial Cooperation in the Twenty-first Century, Center for Strategic and International Studies, Washington, 2003.

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

Béraud-Sudreau, Lucie, Efstathiou, Yvonne-Stefania, Hanigan, Conor, *Keeping the momentum in European defence collaboration: an early assessment of PESCO implementation*, The International Institute for Strategic Studies, London, May 2019.

Béraud-Sudreau, Lucie, "French adaptation strategies for arms export controls since 1990s", *Paper de l'IRSEM*, n° 10, 2014.

Besch, Sophia, Quencez, Martin, "The importance of being protectionist: a long view of the European Defence Fund", *War on the Rocks*, 13 June 2019, <https://warontherocks.com/2019/06/the-importance-of-being-protectionist-a-long-view-of-the-european-defense-fund/>, 12/11/2019.

Besch, Sophia, "What future for the European Defence Fund?", *Insight*, 28 June 2017, Centre for European Reform, https://www.cer.eu/sites/default/files/insight_SB_28.6.17.pdf, 02/08/2019.

Biscop, Sven, "European Defence: Give PESCO a Chance", *Survival*, vol. 60, n° 3, 2018.

Biscop, Sven, "The UK and European defence: leading or leaving?", *International Affairs*, vol. 88, n° 6, 2012.

Black, James, Jenkins, Dan, Persi Paoli Giacomo, Kepe, Marta, Kokkoris, Alexandros, Hlavka, Jakub, *Central and Eastern European countries: measures to enhance balanced defence industry in Europe and to address barriers to defence cooperation across Europe*, RAND Europe, 2016.

Blauberger, Michael, Weiss, Moritz, "If you can't beat me, join me! How the Commission pushed and pulled member states into legislating defence procurement", *Journal of European Public Policy*, vol. 20, n° 8, 2013.

Blockmans, Steven, "The EU's modular approach to defence integration: an inclusive, ambitious and legally binding PESCO?", *Common Market Law Review*, vol. 55, n° 6, 2018.

Briani, Valerio Marrone, Alessandro, Mölling, Christian, Valasek, Tomas, "The development of a European Defence Technological and Industrial Base", European Parliament, Directorate General for External Policies of the European Union, June 2013.

Bromley, Mark, "The Review of the EU Common Position on Arms Exports: Prospects for Strengthened Controls", *Non-Proliferation Papers*, n° 7, 2012.

Bromley, Mark, "The EU common position on arms export and national export control policies", in Alyson Bailes, Sara Depauw (eds.), *The EU defence market: balancing effectiveness with responsibility*, Conference Report, Flemish Peace Institute, Brussels, 2011.

Bromley, Mark, "The impact on Domestic Policy of the EU Code of Conduct on Arms Exports", *SIPRI Policy Paper*, n° 21, 2008.

Bromley, Mark, Wezeman, Siemon, "Current trends in the international arms trade and implications for Sweden", SIPRI, 2013.

Brzoska, Michael, "The Framework Agreement: Accountability Issues", *European Security*, vol. 12, n° 3-4, 2003-04.

Butler, Luke R.A., *Transatlantic Defence Procurement. EU and US Defence Procurement Regulation in the Transatlantic Defence Market*, Cambridge University Press, Cambridge, 2017.

Cabirol, Michel, "Comment Volvo (RTD) et Fincantieri (STX) jouent la montre", *La Tribune*, 10. 03. 2017.

Cabirol, Michel, "Galileo, combien ça coûtera à l'Europe?", *La Tribune*, 27.01.2016.

Cabirol, Michel, "Satellites: panne allemande pour le programme Galileo", *La Tribune*, 10.10.2013.

Calcara, Antonio, "Assessing the impact of new European defence initiatives on transatlantic relations", 07.05.2018, <https://blogs.lse.ac.uk/europpblog/2018/05/07/assessing-the-impact-of-new-european-defence-initiatives-on-transatlantic-relations/>, 13/09/2019.

Calcara, Antonio, "State-defence industry relations in the European context: French and UK interactions with the European Defence Agency", *European Security*, vol. 26, n° 4, 2017.

Calcara, Antonio, "Brexit: what impact on armaments cooperation?", *Global Affairs*, vol. 3, n° 2, 2017.

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.

Caralp, Adrien, "Les mutations de l'industrie finlandaise de la défense et les participations capitalistiques croisées entre pays nordiques: une approche d'économie historique", *Défense&Industries*, n° 11, juin 2018.

Caralp, Adrien, "The restructuring of the European land armaments industry: Between political incentives and economic pressures", *The Economics of Peace and Security Journal*, vol. 12, n° 1, 2017.

Cardot, Patrice, "Le programme Galileo: un enjeu stratégique majeur pour l'Europe", in David Versailles, Valérie Merindol, Patrice Cardot (eds.), *La recherche et la technologie, enjeux de la puissance*, Paris, Economica, 2003.

Casselman, Joshua, "China's Latest "Threat" to the United States: The Failed CNOOC-UNOCAL Merger and its Implications for Exxon-Florio and CFIUS", *Indiana International & Comparative Law Review*, vol. 17, n° 1, 2007.

Čehulić, Lidija, *Europska obrana*, Politička kultura, Zagreb, 2006.

Chagnaud, Marie- Louise, Mölling, Christian, Schütz, Torben, "The EDA and the development of a European Defence Technological and Industrial Base", in Nikolaos Karampekios, Iraklis Oikonomou (eds.), *The European Defence Agency. Arming Europe*, Routledge, London and New York, 2015.

Charte de l'Organisation de l'Armement de l'Europe occidentale (OAE0), in Burkard Schmitt (ed.), "L'Europe de l'armement, les textes fondamentaux de coopération européenne", *Cahiers de Chaillot*, n° 59, 2003.

Checkel, Jeffery, "The Constructivist Turn in International Relations Theory", *World Politics*, vol. 50, n° 2, 1998.

Chovančík, Martin, "Defence industrialization in small countries: Policies in Czechia and Slovakia", *Comparative Strategy*, vol. 37, n° 4, 2018.

Christiansen, Thomas, Jørgensen, Knud Erik, Wiener, Antje, "The Social construction of Europe", *Journal of European Public Policy*, vol. 6, n° 4, 1999.

Collet, André, "Le traité de Maastricht et la défense", *Revue trimestrielle du droit européen*, vol. 29, n° 2, avril-juin 1993.

Council of the EU, Council Decision (CFSP) 2015/1835 of 12 October 2015 defining the statut, seat and operational rules of the European Defence Agency (recast), *Official Journal of the European Union*, L 266, 13.10. 2015.

Council of the European Union, "European Union Code of Conduct on Arms Export", Brussels, 5 June 1998, <http://www.poa-iss.org/RegionalOrganizations/EU/EU%20Code%20of%20Conduct%201998.pdf>, 24/03/2017.

Council of the European Union, Council Common Position 2003/468/CFSP of 23 June 2003 on the control of arms brokering, *Official Journal of the European Union*, L 156, 25. 06. 2003.

Council of the European Union, Council Common Position 2008/944/CFSP of 8 December 2008 defining common rules governing control of exports of military technology and equipment, *Official Journal of the European Union*, n° L 335, 13.12. 2008.

Council of the European Union, Council conclusions on security and defence in the context of the EU Global Strategy, Brussels, 18 May 2017, Document 9178/17, <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-9178-2017-INIT/en/pdf>, 12/10/2019.

Council of the European Union, Council Decision (CFSP) 2017/2315 of 11 December 2017 establishing permanent structured cooperation (PESCO) and determining the list of participating Member States, *Official Journal of the European Union*, L 331, 14.12.2017.

Council of the European Union, Council Decision 2011/411/CFSP of 12 July 2011 defining the statut, seat and operational rules of the European Defence Agency and repealing Joint Action 2004/551/CFSP, *Official Journal of the European Union*, L 183, 13.07. 2011.

Council of the European Union, Council Decision 94/942/CFSP from 19 December 1994 on the joint action adopted by the Council on the basis of Article J.3 of the Treaty on European Union concerning the control of exports of dual-use goods, *Official Journal of the European Communities*, n° L 367, 31 December 1994.

Council of the European Union, Council Joint Action 1999/34/CFSP of 17 December 1998 on the European Union's contribution to combating the destabilising accumulation and spread of small arms and light weapons, adopted on the basis of Article J.3 of the Treaty on European Union, *Official Journal of the European Communities*, L 009, 15. 01.1999.

Council of the European Union, Council Joint Action 2002/589/CFSP of 12 July 2002 on the European Union's contribution to combating the destabilising accumulation and spread of small arms and light weapons and repealing Joint Action 1999/34/CFSP, *Official Journal of the European Communities*, L 191, 19. 07. 2002.

Council of the European Union, Council Joint Action 2004/551/CFSP of 12 July 2004 on the establishment of the European Defence Agency, *Official Journal of the European Union*, L 245, 17. 7. 2004.

Council of the European Union, Council Regulation (EC) N 428/2009 of 5 May 2009 setting up a Community regime for the control of exports, transfer, brokering and transit of dual-use items, *Official Journal of the European Union*, L 134/1, 29.05. 2009.

Council of the European Union, Council Regulation (EC) N°1334/2000 of 22 June 2000 setting up a Community regime for the control of exports of dual-use items and technology, *Official Journal of the European Communities*, n° L 159, 30. 06. 2000.

Council of the European Union, Council Regulation (EC) N°3381/94 of 19 December 1994 setting up a Community regime for the control of exports of dual-use goods, *Official Journal of European Communities*, n° L 367, 31 December 1994.

Council of the European Union, Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (The EC Merger Regulation), *Official Journal of the European Union*, L 24/1, 29.1. 2004.

Council of the European Union, Extract of the Council Decision 255/58 of 15 April 1958, Brussels, 26 November 2008, <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%2014538%202008%20REV%204>, 11/07/2019.

Council of the European Union, Notices from European Union institutions, bodies, offices and agencies, Council, Common Military List of the European Union adopted by the Council on 18 February 2019 (equipment covered by Council Common Position 2008/944/CFSP defining common rules governing the control of exports of military technology and equipment) (updating and replacing the Common Military List of the European Union adopted by the Council on 26 February 2018), *Official Journal of the European Union*, C 95, 12.03.2019.

Council of the European Union, Notices from European Union institutions, bodies, offices and agencies, Council, Common Military List of the European Union adopted by the Council on 26 February 2018 (equipment covered by Council Common Position 2008/944/CFSP defining common rules governing the control of exports of military technology and equipment), *Official Journal of the European Union*, C 98, 15.03. 2018.

Council of the European Union, Press Release, "Defence cooperation: Council launches 17 new PESCO projects", 19 November 2018, <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2018/11/19/defence-cooperation-council-launches-17-new-pesco-projects/>, 17/07/2019.

Council of the European Union, Regulation (EEC) 2603/69 of the Council of 20 December 1969 establishing common rules for exports, *Official Journal of European Communities*, L 324, 27. 12. 1969.

Cour de justice de l' Union européenne, Arrêt de la Cour du 11 janvier 2000, Affaire C- 285/98, *Recueil de jurisprudence* 2000.

Cour de justice de l' Union européenne, Arrêt de la Cour du 11 mars 2003, Affaire C-186/01, *Recueil de jurisprudence* 2003.

Cour de justice de l' Union européenne, Arrêt de la Cour du 15 décembre 2009, Affaire C-284/05.

Cour de justice de l' Union européenne, Arrêt de la Cour du 16 septembre 1999, Affaire C-414/97, *Recueil de jurisprudence* 1999.

Cour de justice de l' Union européenne, Arrêt de la Cour du 19 décembre 1968, Affaire 13/68, *Recueil de jurisprudence* 1968.

Cour de justice de l' Union européenne, Arrêt de la Cour du 22 mai 1986, affaire 222/84, *Recueil de jurisprudence* 1986.

Cour de justice de l' Union européenne, Arrêt de la Cour du 26 octobre 1999, Affaire C-273/97, *Recueil de jurisprudence* 1999.

Cour de justice de l' Union européenne, Arrêt de la Cour du 8 avril 2008, Affaire C-337/05, *Recueil de jurisprudence* 2008.

Cour de justice de l' Union européenne, Arrêts de la Cour du 15 décembre 2009, Affaires C-284/05, 461/05, 409/05, 239/06, 372/05, 294/05, 387/05.

Cour de justice de l' Union européenne, Arrêts de la Cour du 17 octobre 1995, Affaire C-70/94 et C-83/94, *Recueil de jurisprudence* 1995.

Cox, Jason, "Regulation of Foreign Direct Investment After the Dubai Ports Controversy: Has the U.S. Government Finally Figured Out How to Balance Foreign Threats to National Security Without Alienating Foreign Companies?", *Journal of Corporate Law*, vol. 34, n° 1, 2008.

Cremona, Marise, "Enhanced Cooperation and the Common Foreign and Security and Defence Policies of the EU", European University Institute Working Paper LAW, n° 21, 2009.

De Neve, Alain, *L'Agence européenne de défense dans le paysage européen de la coopération en matière d'équipements de défense*, Institut Royal Supérieur de Défense, Centre d'Etudes de Sécurité et de Défense, Bruxelles, 2009.

Depauw, Sara, "The Common Position on arms export in the light of the emerging European Defence Market", Background note, Flemish Peace Institute, Brussels, 2010.

De Vaucorbeil, Sophie, "The changing transatlantic defence market", in Daniel Keohane (ed.), *Towards a European Defence Market, Chaillot Paper*, n° 113, 2008.

De Vestel, Pierre, "Les marchés et les industries de défense en Europe: l'heure des politiques?", *Cahier de Chaillot*, n° 21, 1996.

Déclaration sur l'amélioration des capacités militaires européennes, in Maartje Rutten, "De Nice à Laeken. Les textes fondamentaux de la défense européenne", *Cahiers de Chaillot*, n° 51, 2002.

DeVore Marc R., "Organisations at war: The EDA, NATO and the European Commission", in Nikolaos Karampekios, Iraklis Oikonomou (eds.), *The European Defence Agency. Arming Europe*, Routledge, London and New York, 2015.

DeVore, Marc, Weiss, Moritz, "Who's in the cockpit? The political economy of collaborative aircraft decisions", *Review of International Political Economy*, vol. 21, n° 2, 2014.

Dicharry, Elsa, "Bruxelles va examiner l'acquisition des Chantiers de l'Atlantique par Fincantieri", *Les Echos*, 08.01.2019.

Diedrichs, Udo, "Modes of governance in the EU's Common Foreign and Security Policy", in Udo Diedrichs, Wulf Reiners, Wolfgang Wessels (eds.), *The Dynamics of Change in EU Governance*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, 2011.

Diedrichs, Udo, Jopp, Mathias, "Flexible Modes of Governance: Making CFSP and ESDP Work", *International Spectator*, vol. 38, n° 3, 2003.

Directive 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts, *Official Journal of the European Union*, L 134, 30.04. 2004.

Directive 2009/43/EC of the European Parliament and of the Council of 6 May 2009 simplifying terms and conditions of transfers of defence-related products within the Community, *Official Journal of the European Union*, L 146, 10. 06. 2009.

Directive 2009/81/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 on the coordination of procedures for the award of certain works contracts, supply contracts and service contracts by contracting authorities or entities in the fields of defence and security and amending Directives 2004/17/EC and 2004/18/EC, *Official Journal of the European Union*, L 216, 20.8.2009.

Droff, Josselin, "The European military helicopter industry: Trends and perspectives", *The Economics of Peace and Security Journal*, vol. 12, n° 1, 2017.

Dumoulin, André, (ed.), *L'UEO et la politique européenne de défense*, La Documentation française, Paris, 1995.

Dupuy, Romuald, "L'industrie européenne de défense: changements institutionnels et stratégiques de coopération des firmes", *Innovations*, n° 42, 2013.

Duran, Jessica, Isusi, Inigo, Corral, Antonio, "Etude sur les perspectives du secteur européen de l'armement terrestre", Rapport de synthèse final, The industriAll European Trade Union, 2012, r http://www.industriall-europe.eu/Sectors/Defence/2012/INFF_E3779_Final%20Report_v02_clean.pdf, 12/06/2017.

Dyson, Tom, Konstadinides, Theodore, *European Defence Cooperation in EU Law and IR Theory*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2013.

European Commission, Commission Staff Working Document – Evaluation of Directive 2009/81/EC on public procurement in the fields of defence and security, SWD(2016) 407 final, Brussels, 30. 11.2016.

European Commission, Commission Staff Working Document, "Evaluation of the Transfers Directive", SWD (2016) 398 final/2, Brussels, 07.12. 2016.

European Commission, Commission Staff Working Document, Evaluation of Directive 2009/81/EC on public procurement in the fields of defence and security, Accompanying the document Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the implementation of Directive 2009/81/EC on public procurement in the fields of defence and security, to comply with Article 73(2) of that Directive, SWD(2016) 407 final, Brussels, 30. 11. 2016.

European Commission, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, "European Defence - industrial and market issues, Towards an EU Defence Equipment Policy", COM(2003)113 final, Brussels, 11.3. 2003.

European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Region, Launching the European Defence Fund, COM (2017) 295 final, Brussels, 07.06. 2017.

European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Region, European Defence Action Plan, COM(2016) 950 final, Brussels, 30.11. 2016.

European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *Towards a more competitive and efficient defence and security sector*, COM(2013)542 final, 24 September 2013.

European Commission, Communication of the Commission on the review of the EC regime of controls of exports of dual-use items and technologies, COM(2006) 828 final, 18 December 2006.

European Commission, Green Paper, Defence Procurement, COM (2004) 608 final, 23. 09. 2004.

European Commission, Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs, European Defence Fund on track with € 525 million for Eurodrone and other joint research and industrial projects, 19/03/2019, https://ec.europa.eu/growth/content/european-defence-fund-track-%E2%82%AC525-million-eurodrone-and-other-joint-research-and-industrial_en, 12/10/2019.

European Commission, Interpretative Communication on the application of Article 296 of the Treaty in the field of defence procurement, COM(2006)779 final, 7 December 2006.

European Commission, Press Release Database, "Concentrations: la Commission va examiner l'acquisition des Chantiers de l'Atlantique par Fincantieri", Bruxelles, le 8 janvier 2019, https://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-262_fr.htm, 20/08/2019.

European Commission, Press Release Database, Concentrations: la Commission va examiner l'acquisition des Chantiers de l'Atlantique par Fincantieri, Bruxelles, le 8 janvier 2019, https://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-262_fr.htm, 20/08/2019.

European Commission, Press Release, "The Commission asks Court of Justice to fine Poland, The Netherlands, Luxembourg and Slovenia for not implementing defence procurement rules", 27.09. 2012, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_12_1020, 21/09/2019.

European Commission, Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing the European Defence Fund, COM(2018) 476 final, 2018/0254 (COD), Brussels, 13.6.2018.

European Commission, Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing a framework for screening of foreign direct investments into the European Union, SWD(2017) 297 final, COM(2017) 487 final, Brussels, 13. 9. 2017.

European Council, 19/20 December 2013, Conclusions, Brussels, 20 December 2013. https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/140245.pdf, 03/07/2019.

European Council, Brussels, 15 December 2016, Conclusions, EUCO 34/16, <https://www.consilium.europa.eu/media/21929/15-euco-conclusions-final.pdf>, 07/02/2019.

European Council, Cologne 3-4 June 1999, Conclusions of the Presidency, Annexe III, Declaration of the European Council and Presidency on strengthening the European common policy on security and defence”, http://www.europarl.europa.eu/summits/kol2_en.htm, 11/03/2019.

European Council, Helsinki 10-11 December 1999, Presidency conclusions, Common European Policy on security and defence, https://www.europarl.europa.eu/summits/hel1_en.htm#d, 11/03/2019.

European Council, Luxembourg 28-29 June 1991, Presidency Conclusions, Annexe VII, ”Declaration on Non-Proliferation and Arms Export”, https://www.consilium.europa.eu/media/20528/1991_june_-_luxembourg__eng_.pdf, 17/04/2017.

European Defence Agency, ”European Armaments Cooperation Strategy”, Brussels, 15 October 2008, https://www.eda.europa.eu/docs/documents/European_Armaments_Cooperation_Strategy.pdf?Status=Master, 16/09/2018.

European Defence Agency, ”Commission and EDA sign Delegation Agreement for Preparatory Action on Defence Research”, Brussels, 31 May 2018, <https://www.eda.europa.eu/info-hub/press-centre/latest-news/2017/05/31/commission-and-eda-sign-delegation-agreement-for-preparatory-action-on-defence-research>, 06/06/2019.

European Defence Agency, "European Armaments Cooperation Strategy", Brussels, 15 October 2008, https://www.eda.europa.eu/docs/documents/European_Armaments_Cooperation_Strategy.pdf?Status=Master, 16/09/2018.

European Defence Agency, "Long Term Review of the Agency- Conclusions and Recommendations, A Reinforced Agency to Enable Member States to Deliver on Defence Capabilities", 18 May 2017, <https://www.eda.europa.eu/docs/default-source/documents/ltr-conclusions-and-recommendations.pdf>, 12/09/2019.

European Defence Agency, "The Code of Best Practice in the Supply Chain", https://www.eda.europa.eu/docs/documents/CoBPSC_final, 08/03/2018.

European Defence Agency, "The Code of Conduct on Defence Procurement of the EU Member States participating in the European Defence Agency", Approved on 21 November 2005, <https://www.eda.europa.eu/docs/documents/CoC.pdf>, 21/03/2017.

European Defence Agency, "The Code of Conduct on defence procurement", <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:133236&from=EN>

European Parliament, Directorate General for External Policies, "The impact of the 'defence package' Directives on European defence", June 2015.

European Parliament, Fact Sheets on the European Union, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/65/defence-industry>, 02/04/2019.

European Union, Tenders Electronic Daily, Supplement of the Official Journal of the EU, "United Kingdom Bristol- Defence services", 9 May 2015, <https://ted.europa.eu/TED/notice/udl?uri=TED:NOTICE:162335-2015:TEXT:EN:HTML&src=0>, 07/06/2018.

Fenton, Christopher, "US Policy Towards Foreign Direct Investment Post-September 11: Exon-Florio in the Age of Transnational Security", *Columbia Journal of Transnational Law*, vol. 41, n° 1, 2002.

Ferraro, Stacy, "European Defence Agency: Facilitating Defense Reform or Forming Fortress Europe?", *Transnational Law & Contemporary Problems*, vol. 16, n° 2, 2007.

Fiott, Daniel, "The Poison Pill? EU defence on US terms?", *Brief*, n° 7, Institute for Security Studies of the European Union, Paris, 2019.

Fiott, Daniel, "Strategic autonomy: towards 'European sovereignty' in defence?", *Brief* n° 12, Institute for Security Studies of the European Union, Paris, 2018.

Fiott, Daniel, "European Defence Markets and Industries: New Initiatives, New Challenges", *Nação e Defesa*, No 150, 2018.

Fiott, Daniel, "The European Commission and the European Defence Agency: A Case of Rivalry?", *Journal of Common Market Studies*, vol. 53, n° 3, 2015.

Fischer, Alex, Nurmi, Tuija, "Véhicules blindés européens: les programmes en cours", Rapport présenté au nom de la Commission technique et aérospatiale, Assemblée de l'Union de l'Europe occidentale, Document A/2034, 03.06. 2009.

Fischer, Alex, "Le marché transatlantique des équipements de défense", Rapport présenté au nom de la Commission technique et aérospatiale, Assemblée de l'Union de l'Europe occidentale, Document A/2072, 16.06. 2010.

Fleurant, Aude-Emmanuelle, Quéau, Yannick, "Quelles perspectives pour l'industrie européenne des armements terrestres?", *Focus stratégique*, n° 50, 2014.

Fligstein, Neil, "Sense Making and the Emergence of a New Form of Market Governance. The Case of the European Defence Industry", *American Behavioral Scientist*, vol. 49, n° 7, 2006.

Fosse, Frédéric, Heiligenstein, Roger, "L'industrie européenne des armements terrestres: panorama et perspectives", *L'Armement*, n° 78, 2002.

Framework Agreement between The French Republic, The Federal Republic of Germany, The Italian Republic, The Kingdom of Spain, The Kingdom of Sweden and The United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland Concerning Measures to Facilitate the Restructuring and Operation of the European Defence Industry signed during the Farnborough Air Show on 27 July 2000, <http://data.grip.org/documents/200904221112.pdf>, 06/04/2017.

Gallezot, Benjamin, "Panorama de l'industrie navale militaire européenne", *L'Armement*, n° 79, 2002.

Gallois, Dominique, "France et Allemagne s'unissent dans les chars", *Le Monde*, 28.07. 2015.

Garaud, Philippe, "Un siècle de transformations du périmètre de l'Etat dans les fabrications d'armements: une comparaison intersectorielle", *Guerres mondiales et conflits contemporaines*, n° 252, 2013.

Giegerich, Bastian, Mölling, Christian, "The United Kingdom's contribution to European security and defence", The International Institute for Strategic Studies, German Council on Foreign Relations, February, 2018, https://dgap.org/en/article/getFull-PDF/30724_05/08/2019.

Gotkowska, Justyna, "The trouble with PESCO. The mirage of European Defence", *Point of View*, n° 69, February 2018.

Graham, Edward, Marchick, David, *US National Security and Foreign Direct Investment*, Peterson Institute for International Economics, Columbia University Press, 2006.

Guay, Terrence R., *The transatlantic defence industrial base: restructuring scenarios and their implications*, Strategic Studies Institute, 2005.

Guay, Terrence, Callum, Robert, "The Transformation and Future Prospects of Europe's Defence Industry", *International Affairs*, vol. 78, n° 4, 2002.

Guibert, Nathalie, "L'avion de chasse américain F-35 sème la zizanie en Europe", *Le Monde*, 12. 05. 2012.

Guillaume, Marc, "L'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement", *Annuaire français de droit international*, vol. XLIV, 1998.

Guillermard, Véronique, "Renault Trucks et Panhard fusionnent", *Le Figaro*, 26. 07. 2012.

Hansen, Susanne Therese, "Taking ambiguity seriously: Explaining indeterminacy of the European Union conventional arms export control regime", *European Journal of International Relations*, vol. 22, n° 1, 2015.

Hartley, Keith, "Perspective: An Economist's View", in Richard Bitzinger et al., "Global perspectives on the European arms industries", *The Economics of Peace and Security Journal*, vol. 12, n° 1, 2017.

Hartley, Keith, "Creating a European Defence Industrial Base", *Security Challenges*, vol. 7, n° 3, 2011.

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

Hayward, Keith, "Vers un système européen d'acquisition des armements. Définition des besoins communs pour les nouveaux programmes d'armement", *Cahiers de Chaillot*, n° 27, 1997.

Hébert, Jean-Paul, "Armement: le choc de l'Europe", *RAMSES*, 1999.

Heinrich, Markus H., "The Eurofighter Typhoon programme: economic and industrial implications of collaborative defence manufacturing", *Defence Studies*, vol. 15, n° 4, 2015.

Hellstrom, Jerker, "The EU Arms Embargo on China: a Swedish Perspective", Report n° FOI-R-2946-SE, Swedish Ministry of Defence, 2010.

Herranz-Surrallés, Anna, "Paradoxes of parliamentarization in European security and defence: when politicization and integration undercut parliamentary capital", *Journal of European Integration*, vol. 41, n° 1, 2019.

Heuninckx, Baudouin, "Defence Procurement in the European Union : Time to Listen to the Wake-Up Calls", *Business Law International*, vol. 7, n° 2, 2006.

High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy, Vice-President of the European Commission, and Head of the European Defence Agency, Implementation Plan on Security and Defence, 14392/16, Brussels, 14 November 2016, https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/eugs_implementation_plan_st14392.en16_0.pdf, 12/09/2019.

Hoeffler, Catherine, Mérand, Frédéric, "Buying a fighter jet: European lessons for Canada", *Canadian Foreign Policy Journal*, vol. 22, n° 3, 2016.

Hoeffler, Catherine, Mérand, Frédéric, "Avions de combat. Pourquoi n'y a-t-il pas d'europeanisation?", *Politique européenne*, vol. 48, n° 2, 2015.

Hoeffler, Catherine, "L'émergence d'une politique industrielle de défense libérale en Europe. Appréhender le changement de la politique par ses instruments", *Gouvernement et action publique*, n° 4, 2013.

Hoffmann, Stanley, "Towards a Common European Foreign and Security Policy?", *Journal of Common Market Studies*, vol. 38, n° 2, 2000.

Hopf, Ted, "The Promise of Constructivism in International Relations Theory", *International Security*, vol. 23, n° 1, 1998.

Howorth, Jolyon, "Strategic autonomy and EU-NATO cooperation: threat or opportunity for transatlantic cooperation?", *Journal of European Integration*, vol. 40, n° 5, 2018.

Howorth, Jolyon, "Decision-making in security and defence policy: Towards supranational intergovernmentalism?", *Cooperation and Conflict*, vol. 47, n° 4, 2012.

Howorth, Jolyon, "Quelles avancées pour la politique européenne de sécurité et de défense?", *Annuaire français de relations internationales*, vol. X, 2009.

Husby, Christian, "CFIUS: The Little-known Multi-Billion-Dollar Deal Killer", *Michigan Journal of International Law*, vol. 37, 2016, <http://www.mjilonline.org/cfius-the-little-known-multi-billion-dollar-deal-killer/> 16.04. 2017.

Husisian, Gregory, "CFIUS and The New Trump Administration: Your Top Ten Questions Answered", *The National Law Review*, 2017, <http://www.natlawreview.com/article/cfius-and-new-trump-administration-your-top-ten-questions-answered>, 17.04. 2017.

Ikegami, Masako, "The End of a "National" Defence Industry?: Impacts of globalisation on the Swedish defence industry", *Scandinavian Journal of History*, vol. 38, n° 4, 2013.

Imbert, Armand, *L'Union de l'Europe occidentale*, LGDJ, Paris, 1968.

Industries et technologies de défense italiennes: Perspectives d'après-crise, IRIS, Paris, 2015, <http://www.iris-france.org/wp-content/uploads/2016/03/EPS201-IndustriesDefenseItaliene-Annexes.pdf>, 14/08/2019.

Irondele, Bastien, "L'institutionnalisation de l'Europe de la défense", in René Schwok, Frédéric Mérand (eds.), *L'Union européenne et la sécurité internationale. Théories et pratiques*, Louvain-La-Neuve, Bruylant-Academia, Bruxelles, 2009.

Jackson, James K., "The Exon-Florio National Security Test for Foreign Investment", CRS Report for Congress, 2013, p. 8, <https://fas.org/sgp/crs/natsec/RL33312.pdf>, 22/05/2017.

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 (eds.), *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 (ed.), "L'européanisation de la défense", *Les Champs de Mars*, n° 16, 2005.

Jones, Seth, *The Rise of European Cooperation*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.

Jullien, Bernard, Frigant, Vincent, "L'inéluctable incomplétude des politiques industrielles régionales et européennes: les leçons de la reconversion des industries de la Défense dans les années 90", *Economie et Institutions*, vol. 2008-2009, n° 12&13, 2011.

Jupille, Joseph, Caporaso, James A., Checkel, Jeffrey, "Integrating Institutions: Rationalism, Constructivism and the Study of the European Union", *Comparative Political Studies*, vol. 36, n° 1/2, 2003.

Kaštelan, Tatjana, "Brodogradilište Uljanik proizvodi u punoj snazi", HRT Radio, 19.10.2016, <http://radio.hrt.hr/clanak/brodogradiliste-uljanik-proizvodi-u-punoj-snazi/129787/>, 19/08/2019.

Kolin, Vilem, "Towards Balanced Defence Industry in Europe: Main Specificities of Central and Eastern European Defence Industries", *IRIS Notes*, 2015.

Krotz, Ulrike, Maher, Richard, "International Relations Theory and the Rise of European Foreign and Security Policy", *World Politics*, vol. 63, n° 3, 2011.

Lagneau, Laurent, "L'Australie choisit le groupe français DCNS pour ses futurs sous-marins", *Zone militaire*, 26. 04. 2016.

Lamaître, Frédéric, "Pourquoi Angela Merkel a bloqué le projet EADS-BAE", *Le Monde*, 10.10. 2012.

Lamigeon, Vincent, "L'A330 MRTT d'Airbus, cauchemar de Boeing dans la défense", *Challenges*, 01.07. 2015.

"Le mémorandum français sur l'UEO", janvier 1984, in André Dumoulin (ed.), *L'UEO et la politique européenne de défense*, La Documentation française, Paris, 1995.

Le rapport d'information de la Commission de la défense nationale et des forces armées, n° 2334, Assemblée nationale française, Paris, 2000.

"Les difficultés persistantes de l'avion de transport militaire A400M pèsent sur les bénéficiaires d'Airbus", *Le Monde*, 22.02.2017.

Lesaffre, Clément, "Airbus et Safran lancent leur coentreprise spatiale", *La Croix*, 01.07.2016.

Linnenkamp, Hilmar, Maulny, Jean-Pierre, "Krauss-Maffei Wegmann - Nexter: A Rapid Integration as the Key for a Real Marriage", *ARES Comment*, June 2016, <https://www.iris-france.org/wp-content/uploads/2016/06/Comment-KMW-Nexter-June-2016.pdf>, 05/07/2017.

Lion, Valerie, "Pourquoi EADS prend le nom d'Airbus", *L'Express*, 31.07. 2013.

Lorell, Mark, Lowell, Julia, Moore, Richard, Greenfield, Victoria, Vlachos, Katia, *Going Global? U.S. Government Policy and the Defense Aerospace Industry*, Rand, Santa Monica, 2002.

Lundmark, Martin, "Kockums: the Repatriation of the Swedish Underwater Crown Jewel", *Défense&Industrie*, n° 1, juin 2014.

Major, Claudia, Mölling, Christian, "France Moves from EU Defence to European Defence", Carnegie Europe, 2017, <https://carnegieeurope.eu/strategieurope/74944>, 03/05/2019.

Major, Claudia, Strickmann, Eva, "You can't always get what you want - Logistical Challenges in EU Military Operations", *Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP) Working Paper*, n° 3, 2011.

Malavieille, Bernard, "Le contrôle français des exportations d'armement", *L'Armement*, n° 68, 1999.

Malet, Didier, "UCAV et HALE: les drones de l'extrême", *L'Armement*, n° 74, 2001.

Mampaey, Luc, Moreau, Virginie, Quéau, Yannick, Seniora, Jihan, "Study on the implementation of Directive 2009/43/EC on transfers of defence-related products", GRIP Final Report, 2014.

Marrone, Alessandro, Ungaro, Alessandro M., "Relations between the United States of America and Italy in the post-Cold War period: a defence-industrial perspective", *Cahiers de la Méditerranée*, 88/ 2014.

Matelly, Sylvie, "Un code de conduite européen pour sécuriser les exportations? Le cas des exportations d'armes en Europe", *Les Cahiers Irice*, n° 6, 2010.

Masson, Axelle, "Le cadre institutionnel de la coopération en matière d'armement en Europe", in Jean-Paul Hebert, Jean Hamiot (eds.), *Histoire de la coopération européenne dans l'armement*, CNRS Editions, Paris, 2004.

Masson, Hélène, "Industrie de l'armement terrestre: quelques fondamentaux", *Défense&Industrie*, n° 7, 2016.

Masson, Hélène, Martin, Kévin, "The Directive 2009/81/EC on Defence and Security Procurement under Scrutiny", *Recherches-&Documents*, n° 3, 2015.

Masson, Hélène, Lundmark, Martin, "Base industrielle et technologique de défense suédoise: défis et priorités d'action du gouvernement Lovfen", *Recherche&Documents*, n° 5, 2015.

Masson, Hélène, "Comprendre le profil des principaux fournisseurs européens d'équipements de défense", *Défense&Industries*, n° 4, 2015.

Masson, Hélène, "EADS-BAE Systems: défis, contraintes et opportunités d'un rapprochement", *Note de la FRS*, n° 9, 2012.

Masson, Hélène, "L'industrie de défense européenne et les marchés d'Amérique du Nord et d'Amérique latine: entre attractivité et maîtrise des risques", in Yves Boulanger et al., "Les mutations de l'industrie de défense: regards croisés sur trois continents", *Cahiers de l'Irsem*, n° 10, 2012.

Masson, Hélène, "Défense et armement: des leaders industriels mondiaux sous contraintes", *Géoéconomie*, n° 57, 2011.

Masson, Hélène, *Union européenne et armement - Des dispositions du traité de Lisbonne aux propositions de directive de la Commission européenne*, Fondation pour la recherche stratégique, Paris, 2008.

Masson, Hélène, "Le conglomérat industriel allemand ThyssenKrupp Marine Systems (TKMS), point d'ancrage d'une future consolidation européenne du secteur navale militaire?", *Note de la FRS*, n° 19, 2008.

Masson, Hélène, Paulin, Cédric, "L'industrie navale de défense en Europe: un avenir en suspens?", *Note de la FRS*, 2006.

Masson, Hélène, "L'Agence européenne de l'armement: le temps suspendu", *Les Cahiers du Mars*, n° 180, 2004.

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

Maulny, Jean-Pierre, "Les trois défis du futur avion de combat européen", *Le Figaro*, 17. 06. 2019.

Maulny, Jean-Pierre, "Sous-marin norvégiens: l'Allemagne devient-il le pays qui organise la coopération en matière d'armement en Europe?", *Analyses de l'IRIS*, 10. 02. 2017.

Mawdsley, Jocelyn, "France, the UK and the EDA", in Nikolaos Karampekios, Iraklis Oikonomou (eds.), *The European Defence Agency. Arming Europe*, Routledge, London and New York, 2015.

Mawdsley, Jocelyn, "The A400M Project: From Flagship Project to Warning for European Defence Cooperation", *Defence Studies*, vol. 13, n° 1, 2013.

Mawdsley, Jocelyn, "Arms, Agencies and Accountability: the Case of OCCAR", *European Security*, vol. 12, n° 3-4, 2003.

Mehta, Aaron, "Trump admin rolls out new rules for weapon, drone sales abroad", *Defence News*, 19 April 2018, <https://www.defensenews.com/news/pentagon-congress/2018/04/19/trump-admin-rolls-out-new-rules-for-weapon-drone-sales-abroad/>, 03/10/2019.

Mérand, Frédéric, "La politique étrangère et de sécurité de l'Union européenne: histoire, fonctionnement et enjeux", in René Schwok, Frédéric Mérand (eds.), *L'Union européenne et la sécurité internationale. Théories et pratiques*. Bruylant-Academia, Louvain-La-Neuve, Bruxelles, 2009.

Mezzadri, Sandra, "L'ouverture des marchés de la défense: enjeux et modalités", *Occasional Paper*, n° 12, 2000.

Micara, Anna Giulia, "Current Features of the European Union Regime for Export Control of Dual-Use Goods", *Journal of Common Market Studies*, vol. 50, n° 4, 2012.

Michelot, Martin, Šuplata, Milan, "Defence Industrial Policy in Slovakia and Czech Republic: Drivers, Stakeholders, Influence", *Ares Policy Paper*, n° 12, 2016.

Millet-Devalle, Anne-Sophie "Code de conduite et contrôle des exportations d'armement", *Arès*, vol. XIX, n° 47, 2001.

Moran, Theodore, "Chinese Investment and CFIUS: Time for an Updated (and Revised) Perspective", *Policy Brief 15-17*, Peterson Institute for International Economics, 2015, <https://www.piie.com/publications/policy-briefs/chinese-investment-and-cfius-time-updated-and-revised-perspective>, 17.04. 2017.

Moreau, Virginie, "D'un Code de conduite à une position commune européenne sur les exportations d'armements? Des changements?", *Note d'analyse du GRIP*, 29 mars 2010.

Müller-Brandeck-Boquet, Gisela, "The New CFSP and ESDP Decision-Making System of the European Union", *European Foreign Affairs Review*, 7, 2002.

Murdo, Morrison, "Attracting Aerospace to Poland's Aviation Valley", *FightGlobal*, 8 June 2010, <https://www.flightglobal.com/news/articles/attracting-aerospace-to-polands-aviation-valley-342792/>, 23/10/2019.

NATO, "Doorstep by NATO Secretary General Jens Stoltenberg at the start of the European Union Foreign Affairs Council in Defence Format", 13 November 2017, https://www.nato.int/cps/en/natohq/opinions_148840.htm, 02/10/2019.

NATO, "Joint Declaration by the President of the European Council, the President of the European Commission, and the Secretary General of the North Atlantic Treaty Organization", 08 July 2016, https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_133163.htm, 02/10/2019.

NATO, Press Release (2016) 178, "Statement on the implementation of the Joint Declaration signed by the President of the European Council, the President of the European Commission, and the Secretary General of the North Atlantic Treaty Organization", 6 December 2016, https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_138829.htm, 02/10/2019.

Nicolas, Mathilde, Adda, Christophe, Lechene, Evelyne, "Quelle coopération industrielle à l'échelle européenne? L'exemple réussi de MBDA", <https://jeunes-ihedn.org/quelle-cooperation-industrielle-a-lechelle-europeenne/>, 18/07/2018.

Nord, portant création de l'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement (OCCAR), *Assemblée nationale*, Paris, n° 2000, 1999.

Nováky, Niklas, "The EU's Permanent Structured Cooperation in Defence: Keeping Sleepy Beauty from snoozing", *European View*, vol. 17, n° 1, 2018.

Novaky, Niklas, "France's European Intervention Initiative. Towards a culture of burden sharing", *Policy Brief*, 2018, <https://martenscentre.eu/sites/default/files/publication-files/france-european-intervention-burden-sharing.pdf>, 30/08/2019.

Øhrgaard, Jacob, "International Relations or European Integration: is the CFSP sui generis?" in Ben Tonra, Thomas Christiansen (eds.), *Rethinking European Union Foreign Policy*, Manchester University Press, Manchester, 2004.

Passerieux, Régis, "Airbus A400M: le chaînon manquant de la défense européenne", *Revue du Marché commun de l'Union européenne*, n° 471, 2003.

Paulin, Cédric, "Industrie terrestre européenne: des évolutions pas si marginales que cela...", *Note de la FRS*, n° 16, 2008.

Perić Hadžić, Ana, "Restrukturiranje hrvatske brodogradnje u kontekstu pristupanja Europskoj uniji", *Pomorski zbornik*, br. 47-48, 2013.

Permanent Structured Cooperation (PESCO) updated list of PESCO projects- Overview- 19 November 2018, <https://www.consilium.europa.eu/media/37028/table-pesco-projects.pdf>, 17/07/2019.

Ponthus, Julien, "Pour sa réorganisation, Airbus Group SAS fusionnerait avec sa division avions", *Reuters*, 29.09. 2016.

Posen, Barry, "ESDP and the Structure of World Power", *International Spectator*, vol. XXXIX, n° 1, 2004.

Prabhakar, Rahul, "Deal-Breaker: FDI, CFIUS and Congressional Response to State Ownership of Foreign Firms", *Working Paper*, Harvard College, 2009.

Quintana, Elisabeth, Heidenkamp, Henrik, Codner, Michael, "Europe's Air Transport and Air-to-Air Refuelling Capability", *RUSI Occasional Paper*, 2014.

Reus-Smith, Christian, "Constructivism", in Scott Burchi *et al.*, *Theories of International Relations*, Palgrave Macmillan, New York, 2005.

"Saab teams up with Damen to address submarine market", *European Defence Matters*, n° 7, 2015.

Sachwald, Frédérique, "Defence Industry Restructuring: the End of an Economic Exception ?", *Les Notes de l'IFRI*, n° 15 bis, 1999.

Saulnier, Jean-Pierre, "Les oscillations de l'industrie française de défense: entre continuité régaliennne et transformations organisationnelles", *Prospective et stratégie*, n° 1, 2010.

Schmid, Stefan, Altfeld, Frederic, "Airbus - Managing the legacy of a complex international merger", in Wolfgang Burr, Michael Stefan (eds.), *Technologie, Strategie und Organisation*, Springer Fachmedien Wiesbaden, 2017.

Schmitt, Burkard, "L'armement terrestre doit s'organiser", *La Tribune*, 14. 06. 2004.

Schmitt, Burkard (ed.), "L'Europe de l'armement, les textes fondamentaux de coopération européenne", *Cahiers de Chaillot*, n° 59, 2003.

Schmitt, Burkard, "European and Transatlantic Defence-Industrial Strategies", *European Security Forum*, Working Paper, n° 10, 2003.

Seniora, Jihan, "Transferts intra-communautaires des produits liés à la défense. Un an de mise en oeuvre de la Directive", *Note d'Analyse*, GRIP, Bruxelles, 2013.

Siebert, Bjoern, "Too Big to Fail: The A400M Bail Out", *RUSI Defence Systems*, 2010.

Simon, Denys, *Le système juridique communautaire*, PUF, Paris, 1997.

Skulski, Przemyslaw, "The Defence Industry at the Beginning of the Twenty-first Century: A European Perspective", *Review of Asian and Pacific Studies*, vol. 38, 2013.

Smith, Michael, "Institutionalization, Policy Adaptation and European Foreign Policy Cooperation", *European Journal of International Relations*, vol. 10, n° 1, 2004.

Soloch, Krzysztof, "Industrie de défense polonaise: ultime consolidation", *Défense&Industries*, n° 1, 2014.

Strikwerda, Johanna, "Sovereignty at stake? The European Commission's proposal for a Defence and Security and Procurement Directive", *European Security*, vol. 26, n° 1, 2017.

Summary of the Foreign Investment Risk Review Modernization Act of 2018, <https://www.treasury.gov/resource-center/international/Documents/Summary-of-FIRRMA.pdf>, 19/08/ 2019.

Tardy, Thierry, "Does European defence really metter? Fortunes and misfortunes of the Common Security and Defence Policy", *European Security*, vol. 27, n° 2, 2018.

Taylor, Trevor, "Arms Procurement", In Jolyon Howorth, Anand Menon (eds.), *The European Union and National Defence Policy*, Routledge, London, 1997.

"Thales va coopérer avec Nexter et entrer au capital de DCNS", *La Tribune*, 15. 12. 2011.

Tisnes, Jean, "Restructurations industrielles américaines : quelles leçons pour les consolidations européennes?", *L'Armement*, n° 74, 2001.

Terlikowski, Marcin "Defence and Industrial Policy in Poland: Drivers and Influences", *Ares Policy Paper*, July 2017, https://www.iris-france.org/wp-content/uploads/2017/07/Ares_Defence_Industrial_Policy_in_Poland_July_2017.pdf, 12/11/2018.

Trévidic, Bruno, "ThyssenKrupp contraint de céder des chantiers navals", *Les Echos*, 01.07.2014.

Trybus, Martin, "The new European Defence Agency: a contribution to a common European Security and Defence Policy and a challenge to the Community acquis?", *Common Market Law Review*, vol. 43, n° 3, 2006.

Trybus, Martin, *Buying Defence and Security in Europe. The EU Defence and Security Procurement Directive in Context*, Cambridge University Press, Cambridge, 2014.

Trybus, Martin, *European Union Law and Defence Integration*, Hart Publishing, Oxford and Portland Oregon, 2005.

Union de l'Europe occidentale, Assemblée de l'Union de l'Europe occidentale - Assemblée européenne intérimaire de la sécurité et de la défense, "La coopération en matière d'armements dans la construction future de l'Europe de la défense - Réponse au rapport annuel du Conseil", Document 1671, 10. 11. 1999.

Van Den Ende, Patrick, "Marché des sous-marins d'attaque conventionnels: un état des lieux des compétiteurs", *Défense&Industrie*, n° 2, octobre 2014.

Van Reybroeck, Roland, "What's in the CARDS?", *Security Policy Brief*, No, 103, February 2019, <http://aei.pitt.edu/97380/1/SPB103.pdf>, 13/10/2019.

Vareil, Cédric, "Galileo et les relations transatlantiques", *Arès*, vol. 22, n° 56, 2005.

Verret, Denis, "L'industrie aéronautique, spatiale et de défense, bénéficiaire de la coopération transatlantique", in Artur Paecht (ed.), *Les relations transatlantiques- de la tourmente à l'apaisement?* Presses universitaires de France, Paris, 2003.

Vincentelli-Meria, Dominique, "Vers une normalisation de l'application de l'article 296 du TCE dans le secteur de l'industrie d'armement", *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, n° 445, 2001.

Vlachos-Dengler, Katia, "The EDA and armaments collaboration", in Nikolaos Karampekios, Iraklis Oikonomou (eds.), *The European Defence Agency. Arming Europe*, Routledge, London and New York, 2015.

Vrancks, An, Slijper, Frank, Isbister, Roy, "Lessons from MENA. Appraising EU transfers of military and security equipment to the Middle East and North Africa", Academia Press, Gent, 2011.

Букасовић, Дејана, "Национално vs. наднационално у политици наоружања ЕУ", *Политичка ревија*, вол. 61, бр. 3, 2019.

Букасовић, Дејана, "Европска поморска војна индустрија: од фрагментисаности ка европеизацији?", *Међународни проблеми*, вол. LXXI, бр. 3, 2019.

Вукасовић, Дејана, ”Изазови европске војне индустрије-област војне аеронаутике и електронике”, *Војно дело*, вол. 70, бр. 2, 2018.

Вукасовић, Дејана, ”Европска унија и контрола извоза оружја: ограничења и перспективе”, *Српска политичка мисао*, вол. 57, бр. 3, 2017.

Вукасовић, Дејана М., ”Европска унија и војно управљање кризама: случај борбених група ЕУ”, *Crisis Management Days*, 9. International Scientific Conference, Book of Papers, 12 and 13 April 2016, Split.

Вукчевић, Дејана, ”Ефекти социјализације на примеру Европске агенције за одбрану”, *Култура полиса*, год. XII, бр. 26, 2015.

Вукчевић, Дејана, ”Социјализација и европеизација у оквиру ЕУ: случај Политичко-безбедносног комитета и Војног комитета ЕУ”, *Национални интерес*, вол. 21, бр. 3, 2014.

Вукчевић, Дејана, *Европска унија као стратешки актер. Теорија и пракса безбедносне и одбрамбене политике*, Институт за политичке студије, Београд, 2013.

Вукчевић, Дејана, ”Дерогација правила унутрашњег тржишта ЕУ у области наоружања”, *Политичка ревија*, вол. 25, бр. 3, 2010.

Вукчевић, Дејана, ”Безбедносна политика ЕУ у савременој теорији међународних односа”, *Српска политичка мисао*, вол. 27, бр. 1, 2010.

Вукчевић, Дејана, ”Перспективе европске војне индустрије”, *Политичка ревија*, вол. 22, бр. 4, 2009.

Вукчевић, Дејана, *Безбедност и Европска унија. Безбедносна политика ЕУ- институционалне основе*, Институт за политичке студије, Београд, 2008.

Wallace, Helen, Wallace, William, ”Overview: The European Union, politics and policy-making”, in Knud Erik Jorgensen, Mark A. Pollack, Ben Rosamond (eds.), *Handbook of European Union Politics*, Thousand Oaks, SAGE Publication, London, 2007.

Weiner, Katharina, "Towards European Preferences? Implications of Directive 2009/81/EC on Domestic Preferences in Defence Procurement", *The Procurement Lawyer*, vol. 47, n° 3, 2012.

Weis, Alexander, "Améliorer les capacités pour répondre aux futurs besoins de la PSDC", in Alvaro de Vasconcelos (ed.), *Quelle défense européenne en 2020?* Institut d'Etudes de sécurité de l'UE, Paris, 2010.

Winter, Gaëlle, "Le secteur de la construction navale militaire allemande: un bateau ivre?", *Défense&Industrie*, n° 12, octobre 2018.

Winter, Gaëlle, "Rapprochement Nexter Systems-KMW? la promesse d'une aube", *Défense&Industrie*, n° 6, 2016.

Wróbel, K., Frankowski, J., "Fall and Rise of Polish Shipbuilding Industry", *The International Journal on Marine Navigation and Safety of Sea Transportation*, vol. 10, n° 1, 2016.

Yukins, Christopher, "European Commission Proposes Expanding the European Defence Fund - A Major Potential Barrier to Transatlantic Defence Procurement", GW Law School Public Law Research Paper, No 2018-31, 27 June 2018, <https://www.ssrn.com/abstract=3204844>, 12/09/2019.

"Zajednička vizija, udruženo delovanje: jača Evropa" - Globalna strategija za spoljnu i bezbednosnu politiku Evropske unije", Institut za evropske studije, Ministarstvo spoljnih poslova Republike Srbije, ISAC Centar za međunarodne i bezbednosne poslove, Beograd, 2016.

Zakheim, Dov, Weinberger, Sharon, "Toward a Fortress Europe ?", CSIS Europe Programme Report, 2000.

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

321.022(4-672EU)
632.094(4-672EU)

ВУКАСОВИЋ, Дејана М., 1972-

Европска унија и политика наоружања : изазови и перспективе / Дејана М. Вукасовић. - Београд : Институт за политичке студије, 2019 (Житиште : Ситопринт). - 260 стр. ; 25 cm

Тираж 100. - Напомене и библиографске референце уз текст.
- Библиографија: стр. 229-260.

ISBN 978-86-7419-317-4

а) Европска унија -- Јавна политика б) Наоружавање --
Европска унија

COBISS.SR-ID 281491468



9 788674 193174