



ГЕНЕРАЛ-МАЈОР ПРОФ. ДР БОЈАН ЗРНИЋ О „ПАРТНЕРУ 2015”

Увек има сајамских новина

Генерал-мајор проф. др Бојан Зрnić заступа помоћника министра одбране за материјалне ресурсе и уједно је начелник Управе за одбрамбене технологије. Уочи 7. међународног сајма наоружања и војне опреме „Партнер 2015” разговарали смо са њим о значају те манифеста-

ције, међународно-војној сарадњи, законској регулативи у тој области и уопште о развојним потенцијалима установа Министарства одбране и Војске Србије, те о производним капацитетима војноиндустријског комплекса наше земље. На овој дужности он дочекује трећи „Партнер” и има јасну слику о тој сајамској

манифестацији – о оном што је било, што ће бити, а има и планове за будућност.

Q Господине генерале, од оснивања 2004. до данас, Министарство одбране је покровитељ сајма НВО „Партнер”. У чему је био интерес да се ова манифестација подржи?

У просеку сајам посети између 15 и 20 страних делегација. Оне имају своје различите нивое, а ове године очекујемо, а за то имамо потврде, и највиши ниво одзива, укључујући присуство и неколико министара одбране и то врло респектабилних земаља – рекао је наш саговорник генерал-мајор проф. др Бојан Зрнић, уочи 7. међународног сајма наоружања и војне опреме „Партнер 2015”.

– Министарство одбране има интерес да подржи сајам „Партнер” из два разлога. Најпре зато што је одговорно да у име Владе Србије кординира и надзире рад српске одбрамбене индустрије, а својом подршком одржавању сајма стварамо услове за промоцију производа српске одбрамбене индустрије. С друге стране, „Партнер” је одлична прилика да Министарство одбране представи и своје капацитете у области истраживања, развоја, опитовања и ремонта НВО, али и војног образовања, војно-здравственог система, јер су те наше установе континуирано присутне на сајму свих ових година. Дакле, на „Партнеру” се на репрезентативан начин приказују капацитети система одбране.

О. Оснивачка жеља организатора била је да „Партнер” по свом обиму и значају добије међународни карактер, а посебно да буде манифестација од регионалног значаја. Да ли је то достигнуто?

– Ако гледамо како се кретао тренд раста излагача и броја учесника из иностранства од првог сајма 2004. до овог који ће бити, и ако упоредимо потврђени број страних делегација и излагача, можемо рећи да је „Партнер” сигурно попримио карактер међународне манифестације, а да је у регионалним оквирима водећи. То можемо са задовољством и да потврдимо јер смо присуствовали свим регионалним сајмовима и имамо потпун увид у њихов обим делегација и обим излагача.

О. Најавили сте присуство председника Европске одбрамбене агенције – ЕДА на овом годи-

шњој сајму НВО, објашњавајући да је то значајно за успостављање међународне сарадње и за рад на заједничким пројектима. Појаснише то?

– Ми смо са Европском одбрамбеном агенцијом (ЕОА) остварили највиши ниво сарадње који је могућ за земљу која још није чланица Европске уније. У децембру 2013. године потписан је и административни аранжман, што значи да смо заједно са Швајцарском и Норвешком у кругу земаља које нису чланице ЕУ, али које имају формализован оквир сарадње са ЕОА-ом.

Зашто је нама важна сарадња са Европском одбрамбеном агенцијом? Пре свега због учешћа у развоју спо-

Страни излагачи су овде присутни из два разлога. Први је да представе своје производе које ће потенцијално користити Војска Србије и друге снаге одбране, а други је да они долазе како би нашли могућност индустријског партнерства са нашом одбрамбеном индустријом – било да јој буду кооперанти или да заједно наступе на светском тржишту, тамо где ми имамо неке боље тржишне позиције него они.

собности система одбране да учествује у активностима везаним за реализацију заједничке безбедносне и одбрамбене политике ЕУ, а што је обухваћено преговарачким поглављем број 31. У том смислу, фокус је на

сарадњи у области истраживања и развоја НВО. Такође, желимо да припремимо наш војноиндустријски комплекс за улазак у правни систем и регулативу Европске уније, кад једног дана постанемо њена чланица. Мислимо да је битно да се на време и благовремено упознамо са свом том регулативом, са том такозваном добром праксом, како бисмо војноиндустријски комплекс Републике Србије припремили за интеграцију у европску одбрамбено-технолошку индустријску базу. То су кључни елементи због којих је нама важна сарадња с том агенцијом.

Током прошле и ове године одвијало се много заједничких активности и бројне су посете учињене. У улози официра за везу са ЕОА, сматрам да смо својим одзивом, радом у форумима те Агенције показали да нисмо дошли у формални однос сарадње само зато да бисмо имали још један потписан споразум, него да бисмо имали активан однос, да бисмо учили од других, али и пренели наша искуства и представили сопствене капацитете. То су и они препознали тако да нас је крајем прошле године посетила и извршна директорка Европске одбрамбене агенције.

Припадници ЕОА често присуствују различитим догађајима у Србији, држе радионице и овом приликом доћи ће њихови представници да одрже семинар током сајма „Партнер”, који је посвећен обезбеђењу сигурности снабдевања унутар Европске уније средствима НВО. Очекујемо да ће тај догађај бити веома посећен. Били су присутни и на недавној вежби „Балкански одговор”. Учествовали смо у пројекту посвећеном борби против импровизованих експлозивних напра-

ва. Дакле, заиста развијамо много ли- нија сарадње са Европском одбрамбе- ном агенцијом.

Поменућу и чињеницу да је Вој- нотехнички институт укључен у ЕОА базу истраживачко-развојних центра, а Технички опитни центар у ЕОА базу опитних центара. У наредном пе- риоду планирамо да повећамо број наших представника укључених у комитете и поткомитете у различитим областима истраживања, развоја и војне индустрије, који постоје унутар Европске одбрамбене агенције.

Q Уобичајено је да сајам посете представници двадесетак иностраних војних делегација. Да ли је после „Партнера“ било по- нуда за међународном војном сарадњом у овој области?

– У просеку сајам посети између 15 и 20 страних делегација. Оне имају своје различите нивое, а ове године очекујемо, а за то имамо потврде, и највиши ниво одзива, укључујући присуство и неколико министара одбра- не и то врло респектабилних земаља. Изузетно је битно да те стране деле- гације, присуствујући сајму, могу на једном месту да виде комплетну пону- ду и готових производа и капацитета за истраживање, развој, едукацију. Наравно, сајам је још једна у низу активности којом се долази до неког конкретног облика сарадње. Није са- јам место где све почиње нити где се све завршава, али се ту види целовит концепт нашег приступа тој пробле- матици. Можемо да кажемо да „Парт- нер“ управо доприноси чињеници да са неким страним земаљама имамо веома развијену војноекономску са- радњу, која није само у домену купо- вине производа српске одбрамбене индустрије него и заједничких истра- живачко-развојних пројеката и проје- ката трансфера технологије.

Q Како тумачите речи поједи- них иностраних војних пред- ставника, које су се чуле на прошлом „Партнеру“, да желе да кује по неколико средстава из прошлог развоја Војнотехничког института?

Сајам наоружања није са- јам аутомобила, а ни сајам моде. Овде се модели не ме- њају сваке две године, развој сложених борбених система траје у просеку 6–10 година и то је стандардизовано и у светским оквирима. Дакле, у чему се разликује „Партнер“ од „Партнера“? У томе што је сваки наредни већи по броју изложених експоната, јер увек има и нових производа, као што ће их бити и овај пут. Слажем се да се на неколико задњих сајмова излажу наиз- глед иста средства, али она имају своју интерну еволуци- ју, оно што се зове инкремен- тални приступ развоју.

– То доживљавамо као израз при- знања или комплимента нашем разво- ју, али с друге стране такве могућно- сти апсолутно нису предмет нече- што може да се деси, зато што ми ни- кад не желимо да продамо прототип. Желимо да продамо готове произво- де, да поделимо знање и технологију за прављење средстава НВО. Прото- типови нису за продају. Они само слу- же да покажу наш капацитет и тренд у развоју.

Такво интересовање странаца доживљавамо као увертуру у разго- вору о набавци или готовог производа или евентуалног трансфера техноло- гије за израду сличног производа, јер најчешће тактичко-технички захтеви, кад их до краја ставите на сто, нису баш они који крајњи корисник из ино- странства хоће. Управо ту и јесте про- стор да се прилагоде решења за поје- диног страног партнера.

Q Има ли назнака за учешћем иностраних партнера у обла- сти развоја средстава НВО?

– Постоји заинтересованост де- ла земаља са Средњег истока, Север-

не Африке, а и неких земаља чланица ЕУ. И управо пре одржавања сајма „Партнер“ посетиће нас експертска делегација једне земље из региона са којом желимо да уђемо у заједнички пројекат. Они имају више знања о томе како можемо да добијемо подр- шку на европском нивоу за тај проје- кат, а ми можда имамо мало више ка- пацитета од њих. Договараћемо се о томе како да своје могућности и капа- цитете удружимо у један заједнички пројекат.

Q Када причамо о учешћу ино- страних партнера у области развоја средстава НВО, важан корак у том правцу јесте доношење новог Закона о про- изводњи и промету НВО, чија је јавна расправа завршена. Управа за одбрамбене техно- логије јесте носилац израде овог закона.

– Тачно је да је закон добио фи- налну форму и очекујемо да ће и пре одржавања сајма „Партнер“ отићи према Влади Србије, а после тога и у Скупштину. Једна од кључних ствари у том закону јесте управо креирање нормативног амбијента у коме ће се омогућити да стране инвестиције уђу у пуном капацитету у сектор намен- ске индустрије. А о чему се ради? О чињеници да су до сада страна улага- ња у сектор одбрамбене индустрије била ограничена до 49 одсто вредно- сти капитала и предузеће није могло да добије дозволу за производњу ако би имало већи проценат страног капитала. Новим законом биће укло- њена та баријера и отвориће се раз- не варијанте учешћа – од грин филд инвестиција до могућности отварања такозваних заједничких предузећа са страним партнером било у Србији, било на страном тржишту.

Да не буде неспоразума, јер ова тема на један непринципијелан начин интригира део наше јавности, није идеја закона да се сада на дневном ре- ду нађе приватизација српске одбрам- бене индустрије, оне у већинском вла- сништву државе, него управо креира- ње амбијента да та индустрија може



да доживи neke nove forme saradnje. To nalaže ovo vreme.

Naravno da je zakon predvideo i zaštitu vitalnih drжавnih interesa u fabrikaма где je veћинско drжавно vlasništvo. Тамо ће странци моћи да имају до 49 одсто власништва капитала предузећа, с тим што појединачно ниједан страни улагач неће моћи да има више од 15 посто вредности капитала. Ниједном страном улагачу нећемо дати превелику моћ у управљању. То је једна од идеја новог закона.

Q Јесће ли задовољни насљубом Војнотехничког институћа на прошлом сајму и најавама за овогодишњи приказ одређених средстава НВО? Они су свих ових година највећи сајамски излагач.

– Апсолутно је сваки наступ Војнотехничког институћа на сајму „Партнер” веома видљив и они уз „Југоимпорт СДПР” имају и највећи број експоната и на неки начин су централна институција која је присутна на сајму. Увек може боље, али нисмо постигли

планирану брзину финализације, односно довођења средстава НВО у фазу да буду предата на завршна испитивања у Технички опитни центар. Нарavno да то није само због интерних слабости Институћа, јер много зависи и од коопераната, пре свега оних задужених за производњу. А ту долазимо до тог малог јаза исказаног у немогућности индустрије да

➤ Закон о производњи и промету НВО предвидео је и заштиту виталних државних интереса у фабрикама где је већинско државно власништво. Тамо ће странци моћи да имају до 49 одсто власништва капитала предузећа, с тим што појединачно ниједан страни улагач неће моћи да има више од 15 одсто вредности капитала. Ниједном страном улагачу нећемо дати превелику моћ у управљању.

испрати капацитет неког захтеваног технолошког решења, које је ВТИ пројектовао.

Q Како ће се предузећима одбрамбене индустрије помоћи да стигну на здраве ноге, што је важно јер је извоз средстава НВО значајна привредна грана? Та предузећа, иначе, слове за највеће српске извознике.

– Када причамо о наменској индустрији, желим да се мало промени парадигма. Некако смо сувише оријентисани на то да често користимо реч стање, имплицирајући лоше стање у одбрамбеној индустрији, зато што медијима веће тираже праве личним интересима погоњена неутемељена саопштења појединих синдикалних вођа из предузећа одбрамбене индустрије, него објективна, на чињеницама заснована анализа. Нарavno да све није идеално, али исто тако морамо да констатујемо да кад гледамо сегмент индустријске производње у Србији, одбрамбена индустрија далеко одскаче изнад свих

индустријских грана, пре свега када је реч о нето девизном ефекту који остварује. То треба рећи. С друге стране свесни смо одређених проблема који су, пре свега, везани за ниво технолошког заостајања, што на крају доводи до два проблема – неусклађености технолошких решења које пројектује ВТИ и могућности индустрије да та решења преведе у конкретан производ, који може да прође Технички опитни центар, као и до проблема недовољне конкурентности на светском тржишту.

Управо зато је припремљен инвестициони програм, који би требало да отклони та уска грла у производњи и да повећа рентабилност производње и продуктивности, с једне стране, а са друге да у Србију доведе неке нове технологије које су примерене захтевима савремених војски у 21. веку. Тај инвестициони циклус има вредност од око 100 милиона евра, при чему је планирано да око 20–25 одсто обезбеди предузећа из сопствених извора, а да остатак буду повољни кредити које ће гарантовати држава. Очекујем да ћемо у другој половини године почети реализацију тог инвестиционог програма.

○ Да ли сīе задовољни одзивом иностранних излагача? Уобичајена је замерка наших колега да се на сајму не појављују велики „играчи“.

– Та замерка би могла да буде оправдана, под условом да имамо прецизну дистинкцију између великих и малих „играча“. Ми смо на прошлим сајмовима НВО имали врло позната светска имена – МиГ, „Локид Мартин“, „Талес“, „Финмеканику“ „Роде и Шварца“, „Вектроникс“, а ове године потврђено је присуство више од 20 страних излагача. Ја их не бих делио на мале и велике, сви су добродошли. Они се разликују по производима које продају. Неки су доста скупи, а неки мало мање. Неки су нам потребни више, а неки мање. Они су проценили да имају интерес да дођу на „Партнер“ и ником од њих нисмо платили да дође.

Страни излагачи су овде присутни из два разлога. Први је да пред-

ставе своје производе које ће потенцијално користити Војска Србије и друге снаге одбране, а други је да они долазе како би нашли могућност индустријског партнерства са нашом одбрамбеном индустријом – било да јој буду кооперанти или да заједно наступе на светском тржишту, тамо где ми имамо неке боље тржишне позиције него они.

Немојте да заборавите да ће сајму присуствовати и велики број заинтересованих људи који раде у бизнису везаном за наоружање и војну опрему. Ви њих можете колоквијално звати трговцима оружја, али су то људи који легитимно спроводе своје пословне активности и они су такође добродошли када долазе са намером да виде

➤ *Некако смо сувише оријентисани на то да брзо користимо реч стање, имплицирајући лоше стање у одбрамбеној индустрији. Наравно да све није идеално, али исто тако морамо да констатујемо да, кад гледамо сегмент индустријске производње у Србији, одбрамбена индустрија далеко одскаче изнад свих индустријских грана, пре свега по нето девизном ефекту који остварује.*

производе српске одбрамбене индустрије ради њиховог пласмана на светско тржиште. Наравно, подразумева се да за то постоји процедура, закон који ми стриктно поштујемо и ви знате да је недавно зановљена комплетна законска регулатива везана за спољнотрговински промет наоружања и војне опреме. Ми заиста можемо да кажемо да је сада Србија у том сегменту потпуно ускладила своју регулативу са највишим европским стандардима.

○ Штā мислишē о изјавама појединаца да је „Партнер“ манифестација у којој се из године у годину излажу једна шē исшā средсшва?

– Драго ми је да сте поставили ово питање, иако има злурад призив. У ствари ме не љути, нити би требало икога да љути, јер сматрам да треба бити разјашњено. Мој кратак одговор је да сајам наоружања није сајам аутомобила, а ни сајам моде. Овде се модели не мењају сваке две године, развој сложених борбених система траје у просеку 6–10 година и то је стандардизовано и у светским оквирима. Дакле, у чему се разликује „Партнер“ од „Партнера“? У томе што је сваки наредни већи по броју изложених експоната, јер увек има и нових производа, као што ће их бити и овај пут. Слажем се да се на неколико задњих сајмова излажу наизглед иста средства, али она имају своју интерну еволуцију, оно што се зове инкрементални приступ развоју. Можда за неког неупућеног на први поглед та средства јесу иста, а у суштини се дубински разликују. Нове су компоненте, верзије хардвера, нове су функционалности софтвера, унапређена су климо-механичка својства итд. Средство је просто зрелије у односу на пре две године, иако на први поглед не изгледа тако.

○ Да ли бисшē Ви нешшō додали овој сајамској манифестацији?

– Лично, желео бих да и „Партнер“ по угледу на неке сајмове у свету има динамичку спољну изложбу на којој бисмо приказали, на пример, демонстрационе летове ваздухоплова и беспилотних летелица, возњу тенкова и теренских возила, приказ пловних објеката. Простор Београдског сајма нас ограничава у реализацији тих живих демонстрација, како би посетиоци имали комплетну слику и потпуни доживљај. Због тога се у свету овакви сајмови дешавају у ванградским зонама, обично близу аеродрома.

Ако бисмо у будућности могли нешто да изменимо, волео бих да неке сајмове одржимо на локацији аеродрома у Батајници, како бисмо имали и ту динамичку спољну изложбу. Ми и сада имамо спољну изложбу, али је она статичка. То је оно што бих додао сајму „Партнер“. ■

Мира ШВЕДИЋ
Снимео Јово МАМУЛА