



Функционисање војне индустрије у тржишним условима привређивања

УДК 338.45:623

Др Драгомир Ђорђевић, пуковник

Војна индустрија, као интегрални део привреде, има карактеристике које је чине специфичном производном делатношћу. Наиме, производи војне индустрије су различите врсте система наоружања и војне опреме који имају посебну намену, из чега произилази и посебан третман те производње.

Производи војне индустрије су роба са специфичним својствима, па се њихова производња и промет морају посебно регулисати и остваривати под строгим друштвеном контролом. Према економским критеријумима, карактер војне индустрије огледа се, између осталог, у: а) пословању према строго утврђеном реду; б) непрекидном и обавезном задовољавању одређених специфичних потреба друштва као целине и с) располагању специфичним капацитетима. Пошто су предузећа војне индустрије робни произвођачи, неодвојиви су део и чинилац укупног система друштвене репродукције робне производње. То намеће обавезу да се у њиховом функционисању и економици доследно следе начела која важе за све друге робне произвођаче у условима робне производње. У условима тржишног привређивања познатог као билатерални монопол, где се на страни понуде и на страни тражње појављују по један субјекат, механизми функционисања тржишта (однос понуде и тражње) не могу одређивати апсолутни ниво цена средстава наоружања и војне опреме. Међутим, специфичности у тој области нису сметња да и цена тих средстава у основи изражава друштвено потребан рад, односно друштвену вредност.

Уводне напомене

Војна индустрија, као интегрални део привреде, има карактеристике које јој дају обележје специфичне производне делатности. То су, пре свега, специфичности њених производа. Наиме, производи војне индустрије су различите врсте система наоружања и војне опреме који имају посебну намену. Та посебност утиче на пословну и развојну политику војне индустрије. Међутим, сам процес производње у њој чини отворен систем, јер је интегрално повезан с осталим привредним делатностима,

и то почев од снабдевања сировинама и репроматеријалима, преко разноврсних кооперантских односа, до добијања финалног производа. Из посебности намене производа војне индустрије произилази посебан третман њене производње. Наиме, производња наоружања и војне опреме има посебан друштвени интерес и приоритетан значај у укупној одбрамбеној политици земље, посебно производња одбрамбеног оружја када се ради о земљи која води мирољубиву политику, као што је СРЈ. Војна индустрија је, дакле, интегрални део привреде, с једне стране, а са друге стране важан елеменат система одбране земље. Та двострука улога војне индустрије опредељује њено место и улогу у структури друштвено-економског система земље.

Пошто су предузећа војне индустрије робни произвођачи, логично је да су и неодвојиви делови и чиниоци система друштвене репродукције робне производње. То намеће обавезу да и у њиховом функционисању и економици доследно следимо начела која важе за све друге робне произвођаче у условима робне производње. Али, с обзиром на специфичне карактеристике производа војне индустрије и посебне услове који владају на тржишту тих роба, поставља се питање да ли је могуће да се ти производи размењују на тржишту само у условима тржишне конкуренције, без административне регулације и уз искључивање монополског понашања, односно, да ли је могуће да се развојем, функционисањем војне индустрије и вредновањем њихових производа управља према објективном деловању економских законитости робне производње, а да се, при томе, респектују специфичности производа војне индустрије.

У условима тржишног стања познатог као билатерални монопол, када се на страни понуде и на страни тражње појављује по један субјекат, механизми функционисања тржишта (однос понуде и тражње) не могу одређивати апсолутни ниво цена средстава наоружања и војне опреме. Међутим, специфичности у тој области нису сметња да и цена НВО у основи изражава друштвено потребан рад, односно друштвену вредност. Код свих група монопола, осим код искључиво економских, постоје одређени принципи формирања цена тих производа на тржишту, па се може рећи да се ради о тзв. регулисаним монополима. Наиме, предузећа се обавезују да ће се приликом формирања цена својих производа придржавати принципа о формирању цена које утврђују органи власти, који им тај монополски положај и обезбеђују. У групу регулисаних монопола спада и војна индустрија, што значи да модел за формирање цена НВО треба засновати на концепцији цена која ће формално полазити од теоријске концепције билатералног монопола – „друштва као целине“, с једне, и предузећа и њихових облика удруживања, с друге стране, а не од теоретске концепције слободне конкуренције између предузећа, која није довољно адекватна и реална.

Робни карактер и специфичности употребне вредности производа војне индустрије

Међу мноштвом роба које се реализују на тржишту посебно место припада средствима наоружања и војне опреме.¹ О карактеру тих средстава постоје различита схватања. Према једном, средства наоружања и војне опреме имају карактер и особине робе, а према другом схватању та средства немају карактер робе.

Средства НВО (пушка, топ, тенк, авион, подморница, транспортер) своју употребну вредност испољавају у процесу задовољавања људских потреба у току мира, али и у рату, иако је ратовање, у целини и функционално, извитоперени облик људских активности. Употребна вредност средстава НВО често утиче на значајне људске потребе: очување слободе, интегритета, суверенитета и развоја друштва у мирнодопском периоду, као превентиван чинилац одвраћања евентуалног агресора од остварења његових ратних планова. Дакле, средства НВО имају употребну вредност јер омогућавају задовољење одређене људске потребе – за заштитом сопствене слободе и независности. Без остваривања те човекове потребе нема задовољавања осталих потреба. Средства НВО имају прометну вредност², која се испољава у процесу размене као квантитативни однос, односно као сразмера у којој се та средства размењују за друге употребне вредности.

У капитализму производња наоружања и војне опреме, без обзира на намену, сматра се робном производњом која раднику доноси доходак, а власнику средства за производњу вишак производа (профит) неопходан за умножавање његовог капитала. Капиталисту, произвођача наоружања, не интересује његова употребна, већ само прометна вредност, која се одређује степеном тражње на унутрашњем и међународном тржишту. Због свега тога средства НВО јесу роба, производ људског рада који има употребну вредност за друге, произведен да буде размењен, тј. произведен с намером да се за њега добије одговарајућа противвредност. С обзиром на то да се средства НВО могу употребити на штетан, опасан, злочиначки и, уопште, аморалан начин, њихов се промет – размена, регулише посебним законом у свим цивилизованим земљама. Привредни субјекат у условима робне производње средства НВО не производи за себе, већ за друге – за армију властите или неке друге земље, којима их преноси разменом. У процесу те размене привредни субјекат, произвођач средстава НВО, добија противвредност изражену у новцу. На тај начин, рад уложен у производњу средстава

¹ Под средствима НВО подразумевају се наоружање и војна техника, средства за материјално-техничко обезбеђење оружаних снага и специјална средства за производњу која се користе за производњу тих роба.

² Робе, дакле, улазе као вредност у размену, а међусобно се размењују управо зато што имају различите употребне вредности... Овај разменски однос, који показује колико се за једну врсту робе добија других роба, назива се њеном прометном вредношћу. Прометна или релативна вредност једне робе јесте, дакле, однос или квантитативна сразмера која показује колико се количина других роба добија у сразмери за њу“ (М. Кораћ – Т. Влашкалић, *Политичка економија*, „Рад“, Београд, 1968, стр. 74).

НВО непосредно учествује у стварању друштвеног производа и националног дохотка. Значајна карактеристика средстава НВО – специфична квалитативна одређеност (поузданост, тачност, прецизност), чини та средства робом другачијом од роба за цивилне потребе, што је везано за посебно наменско одређење војне производње. Њен природно-материјални облик чини концентрација рушилачких особина које, у основи, одређују „класну корисност“ те врсте робе.

Како је употребна вредност средстава НВО, директно или посредно, израчуната на уништење људи и разарање резултата њиховог рада, а не на задовољавање (у својству средстава за производњу или средстава за потрошњу) обичних човекових потреба и увећање друштвеног богатства (шта више, средства НВО служе рушилачком циљу), што је непосреднија таква њихова улога специфичнија су њихова својства и њихова суштина се све више удаљава од производа за цивилне потребе. У садашње време, употребна вредност средстава НВО, више него икада раније, реализује се непосредно на бојишту. Она се користи за уцењивање и застрашивање народа и држава, као и за економско изнуривање противника. Познати војни теоретичар К.Н. Донели, између осталог, приметио је: „Ако се не узме у обзир нуклеарно оружје, највећу опасност за совјетско друштво не представљају тенкови, бродови и авиони Запада, већ све већи јаз у животном стандарду између Истока и Запада, јаз који се мора премостити ако совјетско друштво, онакво какво је, треба да опстане“.³

За државу, основног купца и потрошача средстава НВО, њихова употребна вредност је реална и састоји се у способности те продукције да задовољи потребе одбране земље. За војноиндустријске корпорације – произвођаче и продавце оружја – њихова употребна вредност се изражава као форма, као „утеловљење вредности“, а састоји се у способности оружја као робе да ствара велики и стабилни профит. Основном карактеристиком употребне вредности средстава НВО сматра се неувичајено велика променљивост. „Корисност“ сваког оружја као средства насиља, рушења и уништавања релативна је величина, што постаје посебно јасно у условима војнотехничке револуције. Важан чинилац мењања употребне вредности средстава НВО јесте научно-технички прогрес.

Научници тврде да досадашње искуство из историје показује да развој ма којег оружја – нападачког или одбрамбеног, увек ствара одговарајуће противоружје. Сталним изменама употребних вредности средстава НВО доприноси и оштра конкурентска борба земаља на светском тржишту оружја. Ти закони присиљавају произвођаче да активније усавршавају продукцију, не само да је прилагођавају за потребе купца него и да, донекле, формирају потребу.

У садашње време, основни елементи војне моћи су сложени системи оружја, који се састоје од бојних средстава (бомбардер или ракета),

³ С.Н. Донели, *Будућа совјетска војна политика, део I, Доктрина и привреда*, ЦВНДИ, Београд, 1989, стр. 19.

средстава за обезбеђење и помоћних средстава (стационирана опрема, уређаји за навигацију, навођење, везу, скупљање и обраду информација), средстава за управљање и материјално-техничко обезбеђење. Осим тога, компоненту система оружја чине и техничка документација и често специјално оспособљени персонал.

Карактеристике тржишта производа војне индустрије

Робна производња и тржиште су нужности садашње и догледне фазе развоја наше земље. Модерна робна производња није нам потребна само због задовољавајућег економског развоја већ и због развоја друштвених односа за које смо се определили. Не постоји ниједна високо развијена земља која је то постала прескачући и игноришући робну производњу. Експеримент Југославије из седамдесетих година са неробним привредним системом резултирао је тешком кризом. Робна производња подразумева, између осталог, слободно повезивање људи, објективно вредновање њихових роба и аутономију радног колектива. Тржиште је дериват робне привреде, начин њеног испољавања. Различити аутори различито дефинишу појам тржишта. Према З. Пјанићу тржиште је „велики аутоматски регулатор цјелокупне друштвене производње“.⁴ Познаваоци теорије система тржиште дефинишу као део великог економског система, у којем оно обавља функцију повратне снаге. Оно је, према Р. Стојановић, „систем који изражава постојање хоризонталних веза између елемената и између подсистема великог економског система“.⁵ Веома је концизна, а истовремено тачна дефиниција Смиљана Јурина да је тржиште „укупност свих робно-новчаних веза између економских субјеката у друштву заснованом на друштвеној подели рада“.⁶ Према истом аутору, четири су момента битна у његовој улози механизма аутоматске регулације економских система:

- ефикасна селекција потребних производа;
- ефикасна алокација расположивих чинилаца производње и ефикасан избор производних поступака;
- ефикасан информацијски механизам;
- ефикасан начин остваривања примарне расподеле укупно оствареног дохотка.

Разноврсност у дефинисању тржишта произилази из различитог угла посматрања тог механизма. Једни дају предност економском, други друштвеном, а неки кибернетском аспект. Зависно од критеријума који се узима као полазиште за класификацију, разликују се разне врсте тржишта:

- са робног аспекта могу да постоје тржишта пољопривредних производа, тржиште моторних возила, тржиште пшенице, тржиште

⁴ Зоран Пјанић, *Теорија цена*, „Савремена администрација“, Београд, 1981, стр. 6.

⁵ Радмила Стојановић, *Велики економски системи*, „Савремена администрација“, Београд, 1973, стр. 146.

⁶ Смиљан Јурин, *Теорија тржишта и цијена*, „Научна књига“, Београд, 1986, стр. 4.

путничких аутомобила, тржиште средстава НВО, и слично. При томе, свако од тих тржишта има посебне карактеристике. На пример, за разлику од производње за мирнодопске потребе, која мора да се оријентише према тржишту и која је, и поред све јачих тенденција монополизације, ипак знатно изложена конкуренцији, производња средстава НВО делује на затвореном, монополистичком тржишту, због чега су његове производне перформансе сиромашне. Међутим, начин финансирања из државног буџета чини ту привреду „непогрешивом“;⁷

– с аспекта начина циркулације робе између производње и потрошње могућа је директна набавка од произвођача, или набавка посредством трговине на мало или на велико. Директна реализација постоји у случају кад потрошач директно набавља робу код произвођача. Специфичан карактер средстава НВО, као робе посебне намене, условио је у великом степену и начин њиховог промета, између произвођача средстава НВО – као продавца, и оружаних снага – као купца, па је директан однос између продавца и купца, дакле без посредовања трговине, постао редовна појава на домаћем и међународном тржишту;

– с аспекта деловања закона вредности, односно начина на који долази до изражаја деловање механизма тржишта, разликују се слободна и регулисана тржишта. „Слободна тржишта су она у којима судионици тржишних трансакција, према многим економским консидерацијама, одређују цијене, количине, увјете, рокове, начине испоруке робе, као и остале битне елементе тих трансакција. Ако неке од тих одлука (нпр. о цијенама или количинама, висини каматне стопе и слично) прописује, односно доноси држава или органи власти, говори се о регулираним или неслободним тржиштима.“⁸ Према том критеријуму, тржиште средстава НВО спада у категорију регулисаних тржишта. Производња средстава НВО, количински и технолошки, јесте под ограничењем. Промет и продаја ван ОС ограничени су и под контролом друштва. Бројним законским прописима обезбеђени су произвођачима НВО посебан статус и права, али су на специфичан начин регулисана и питања финансирања, инвестиција и развоја, обезбеђења девизних средстава, ослобађања од плаћања царине, снабдевања репроматеријалом, услова кредитирања итд.;

– с аспекта процеса и механизма формирања цена разликује се више тржишних структура. Начин формирања цена, односно њихов ниво, зависи и од типа тржишта на којем се образују.

Начин функционисања тржишног механизма, као и позитивни и негативни утицаји тог функционисања на укупна привредна и друштвена кретања, значајно зависе од постојећих форми тржишта, односно од, како се у економској литератури често наводи – морфологије тржишта. Структуре тржишта утичу на услове размене, формирање цена и понашање привредних субјеката, првенствено произвођача и продавца,

⁷ Рикард Штајнер, *Економика у општеном рату*, збирка чланака – III књига, ВИЗ, Београд, 1985, стр. 52.

⁸ Ђорђе Прибићевић, *Теорија тржишта и цијена*, „Народне новине“, Загреб, 1984, стр. 44 и 45.

али и потрошача и купаца. Од тржишних структура зависи слобода деловања тржишних снага – конкуренције. Ефикасно регулисање односа на тржиштима претпоставља познавање њихових структура, и то утолико више уколико те структуре имају карактеристике монопола и олигопола, што је случај с индустријом наоружања и војне опреме.

Поједини аутори различито групишу чиниоце који утичу на тржишно стање. С обзиром на процес и механизме формирања цена средства НВО, могу се сврстати у три основне групе:

- а) број продаваца и купаца који обављају тржишне трансакције;
- б) карактер производа индустрије НВО;
- с) еластичност тражње средстава НВО.

Број продаваца и купаца који обављају тржишне трансакције

Број продаваца и -купаца који обављају трансакције један је од најзначајнијих чинилаца који утичу на тржишну структуру. Полазећи од емпиријске чињенице да је економска моћ сваког појединог продавца или купца утолико мања уколико је на одређеном тржишту њихов број већи, Штакелберг је за класификацију тржишних стања користио број учесника. Његова класификација обухвата девет тржишних стања.

Потпуну конкуренцију карактеришу бројни произвођачи који производе идентичан производ, при чему ниједан од њих није у стању да на било који начин контролише цену. Наиме, размена се обавља према тржишним ценама које се формирају на основу укупне понуде и тражње, уз мноштво понуђача и купаца одређене робе. Конкуренција се остварује искључиво преко трошкова производње по јединици производа. Нико од продаваца не утиче на цену с обзиром на то да их је много, тако да ни понуда, ни тражња једног од њих не може осетније да утиче на укупну понуду, односно тражњу. На тај начин, ниједан продавац или купац не може утицати на цену, која је за њих параметар одређен укупношћу односа понуде и тражње. Поремећеност односа понуде или тражње отклања се аутоматски, тако што мања тражња за неким производом снижава његову цену и дестимулише понуду, а већа тражња подиже цену и повећава понуду. На тој основи увек се изнова успоставља равнотежа. Тај облик тржишта, посебно тржишта средстава НВО, у пракси не постоји, јер не постоји потпуна идентичност производа који задовољавају исте потребе, нити апсолутна дељивост понуде и тражње и њихова перфектна међусобна прилагодљивост.

Доминантни облик тржишта средстава НВО јесте билатерални монопол,⁹ који се јавља када се на тржишту међусобно супротставе један монопол и један монопсон, односно када се и са стране понуде и са стране потражње јавља по један продавац или купац. Други облик тржишта средстава НВО, који је ређи, јесте квазимонопсон, а изузетно

⁹ У САД-у, „војне набавке“ се обезбеђују у 90 одсто случајева на основу директних преговора, док 10 одсто отпада на уговоре засноване на конкурентској основи.

и монопсон. Ако постоји само један купац производа на тржишту и мало произвођача, онда имамо квазимонопсон, а у ситуацији када има много произвођача – монопсон. Све тржишне структуре, осим потпуне конкуренције, спадају у имперфектне тржишне структуре, које карактеришу: диференцирани производи и цене за исту намену, значајан утицај произвођача и купца на процес формирања тржишних цена, релативно слабија мобилност средстава итд.

Објективна материјална основа настајања и ширења монополских структура садржана је у процесу концентрације и централизације, а сам тај процес је израз захтева савременог техничког и технолошког развоја. С аспекта размене,¹⁰ првенствено се морају узимати у обзир негативне последице постојања монопола, а с аспекта производње – преимућства крупне производње и великих економских и технолошких целина, која чине неопходан услов техничког прогреса. Произвођачи средстава НВО чине комбинацију законских и октоподских монопола. На пример, нерационално је имати два или више произвођача авиона, тенкова итд., јер су тада јединачни трошкови производње нужно већи. Код свих група монопола, осим чисто економских, постоје одређени принципи формирања цена тих производа на тржишту, па се може рећи да се ради о тзв. регулисаним монополима. Наиме, предузећа се обавезују да ће се при формирању цена својих производа и услуга придржавати принципа о формирању цена које утврђују органи власти, који им тај монополски положај и обезбеђују. Дакле, цена у билатералном монополу није одређена величина, већ произилази из договора купца и продавца.

Политика цена коју воде монополи лимитирана је узајамном зависношћу обима и трошкова производње, с једне, и цене и обима производње, с друге стране. З. Пјанић указује на објективне границе при одређивању монополских цена: „Монополист води напореда политику количине робе и политику цена везујући због својих трошкова већу количину робе са мањом ценом и мању количину са већом ценом; тиме он нагони купца да се прилагоди његовим понудама или према количини или према цени: дакле, монопол се појављује као формулатор опција“.¹¹

Карактер производа индустрије НВО

Различити степени концентрације понуде и тражње резултат су објективног тока концентрације производње и коришћења, на тој основи, економских предности у снижавању трошкова производње по јединици производа.

¹⁰ J.K. Galbraith, у књизи *Нова индустријска држава*, пише да се монополизација сматра „кулминацијом непоштеног утицаја на цене. У енглеском језику још само неколико речи носи тако јак призивак opakости, као реч монополизам. То су речи: превара, проневера, субверзија и содомија“ (према: Иван Стојановић, *Социјализам и тржиште*, „Економика“, Београд, 1988, стр. 262).

¹¹ Зоран Пјанић, *Теорија цена*, „Савремена администрација“, Београд, 1979, стр. 288.

Поред наведеног објашњења високе концентрације понуде и тражње, развојем производних снага, у великом броју малих земаља та је концентрација просто изнуђена скромношћу домаћег тржишта, те на њему једноставно нема места за већи број произвођача истог производа. Домаће тржиште за већину производа уопште, а посебно за средства НВО, с високом концентрацијом понуде мало је за оптималне серије, чак и за само једног произвођача. Оно је тим пре недовољно за деконцентрисану понуду која би потицала од више произвођача, и то имплицира потребу да се домаћа производња средстава НВО што више јавља као понуда и на тржиштима других земаља.

У свету, а и у нас, производе индустрије НВО карактерише следеће:

1) сложени технички системи НВО, у којима, по правилу, нема великих серија, из чега произилази: а) високи фиксни трошкови по јединици производа; б) високо учешће трошкова развоја и освајања (годишња издвајања за ту намену код нас износе у просеку 20 одсто годишње од средстава намењених за набавку НВО, док је у свету тај проценат знатно већи) и с) дуг циклус репродукције и убрзано финансирање – „фаза наплата“, где је циклус репродукције дужи од три месеца;

2) пројекте раде јаке корпорације, јаки производно-технички системи;

3) трошкови текуће генерације оружја већи су од претходне генерације 3–5 пута, при чему електроника преузима доминантно место, посебно у сложеним техничким средствима, с учешћем и до 50 одсто у јединачној цени средства;

4) у развоју војних пројеката нема неизвесности, сви су трошкови покривени, па је један од значајних разлога што су војни програми интересантни за привредне субјекте то што нема ризика;

5) транснационалне корпорације постају покретачка снага војноиндустријских комплекса у свету (техничка подела рада – специјализација, веће серије и нижи јединачни трошкови основа су тог концепта);

6) основни ценовни однос гласи: трошкови плус профит. Просечна профитна стопа на војним програмима на домаћем тржишту и у земљама тржишне привреде гравитира просечној профитној стопи одговарајуће гране;

7) у пракси, економски критеријуми производње средстава НВО често престају да буду примарни и уступају место политичким критеријумима.

Наведене карактеристике производа индустрије НВО не воде, нити могу да воде, перфектном тржишту оружја. Наиме, у тој области нема праве конкуренције, па ни закон понуде и тражње не може да има праву селективну, алокативну и дистрибутивну функцију. Монополистичким предузећима најчешће није у интересу да производе и продају у обиму најповољнијем за друштво. Она високим ценама и малим обимом производње могу да остварују веће профите него када би им цене биле ниже, а обим већи. Да би монополисти производили у количинама оптималним са друштвеног становишта, треба их, на неки начин,

„економски принудити“ да продају по ценама нижим од монополистичких.

У случају административног ограничавања монополских цена потребни су изражена информисаност, стручност, па и далековидост, иначе та ограничења могу друштву и привреди донети више штете него користи. Административно државно регулисање цена има много противника, нарочито у земљама с развијеном тржишном привредом. Најмање је таквих противника када је реч о потребама онемогућавања монополистичког формирања цена.

Еластичност тражње средстава наоружања и војне опреме

Ценовна еластичност тражње омогућава да се установи емпиријски однос између промена у цени и промена у траженој количини. Ако снижење цена има за последицу мањи, а повећање цена већи обим продаје, тражња је нееластична, и обрнуто. Међутим, цена је само једна од детерминаната тражње за производом. Ту су још куповна снага, број купаца итд. У условима конкуренције, обим продаје који може да реализује једно предузеће зависи од цена конкуренције, па оно мора да одреди однос својих цена према ценама конкурентских предузећа.

За цене средстава НВО значајна су оба аспекта еластичности тражње. У условима непостојања конкуренције (нефлексибилни и предимензионирани капацитети) актуелан је однос између цена и тражених количина. Наиме, предузеће је изузетно заинтересовано за већи проценат запослености капацитета и спремно је да понуди и нешто нижу цену него што би то учинило у условима пуне запослености. Насупрот томе, конкуренција (два или више произвођача) присиљава предузеће да пре реагује на промене цена конкурената него на промене у тражњи и трошковима. У потпуној конкуренцији сваки покушај произвођача да подигне цену изнад цене конкурента довешће (због савршене еластичности тражње) до преласка свих купаца на куповину робе конкурента, што показује да је савршена еластичност супституције између производа једног предузећа и његовог конкурента. Исто тако, пошто појединачни произвођачи нуде занемарљиви део укупне понуде, свако њихово повећање или смањење цене не утиче на остале конкуренте, што значи да је унакрсна еластичност тражње једнака нули.

У случају монопола, тржиште је мање-више аутономно, односно предузеће може да води активну политику цена свог производа. При томе је монополист ипак суочен с извесном могућношћу супституције, јер на промене цена његовог производа купци ипак поступно реагују обимом својих куповина. Дакле, тражња није потпуно нееластична, већ само сразмерно нееластична. Повећање продаје производа монополистичког предузећа условљено је сталним опадањем цена, тако да му је код сваког обима већег од нуле гранични приход мањи од просечног прихода, а онда и гранични приход мањи од цене, с обзиром на губитак који изазива потребно снижење цена у односу на цену претходне јединице да би се повећала продаја за једну јединицу. Због издвојености

монополистичког тржишта унакрсна еластичност тражње између цена на њему и било којег производа неког појединачног предузећа равна је нули. Не постоји никаква значајна међусобна повезаност између политике цена монопола и тржишног понашања других произвођача. Односно, унакрсна еластичност тражње је показатељ утицаја политике цене одређеног предузећа на укупан приход његовог конкурента. Сразмерна нееластичност тражње и нулта унакрсна еластичност тражње два су значајна обележја тржишта средстава наоружања и војне опреме.

Назначене карактеристике средстава НВО и висока концентрација понуде и тражње изнуђена скромним домаћим тржиштем за средства НВО упућује на закључак да се ради о „билатералном монополу“ као доминантном облику тржишта средстава наоружања и војне опреме. Такав облик тржишта је један од значајних аргумената за став да тржиште не може да буде једини регулатор привредних процеса у индустрији НВО, а посебно за став да је у области тржишта и цена неопходан одређени друштвени утицај. У билатералном монополу ефекат доминације се испољава у свим случајевима када је једна од страна у стању да „приволи“ ону другу да се размена обави по цени која неће бити на нивоу тачке додира кривуља које обезбеђују једнаке профите и за једну и за другу страну учесника у размени. У стварности, дакле, цена у билатералном монополу није дата величина, већ произилази из договора купца и продавца. У тим случајевима држава, као услов за давање предузећу концесије за право бављења том монополском делатношћу, задржава право и на одређивање цена, чиме се осигурава нормалан или уобичајени профит, тј. профит који би предузеће имало по уложеној новчаној јединици када би пословало у условима потпуне конкуренције.

Механизми функционисања војнопривредних комплекса

Делатношћу војнопривредних комплекса, директно или индиректно, обухваћене су многе гране привреде. У војнопривредне комплексе улазе, пре свега, крупни концерни, који имају водећу улогу у производњи наоружања и војне технике у савременим капиталистичким земљама. У САД на 25 највећих војноиндустријских корпорација отпада око 50 одсто укупне вредности примарних војних набавки Министарства одбране. Исто је и у другим развијеним земљама капитализма. На пример, у Француској, Енглеској и Италији на 15–30 већих фирми отпада претежни део укупне националне производње наоружања и војне технике.¹²

Савремена војноиндустријска корпорација, по правилу, јесте фирма са неколико одвојених производачких предузећа у различитим деловима земље, а често и у иностранству, са десетинама хиљада запослених и годишњим обимом производње који се израчунава у милијардама долара. У табелама које следе наведене су неке значајне карактеристике тих корпорација.

¹² Авторский коллектив, *Альянс меча и бизнеса*, „Мысль“, Москва, 1988, стр. 18.

Табела 1

Редослед		Концерни	Војна производња			
			промет (мил. дол.) у укупном промету (%)			
1985.	1984.		1985.	1984.	1985.	1984.
1	2	3	4	5	6	7
1.	1.	„Mc Donnell Douglas“	9,2	7,7	80	69
2.	4.	„Lockheed“	8,6	5	90	85
3.	2.	„Rockwell International“	8,2	6,9	70	63
4.	3.	„General Dynamics“	7,2	5,2	88	86
5.	5.	„General Electric“	6,3	4,7	17	17
–	6.	„Hughes Aircraft“	–	4,5	–	66
6.	8.	„Boeing“	6,1	4,1	45	42
7.	24.	„General Motors“*	6	1,3	6	2
8.	14.	„Northrop“	4,6	2,4	90	84
9.	7.	„United Technology“	4,5	4,4	30	30
10.	10.	„Martin Marietta“	3,5	2,9	80	66

Већи војноиндустријски концерни у САД

Извор: *Военное производство в экономике империализма*, „Политиздат“, Москва, 1988, стр. 57.

Табела 2
(у мил. марака)

Концерни	Промет војног сектора	Укупан промет	% војног сектора	Важнији програми војне производње
1	2	3	4	5
MBB	3.375	5.720	59	авиони, хеликоптери, ласерска и космичка технологија
KRAUSS-MAFFEI	1.550	1.930	80	тенкови и транспортери
AEG AG	1.650	11.000	15	електроника
MTU GmbH	1.208	2.150	56	мотори и турбине
UNION GmbH	695	1.510	46	авиони и космичка технологија
SIEMENS AG	1.145	45.820	2,5	електроника и радар
Rheinmetall GmbH	980	2.640	37	оруђа
KRUPP MAK Maschinenbau GmbH	720	1.200	60	тенкови и транспортери
Group DIEHL	618	1.850	33	електроника, муниција, гранате
Blohm + Voss AG	610	1.220	50	војни бродови

Већи произвођачи оружја у Западној Немачкој у 1984. години

Извор: *Военное производство в экономике империализма*, исто, стр. 59.

* „General Motors“ је 1985. године купио корпорацију „Hughes Aircraft“ за 5,5 милијарди долара.

Табела 3
(у процентима)

Специјалност	Авио-индустрија	Електро-индустрија	Производња ракета	Производња наоружања	Металопрерађивачка индустрија
Техничари са вишим образовањем	25,4	32,2	35,7	15,2	9,1
Инжињери	11,5	15	31,1	5,1	2,9
Квалификовани радници	21,3	12,4	10,8	22,5	18,5
Други радници	27,3	27,3	11,2	33,4	43,4
Помоћна радна снага	2	2,9	0,6	7,3	7,7

Учешће специјалиста који су запослени у неким гранама индустрије САД
Извор: *Военное производство в экономике империализма, исто, стр. 108.*

На основу података из табеле, у четири гране које претежно раде за војну индустрију САД ради много више научника, инжињера и техничара него, у просеку, у металопрерађивачкој грани.

Табела 4

	САД 1975.	Јапан 1975.	Немачка 1975/76.	В. Британија 1975/76.
Војна производња	43	5	32	34
Металопрерађивачка индустрија	2,3	1,2	1,9	1,3

Део научноистраживачког развоја у промету војне и цивилне производње
Извор: *Военное производство в экономике империализма, исто, стр. 69.*

Према табели, производња војне робе у водећим земљама НАТО-а до 20 пута је „научнија“ (производња која захтева велика научна знања) него производња за цивилне потребе.

Данијел Тод наводи карактеристике предузећа војне индустрије и пореди их с карактеристикама предузећа која производе за општу намену (цивилне потребе). Упоредне карактеристике су приказане на следећи начин:¹³

Табела 5

ОДБРАНА	ТРЖИШНА ТЕОРИЈА (ЦИВИЛНА)
<i>Тржишне карактеристике</i>	
<i>Структура:</i>	
– монополистичка (зависност од одбрамбеног снабдевања)	– конкурентско: секторска индустријска специфичност
– институционализована међузависност произвођача и потрошача	– државна искљученост из производње
– монополска/олигополска за извесне производе	– одвојеност купца и продавца

¹³ Daniel Todd, *Defence industries a global perspective*, Routledge, London and New York, 1988, p. 70. и 71.

- значајне баријере за улазак и излазак
- нагомилавање одбране
- конкуренција за цело тржиште, минимална реклама

Стабилност:

- тражња на основу државног сагледавања међународних односа, политичких разлога и државне политике
- одржавање истраживачко-развојног и производног капацитета за стратешке циљеве кроз: а) систем следења; б) систем удела; с) систем доделе
- социјализација ризика

Административни трошкови:

- чврсто утврђени горњи трошкови, РА-ЦИО: режиски запослени 100 производно запослених – 69,7 у одбрани
- односи са владом (информације и утицај) од највеће важности

Искоришћеност капацитета:

- ниска, повећани капацитети за мобилизацију
- удео државног власништва над фабрикама и опремом у спрези са приватним олакшицама

Локацијска ограничења:

- политички и стратегијски разлози
- трошкови/унапређења по инерцији

Интерне карактеристике

Одлучивање:

- значајна владина (купац) иницијатива у процесу доношења одлука, као: а) спецификација производа и стандарда, и б) производни процес
- бирократски, организациони и политички притисци
- производња након продаје

Цене:

- пропорционалне укупним трошковима (уговорни трошкови плус клизне клаузуле)
- ценовни чиниоци су подређени технолошким чиниоцима
- уговорене између купца и продавца
- трошкова и субвенцијска максимизација
- значај надлежности и одговорности

Век трајања производа/истраживање и развој:

- технолошки критеријум доминира развојем производа
- технолошки динамизам
- значајно директно државно јемство за истраживачко-развојне трошкове
- јединствени производи са посебним технологијама

- конкуренција за делове тржишта, важност рекламе

- подређена краткорочним, средњорочним и дугорочним пословним циклусима, тржишни услови
- равнотежне силе

- у цивилу – 36

- висока стопа искоришћености 85–95 одсто
- приватно власништво над фабрикама и опремом

- тржишни и трошковни разлози (маргинална теорија локације)
- владин утицај

- руковођење има аутономију над производним и маркетиншким одлукама
- производња за инвентар

- чиниоци понуде и тражње (тржиште)

- укључује економске и техничке критерије
- производна диференцијација

Закономерности развоја војнопривредних комплекса највише опредељују механизме њиховог функционисања. Велики утицај на његове особености остављају „државне наруџбе“, карактер и специфичности производа војне производње. Размере делатности војнопривредног комплекса значајно зависе од политике и војних наруџби државе – јединог или основног купца и потрошача наоружања и војне технике. Постојање једног купца наоружања и војне технике, релативно мали број великих државних војних пројеката и ограничен број великих војноиндустријских корпорација чине специфичним читав механизам функционисања војне економике, доприносе узајамном дејству добављача војне продукције и државних органа и развоју партнерских односа међу њима. У војној сфери, међу продавцима и потрошачима постоје сталне и тесне везе.

Ниједан војноекономски програм се не може остварити док се за то не доделе средства, па је решење многих проблема војне производње везано, пре свега, за војни буџет. Пораст сложености и вредности савременог наоружања и војне технике, као и повећање размера војних припрема, довели су до тога да без активне помоћи државе многе војне програме не могу да остваре ни појединачне, ни обједињене корпорације. Стварање крупних система оружја, атомских подморница, авионоса-ча, ракетних и авиационих система итд. може да се оствари само уз помоћ државе, која се ослања на научни и производни потенцијал читаве земље, користећи моћни механизам државног финансирања.

С порастом сложености наоружања и војне технике повећава се и њихова вредност. Објективни процеси усложњавања и поскупљења наоружања и војне технике – раст капиталних (фиксни) трошкова по јединици произведене продукције, условљава постојање посебног „финансијског и научног прага“ да би корпорације могле да учествују у војној производњи. Уколико се тај „праг“ пређе, корпорација може да рачуна на крупне уговоре с државно-војним органима. Тај „праг“ условљава да се већина најинтересантнијих уговора за стварање крупних система оружја поверава водећим војноиндустријским корпорацијама.

Форме и методе директног – административног и законодавног регулисања, укључујући разраду текућих и дугорочних планова у области војне производње, имају обавезан директивни карактер и непосредно утичу на војну економику. На пример, у САД постоји Закон о војној производњи, којим се дају широка права и могућности председнику и америчкој влади у области проширења и стимулисања војне производње, успостављању, у случају потребе, приоритета „у извршењу војних набавки“, „акумулацији“ залиха и контроли над расподелом дефицитарних сировина и материјала, регулисању цена итд. У земљама развијеног капитализма веома је распрострањена пракса учешћа државе у формирању, ширењу и модернизацији основних производних фондова добављача наоружања и војне технике путем отписа свих (или већег дела) одговарајућих расхода војноиндустријских корпорација. Важна форма учешћа државе у решавању проблема формирања обртног капитала војних добављача су системи „авансних“ и „прогресивних“ плаћања –

специјалне дотације. Део сопственог капитала војноиндустријских концерна у СР Немачкој нижи је од 8,1 до 21,8 одсто, у просеку, од дела сопственог капитала великих индустријских концерна у земљи.¹⁴ У САД око половина основног и до 90 одсто обртног капитала војних добављача формира се на рачун државног буџета.¹⁵ Према предрачунима америчког специјалисте у области војне економике Д. Генслера, крупни добављачи наоружања и војне технике у САД стварно добијају до 80 одсто вредности наруџби у облику државног аванса. Добијање државног аванса – закључује Генслер у делу *Војна индустрија* – релативно умањује потребу војноиндустријским корпорацијама за сопственим капиталом и тиме обезбеђују функционисање инвестиционог процеса читаве производње на високом степену.¹⁶

У механизму функционисања војнопривредних комплекса важан чинилац је одсуство отвореног тржишта војне робе. За разлику од произвођача из цивилних грана, војноиндустријске корпорације приступају производњи специфичне војне робе (ракете, авиони, бродови, тенкови итд.) после добијања наруџби од државних органа и тако имају гарантовано тржиште. Кроз уговорени систем успостављају се чврсте везе између произвођача и потрошача војне робе, а одређивањем обима, структуре и географског распореда војних набавки држава – основни купац војне робе – опредељује развој војне производње. Крупни војни пројекти обезбеђују запосленост војноиндустријским корпорацијама у области научноистраживачког рада у периоду од 5 до 10, а у области самог производног процеса од 15 до 25 година, при чему су укључени експлоатација, ремонт и модернизација одговарајућих система оружја.

Специфичности формирања цена у земљама развијене тржишне привреде

Велики значај у државном регулисању војне економике има систем образовања цена за наоружање и војну технику, који је под утицајем интереса, често конфликтних, државе и произвођача наоружања и војне технике. Држава тежи да искористи политику и праксу образовања цена за стимулацију улагања у војну производњу, убрзање научно-техничког прогреса, побољшање квалитета оружја, снижавање цена за војне испоруке и повећање ефективности војних трошкова, док војни добављачи желе да изнађу начине за подизање цена и увећање својих профита, јер на војном тржишту, у ствари, нема спонтаног колебања цена под утицајем понуде и тражње. Цене за војну продукцију формирају се не по законима „обичног“ отвореног тржишта, већ, у основи, у преговорима међу представницима државе и корпорација. Ограничен утицај конкуренције на формирање цена користе војни добављачи за подизање

¹⁴ *Военное производство в экономике империализма, исто, стр. 52.*

¹⁵ *Альянс меча и бизнеса, исто, стр. 32.*

¹⁶ *Военное производство в экономике империализма, исто, стр. 46. и 47.*

цена, па и богаћење на рачун државе. Велики добављачи војне продукције теже не само ка директном расту доходности својих операција на војним уговорима већ и добијању од државе већих финансијских и економских олакшица, које су допунски извор профита: авансна плаћања, бесплатно коришћење научноистраживачких резултата, могућност манипулисања роковима испоруке, компензација прекомерних утрошака и приоритетно снабдевање дефицитарним материјалима.

Карактер механизма формирања цена наоружања и војне технике одражава, прво, висок степен монополизације војне производње, што даје војноиндустријским корпорацијама велике могућности да контролишу комплекс услова реализације производа, и, друго, посебан положај у одређивању цена има држава – основни наручилац, купац и потрошач средства војне индустрије. У оквирима таквог механизма образовања цена, на основу специјалних процедура и калкулација трошкова производње, бира се формула обрачуна профита, који зависи од обима и структуре коришћеног капитала, вредности и квалитета производа. За државне војне уговоре, као правило, установљено је награђивање фирми добављача са 10–15 одсто од укупне масе трошкова створених на производњи наоружања и војне технике. Као резултат примене тих механизма у пракси јављају се и много већи профити. Према оценама америчког научника С. Мелмана, „цене на извршеним државним уговорима од 25–100% су веће од цена које би могле остварити на упоредивим пословима на комерцијалном тржишту“.¹⁷

У САД, према подацима Научног савета министарства одбране земље, цене за војну индустрију расле су крајем 1970. до почетка 1980. године готово 1,5 пута брже од општег индекса цена за индустријску робу. При томе, посебно брзо су повећане цене технички сложенијих система, на пример: ракета, у просеку за 21 одсто годишње; авионских радара за 23 одсто, а за електронске системе различитих намена – 16 одсто. Упоредо с растом цена система оружја повећава се општа вредност војних набавки, а са њом и профит војних добављача, који су не само упоредиви са профитима цивилних фирми него су и стварно већи. У САД, на пример, почетком 1980. године профит на један долар продаје у војноиндустријским корпорацијама већи је за 70 одсто од оствареног профита у фирмама које производе трајна потрошна добра. У Великој Британији профити у десет највећих војноиндустријских корпорација у 1984. години били су готово за 20 одсто већи него просечни профит у хиљаду главних индустријских корпорација земље. Према подацима научника, у Немачкој је 1981. године стопа профита (на сопствени капитал) код шест највећих добављача оружја у СР Немачкој била већа за 3,5 пута од просечне профитне стопе у метало-прерађивачкој индустрији земље.

За разлику од САД и земаља Запада, у Јапану је стопа профита у војној производњи у просеку, чак, нешто нижа него у цивилном сектору

¹⁷ S. Malman, *Profits Without Production* N. Y., 1983, p. 210–211 (према књизи: *Алијнс меча и бизнеса*, исто, стр. 64).

економије. Цене за војну производњу формирају се сагласно условима уговора. При предрачуну цена користе се два метода: калкулација на основу тржишних цена инпута (са прерачуном нивоа гресистичких цена – цене с којима закључују уговоре друге државне установе) и метода калкулација по стварним трошковима. Веома често се примењује конкурсни избор добављача, што омогућава дејство механизма конкуренције.

Ниво стопе профита од пет одсто, која се официјално дозвољава за војне добављаче, унеколико је нижи од средњег нивоа у металопре-рађивачкој грани, који износи 5,2 одсто.¹⁸

Високи профит у војној индустрији, који чини посебан облик монополског профита, објашњава се, пре свега, тиме што држава користи систем мера за мобилизацију капитала и његову предају на располагање војноиндустријским корпорацијама. Без различитих државних повластица, које војноиндустријске корпорације користе у одређеним размерама и с одговарајућом упорношћу као ниједан други вид капитала, оне никада не би могле да остваре такве профите. Повољни услови за добијање монополских профита, при томе, не ограничавају се само на гарантоване високе цене за војну продукцију, већ се одражавају на све фазе циркулације индустријског капитала. У развијеним земљама робне привреде постоје два основна метода набавки средстава НВО: надметање и непосредна погодба. У оквиру непосредне погодбе постоје две варијанте: непосредна погодба уз конкуренцију и непосредна погодба без конкуренције. Предуслови за јавно надметање су веома специфични и свако одступање скоро аутоматски захтева да се оно замени непосредном погодбом. Ти предуслови су следећи:

- 1) мора постојати потпуна, експлицитна, адекватна и реалистична спецификација предмета куповине, на основу које могу да се дају конкурентске понуде за обезбеђење и испоруку идентичних производа;

- 2) спецификације морају да буду доступне свим потенцијалним понуђачима, и у томе не сме бити ограничења по основу безбедности – тајности;

- 3) мора да постоји више од једног понуђача који жели и који је способан да успешно учествује у надметању за одређени посао;

- 4) најповољнији понуђач се може одабрати само на основу цене, под условом да је понуђач квалификован као подобан. Набавке путем надметања подразумевају фиксну цену или цену са одредбом за повећање цене због пораста цене радне снаге и (или) материјала. Ти предуслови ограничавају поступак надметања само на некомплицоване набавке средстава наоружања и војне опреме.

Непосредно надметање није погодно у случају сложенијих средстава НВО, где се у производњу средстава уводе нови процес или нова техника, па понуђачи не могу да, са обавезом, унапред одреде и прихвате фиксне цене. Таква ситуација, а она је доминантна, захтева

¹⁸ *Мировая экономика и международные отношения*, Академия наук СССР, Москва, № 7, 1987, стр. 38.

флексибилно одређивање цена, тако да трошкови за непредвиђене случајеве могу да се елиминишу ако непредвиђени случајеви стварно наступе за време трајања уговора. Непосредно погађање постаје нужност у следећим случајевима:

- 1) ако је предмет набавки комплексан;
- 2) ако постоји мало произвођача и конкуренција је непрактична;
- 3) ако су мањкави дефинитивни подаци за набавку;
- 4) ако захтевани производ може да изискује од индустрије значајна улагања у основна средства;
- 5) разлози тајности у спречавању обављања надметања;
- 6) када се послује само са једним или с ограниченим бројем извора снабдевања, или кад други чиниоци теже ка прекидању конкуренције;
- 7) када је индустријско искуство мањкаво и трошкови не могу тачно да се процене, па би одговори на позиве за надметање били оптерећени трошковима обезбеђења за непредвиђене случајеве.

Циљ непосредног погађања, као и код надметања, јесте да се обезбеди најефикаснији пут за постизање највеће користи за владу. Испуњење тог захтева зависи од искуства, стручности, способности расуђивања и иницијативе особља које је ангажовано у различитим фазама целог процеса остварења набавки.

У случајевима када се оцени да цене у понудама примљеним после расписаног надметања нису реалне за све или за неке делове захтева, или да нису формиране у отвореној конкуренцији, приступа се непосредној погодби после спроведеног надметања. Приликом непосредне погодбе мора бити задовољено следеће:

- а) сваком понуђачу се пружа могућност да учествује у преговорима;
- б) цена која се постиже непосредном погодбом нижа је од најниже цене одбачене понуде било којег понуђача;
- с) цена која се постиже непосредном погодбом је најнижа цена која је у преговорима понуђена од било којег одговорног испоручиоца.

Систем „Direct Costing“ анализе фиксних и варијабилних трошкова углавном је примењен и прихваћен у већини земаља (произвођача наоружања и војне опреме) за утврђивање цена НВО за своје оружане снаге. Тај метод је најпоузданији уколико постоји могућност да се дође до података о структури цене и величине појединих трошкова.

Постоје две опште категорије уговора које се користе приликом владиног набављања средстава наоружања и војне опреме:

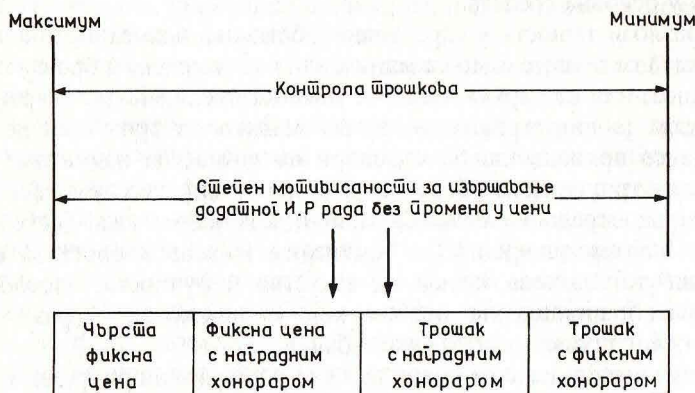
1) тип са фиксном ценом, по којем уговарач преузима сву одговорност да ће производ или услуга одговарати свим захтевима уговора, укључујући техничке спецификације и рокове. Уобичајене врсте уговора са фиксном ценом су: чврсто фиксна цена и фиксна цена с награданим хонораром;

2) тип уговора заснован на трошку, према којем се уговарач обавезује влади да ће покушати да постигне циљеве и испоштује рокове наведене у уговору. Уобичајене врсте уговора засноване на трошку јесу: трошак са награданим хонораром и трошак са фиксним хонораром.

Степен ризика који уговарач мора да поднесе највиши је за уговоре с чврсто фиксном ценом и опада према наведеној листи све до најнижег ризика за врсту уговора заснованог на трошку са фиксним хонораром.

Као што је приказано на шеми 1, четири врсте уговора о набавци рангирају се од уговора с фиксном ценом до уговора на основу трошка с фиксним хонораром.¹⁹

Шема 1



Чврсто фиксна цена. Та врста уговора приближава се уобичајеним тржишним односима између купца и продавца. Будући да је профит одређен разликом између укупне цене и стварних трошкова, уговарач је максимално заинтересован да контролише трошкове. С друге стране, он је и максимално незаинтересован да обавља додатне истраживачко-развојне послове без промене у цени, што се може одразити на квалитет урађеног посла.

Трошак плус фиксни хонорар. У тој врсти уговора влада надокнађује уговарачу све дозвољене трошкове у оквиру одређеног лимита и исплађује му додатни хонорар. Будући да је хонорар фиксни и да се трошкови надокнађују, финансијски ризик је мањи за уговарача, као и интерес за контролом трошкова, него у било којој другој врсти уговора. Уговори тог типа пружају уговарачима већу слободу у трагању за бољим решењима техничких проблема. У већини земаља, а посебно приликом набавки путем тендера, инсистира се на фиксним ценама. Међутим, уколико се ради о вишегодишњим уговорима, примењен је систем клизања базне цене, који се у пракси спроводи у три варијанте:

- клизање цене за потребе буџета („буџетска цена“) по одређеном проценту повећања;
- клизање базне цене према конкретним уговорима, које се завршава с роком испоруке или нешто раније, применом формуле за клизање;

¹⁹ У чланку су размотрене само две крајње могућности.

– актуелизовање цене, када се раније уговорена цена (из неког претходног периода) путем индекса главних параметара цене или гране своди на данашњи ниво.

Најчешће се примењује прва у САД; друга у Великој Британији, а трећа варијанта у Француској. У пракси је проблем то што званичне статистике прате само цене индустријских цивилних производа у одређеној земљи. С обзиром на чињеницу да су индексни показатељи релативни, као и на то да спорије расту где је специфични однос базне цене већи, и обратно, показали су се као недовољно прецизни за корекције цена на војним производима. На пример, почетком седамдесетих година у Великој Британији за ваздухопловна средства у целини праћена су клизања базне цене помоћу индекса индустрије цивилних возила (јер су и ваздухоплови били у грани возила). То је превазиђено тако што су базне цене ваздухоплова (змај-авиони, мотори и делови електронике) детаљно анализиране и раздвојене на 49 улазних битних компонената. Применом индекса одговарајућих цивилних грана на базне компоненте изведени су индекси за шест групација средстава и индекси за шест групација делова. Значи, индиректним путем изведени су индекси за ваздухопловну индустрију, змај-авионе, ваздухопловне моторе, делове ваздухопловног мотора, компоненте ваздухоплова и електронику, као и индекси раста цена за групе делова и трошкова: купљене готове делове, купљене материјале, купљене све робе, индексе плата, индекс комбинованих улазних трошкова и индекс зарада (за одрасле особе). Наведени пример показује како се и за сложене системе и средства наоружања могу „извести индекси раста цена“ применом индекса раста цена одговарајућих цивилних грана индустрије.

Закључна разматрања

Од настанка класног друштва армија и оружје су његов неодвојиви део, а тако ће највероватније бити и убудуће, све док буду постојале класне и друге супротности. У условима садашњих бурних и немирних кретања у свету, живот у миру и слободи је витална потреба свих грађана земље, па је нормално да се средства наоружања и војне опреме, којима се стечена слобода и независност могу бранити, сматрају средствима којима се задовољава једна од њихових основних животних потреба. Дакле, значајно је да средства НВО имају употребну вредност, јер омогућавају задовољење људске потребе за заштитом сопствене слободе и независности. Без остварења те човекове потребе нема задовољавања осталих потреба.

У постојећим историјским условима производи војне индустрије несумњиво имају карактер робе са специфичним својствима, па се њихова производња и промет морају посебно регулисати и остваривати под строгим друштвеном контролом. Због природе производње и употребе средстава НВО развија се такво тржишно стање да се на страни понуде јавља само један произвођач, а на страни тражње најчешће један

купац. Потрошач, тј. купац, дакле, нема могућности да бира повољнијег индивидуалног произвођача, па се произвођачи средстава НВО објективно налазе у монополској тржишној позицији. Такав положај произвођача средстава НВО деформише функцију тржишта у развојном процесу војне индустрије. Тржиште средстава НВО, због својих специфичности, има ограничену способност алокације производних чинилаца, селекције инвестиционих пројеката и валоризације резултата репродукције у војној индустрији. Због тога се бројне пословне и развојне одлуке доносе на основи друштвеног програмирања и усмеравања. Атрибут „тржишни“ у случају производње средстава НВО лимитирају следећи чиниоци:

- производни капацитети у производњи средстава НВО не могу да буду слободно опредељење индустрије једне земље;
- у интересу очувања виталних способности одбране, држава захтева одржавање, модернизацију и изградњу нових производних капацитета;
- производња средстава НВО не може да се заснива на слободној понуди и потражњи у случају задовољења потреба опремања оружаних снага земље;
- у највећем делу производње средстава НВО објективно се не може рачунати на конкуренцију;
- величину добити не регулише тржиште, већ се она договорно утврђује између произвођача и купца – оружаних снага земље;
- због високих и дугорочних улагања у развој нових производа – нових средстава и система НВО, индустрија нема економског интереса за та улагања.

Према економским критеријумима, карактер војне индустрије огледа се, између осталог, у следећем: а) пословање према строго утврђеном реду; б) перманентно и обавезно задовољавање одређених специфичних потреба друштва као целине, и с) располагање значајним капацитетима с високим процентом специфичности.

Према светским искуствима, природа и карактер те индустрије, уз сличност карактера државе као институције, опредељују праксу државног утицаја на основне услове привређивања. На основу тога регулишу се: начин утврђивања циљева развоја, организовања индустрије и остварења тих циљева; услови и начин финансирања, као и општи услови одговорности свих учесника у тој врсти индустрије.