

Др Драгомир Ђорђевић, пуковник

У првом делу чланка аутор разматра комерцијални аспект функционисања војне индустрије у савременим тржишним условима привређивања, познатим као билатерални монопол, где се на страни понуде и на страни тражње појављује по један субјект. Механизам функционисања тржишта у тим условима не може бити једини регулатор система функционисања у војној индустрији. С обзиром на процес преласка војне индустрије на тржишне услове пословања у нас, који је у току, аутор делимично објашњава како је то питање решено код других тржишно развијених земаља.

Постојеће војнодоходовне установе формиране су на основу потреба Војске Југославије. Од оснивања, више пута су реорганизоване зависно од потреба и могућности ВЈ, промена у привредном и друштвеном систему земље, и од позитивних искустава везаних за организовање тих делатности у појединим страним земљама. Пошто је у оквиру трансформације економског система земље важан статус војнодоходовних уснова у ВЈ, аутор у другом делу чланка разматра могућа решења те проблематике с војноекономског аспекта.

У трећем делу, о вредновању рада у војнопривредној делатности, аутор предлаже модел цена који је и у пракси потврђен, а који се заснива на враћању цени средстава НВО функција економске принуде. Преко њих се успоставља веза рационалне употребе и економске мотивације предузећа у максимирању пословних резултата према објективним критеријумима валоризације. У том случају, предузеће има јасне и прецизно утврђене параметре економског понашања, односно стварају се услови да свако предузеће схвати да не може трајно решавати проблеме пословања и свога развоја подизањем цена и тражењем повластица или погодних услова у привредном систему или државним субвенцијама.

Прелазак војне индустрије на тржне услове пословања у неким западним земљама, углавном је био селективан, тј. дефинисани су производи – фабрике које ће бити директно под контролом министарства одбране, а остали производи препуштени су цивилним фабрикама. То се, првенствено, односи на тзв. конвенционално наоружање, док су нуклеарно, хемијско и напалм-оружје у целини под контролом владе, односно министарства одбране. Под старатељством министарства одбране су и истраживачки институти, а оно брине и о контроли квалитета

(поред контроле производње, обухвата завршна испитивања, полигон, терен итд.).

У целини, мало је фабрика које су у директној надлежности министарства одбране. На пример, у Великој Британији, у односу на групације, тај број износи око 0,01 одсто, а у односу на број фабрика – мање од један одсто. Под посебном бригом министарства одбране задржана су средства наоружања за тзв. масовну употребу, док се нека средства, као: ваздухоплови, подморнице, бродови, хаубице итд., производе у цивилним фабрикама, а у њихово истраживање, развој и производњу, кроз конзорцијуме, укључено је и неколико других земаља, у тзв. модуларни систем производње.

Фирме које су заинтересоване да производе средства наоружања за потребе свог министарства одбране подносе захтев да буду регистроване као потенцијални понуђачи. Пре регистрације (ради слања тендера о набавкама), министарство одбране им шаље упитник који му попуњен враћају. У пракси су заступљене две врсте упитника: упитници за развојне задатке и тестирање готовог производа (ради увођења средстава у наоружање) и упитници за средство у наоружању (серијска производња). На пример, стандардни упитник који се примењује у Великој Британији подељен је на три дела. Питања се односе на: а) комерцијални и финансијски статус фирме, б) податке о предмету рада фирме, и с) дизајн, производњу и контролу квалитета. У првом делу упитника тражи се одговор на 13 питања, у другом на 20 питања, док је треће поглавље, на којем је тежиште, подељено на 19 група са 67 питања.

Тендери за набавку

Према законским одредбама тендери за набавку и услуге најављују се 15 дана пре објављивања у службеним или пословним публикацијама, а 15 дана су отворени за конкурисање – слање понуде. Тако у року једног месеца заинтересоване фирме могу да траже допунске информације и да формирају и предају понуду. Начелно, позив за тендер састоји се из три дела:

- 1) део којим се прописују општи услови набавке;
- 2) додатне информације у вези с применом закона (у случају спора и арбитраже), порезом и таксама;
- 3) део с детаљнијим подацима о предмету набавке.

Општи услови набавке. У том делу, слично као и код цивилних фирми, прописани су „општи услови набавке“, који у случају добијања тендера чине саставни део уговора. Тај начин обезбеђује двоструку предност: *прво*, фирме се пре давања понуде обавештавају о *значајним елементима уговора*, и *друго*, уговори су краћи и садрже само неколико чланова (предмет уговора, одредба о квалитету, цена, рок испоруке, казнене одредбе – арбитража, опште одредбе, рок трајања уговора). Општим условима обухваћене су одредбе везане за примену закона,

арбитражу, употребу документације, испитивање стандарда, цене обележавања артикала, обезбеђење контроле, услове производње, прекид уговора, коначну исплату, загарантоване одредбе о патентима, квалитет, услове транспорта и одредбе о плаћању и достави докумената за исплату.

Одредбе о законској регулативи, порезима и таксама. Општи део садржи информације о условима (с правног аспекта) које треба да задовоље уговори о набавкама наоружања. Наглашени су: одредба о регистрацији, примена закона (обично је то закон властите земље), поступак арбитраже, одредба о цени, таксе које су садржане у цени, подаци о фирми и потписнику тендера, као и адресе за плаћање и кореспонденцију.

Детаљнији подаци о предмету набавке. У том делу тендера наводе се детаљнији подаци о предмету набавке: каталошки број, број нацрта, опис средстава, количине (могу бити наведене у неколико варијаната), цена (у већини случајева захтева се као фиксна), паритет цене, услови наковања и палетизације, почетак и завршетак испоруке. Искрпним одговорима у упитнику за понуду отклањају се претходне нејасноће и скраћује време уговарања, а и саме реализације уговора, тј. поштују се уговорени рокови.

Уговори за набавке

С обзиром на садржај „општих услова набавке“ (код цивилних фирми постоје и „општи услови продаје“), уговори су кратки и садрже само основне елементе уговора.

Просечно, ти уговори (без прилога) обухватају две странице формата А-4.

Цене средстава

У СР Југославији не постоји класично тржиште наоружања. Нема скупа редовних односа понуде и тражње и нема места на којима се организовано јављају понуда и тражња. Ако су основни елементи тржишта: понуда, тражња и цена, у нашем случају о „светској цени наоружања“ може се говорити као о условном елементу. С обзиром на то да је наоружање „специфична роба“, његову цену одређују:

- предмет уговора – састав система и комплета;
- услови за квалитет (живавост и рањивост);
- количина;
- услови плаћања и испоруке;
- осигурање и транспорт;
- наступ и тактика вођења разговора;
- политички чиниоци и интереси.

До извора података о „светској цени“ неког средства долази се на више начина:

- преко војних и цивилних часописа и публикација, који региструју поједине уговоре о продаји наоружања;
 - системом „разбијених цена“, где се сазнањем процента учешћа дела или склопа у цени средства индиректно долази до укупне цене;
 - системом тежинских односа – килограм тежине (тенк, возило, транспортер, редуктор итд.);
 - системом ефективне снаге клипних и млазних мотора. Цена по kW или kg потиска за мале, средње и велике снаге мотора;
 - системом површинских мера (штампане плоче цена по cm²) итд.;
 - системом броја уграђених активних елемената и важних склопова и система;
 - системом „direct costing“ анализе фиксних и варијабилних трошкова. Тај метод је најпоузданији уколико постоји могућност да се добију подаци о структури цене и величини појединих трошкова. Углавном га користи већина земаља (произвођача наоружања) приликом утврђивања цена за своје оружане снаге. Тим поступком се дефинишу фиксне цене или базне цене које подлежу каснијем клизању.
- Сви поступци везани за одређивање цене система наоружања или средстава у систему, претпостављају обавештеност о њиховим техничким и тактичким карактеристикама, тј. знање о томе шта се на основу чега може анализирати и шта се са чим може упоређивати у вези са ценом.

Измена цене и клизање базних цена

У већини земаља, посебно приликом набавки помоћу тендера, инсистира се на фиксним ценама. Међутим, уколико се ради о вишегодишњим уговорима, примењује се систем клизања базне цене, који у пракси има три варијанте:

- клизање цене за потребе буџета („буџетска цена“) по одређеном проценту повећања;
- клизање базне цене према конкретним уговорима, које се завршава роком испоруке или нешто раније, применом формуле за клизање;
- актуелизовање цене, када се цена раније уговорена у неком претходном периоду, преко индекса главних параметара цене или гране, сведе на садашњи ниво.

Највише се примењују: прва варијанта у САД, друга у Великој Британији, а трећа 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 индекси показатељи релативног односа, као и на то да спорије расту тамо где је специфични однос базне цене већи, и обратно, показало се да нису довољно прецизни за корекције цена војних производа. 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). С обзиром на то да се специфични однос базне цене (килограм/фунта стерлинг) аутобуса и авиона знатно разликовао, нађено је решење да се за грану ваздухоплова „изведу“ посебни индекси. То је превазиђено тако што су базне цене ваздухоплова (змај – авиони, мотори и делови електроника) детаљно анализиране и подељене 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. Индиректно су изведени индекси за: ваздухопловну индустрију, змај-авионе, ваздухопловне моторе и делове, делове ваздухопловног мотора, компоненте ваздухоплова и електронику. Осим тога, изведени су индекси раста цена за следеће групе делова: купљене готове делове, купљене материјале и све купљене робе као и индекси раста трошкова за: плате, комбиноване улазне трошкове и зараде (за одрасле особе). Тако се и за сложене системе и средства наоружања могу „известити индекси раста цена“ применом индекса раста цена одговарајућих цивилних грана индустрије.

Заштита домаће војне производње

Све земље произвођачи наоружања су, мање или више, преузеле одговарајуће мере заштите домаће производње. За сада, тим мерама су обухваћени:

- селективно одабране (према врсти производа) војне фабрике с посебним статусом;
- систем увозних и извозних дозвола;
- фискални систем с олакшицама приликом извоза и додатним таксама на цену приликом увоза;
- посебни технички услови и стандарди – компатибилност и унифицираност опреме и средстава.

Војне фабрике. Код скоро свих западних земаља војне фабрике су сврстане у посебну категорију, којој су дефинисани предмет рада и капацитет. Оне, поред производње у својој надлежности, имају (у већини случајева) и развојне задатке, а у њима се, према потреби, спроводи и одговарајућа војна контрола. Производне програме, финансирање и цене заједнички дефинишу представници министарства одбране и стручни тимови фабрика.

Систем увозних и извозних дозвола. С обзиром на специфичност наоружања као врсте робе, скоро сви произвођачи наоружања и земље увознице имају систем регулативних законских мера којим тој области индустрије обезбеђују контролу и одговарајућу заштиту. У пракси се углавном користе увозне и извозне дозволе, док неке земље имају и посебну документацију, којом се прати роба (средства) до крајњег корисника. **Увозна дозвола**, на коју дају сагласност министарство одбране (одговарајућа служба) и министарство трговине, садржи: опис, количину и вредност робе, висину такси, податке о земљи увознику и земљи порекла робе, име подносиоца захтева за дозволу, разлог увоза

(потрошња, прерада, реекспорт или остала намена), ко је увозник и ко плаћа иностраном достављачу, и време важности дозволе. На увозној дозволи постоји јасно упозорење да нетачни подаци повлаче новчану казну и казну затвора најмање шест месеци. *Извозна дозвола*, слично као и увозна дозвола, садржи: опис, количину и вредност робе, податке о транспорту и када роба одлази, податке о купцу и крајњем кориснику, сагласност царинског органа и време важности дозволе. У напомени је упозорење да су за нетачно уношење података предвиђене казне „зависно од учињеног прекршаја“.

Фискални систем. Код скоро свих земаља постоји уобичајени систем заштите домаће производње. Заштита углавном обухвата олакшице при извозу (стимуланс, ослобађање од пореза на промет и слично) и таксе и рестриктивне мере за увоз. Неке земље (источноевропске и земље у развоју) инсистирају на уравнотеженом платном билансу – да вредност увоза буде избалансирана с извозом, тј. увоз наоружања се условљава извозом других средстава или тржних роба. И технички високо развијене земље својом фискалном политиком спречавају увоз и стимулишу своју домаћу индустрију. На пример, у САД на снази су три закона који важе за цивилну робу, а односе се и на средства војне производње. У тим законима *The Buy American Act (1933)*; *The Balance of Payments Program (1963)* и *Competition in Contracting Act (1984)*, поред одређених других прописа о увозу, захтева се да цена увозне робе (с обзиром на таксе) буде и до готово 50 одсто нижа од домаће, уз одговарајући квалитет и остале повољности понуде.

Посебни технички услови и стандарди. Да би се једно средство или систем увели у наоружање неке армије предвиђено је мноштво поступака и задовољење одређених стандарда у вези с квалитетом и техничким и тактичким захтевима. У свету има много фирми које производе тенкове, оклопне транспортере, топове, хаубице и лако наоружање само за извоз, док им властита армија користи друго наоружање. Приликом оглашавања тендера за нове набавке, поред основних тактичко-техничких захтева (који се обично дају посебно, као прилог тендеру), тражи се да се у процесу производње, контроле и завршних испитивања задовоље одговарајући стандарди, који су јасно прецизирани и означени шифрама (комбинација слова и бројева). У пракси се не може лако доћи до тих стандарда, јер су неки фабричка или војна тајна.

Приликом преструктурирања наше војне индустрије на тржишни систем привређивања, требало би да користимо искуства која су потврђена као ефикасна у пракси других земаља.

Војноекономски аспект трансформације војнодоходовних установа Војске Југославије

У оквиру трансформације Војске Југославије, транзиције економског система земље, важно питање је статус војнодоходовних установа (ВДУ). Наиме, војнодоходовне установе, према областима пословања, разврстане су у четири групе:

- a) ремонт техничких материјалних средстава;
- b) снабдевање, производња и пружање услуга стандарда у ВЈ;
- c) грађевинска делатност;
- d) Војна штампарија.

Према значају и утицају на борбену готовост ВЈ, ВДУ би се могле разврстати, према приоритету на следећи начин:

- 1) технички ремонтни заводи;
- 2) војнограђевинске установе за уређење територије;
- 3) Војна штампарија;
- 4) установе за угоститељско-кантинске услуге, самачки смештај, нехрану пилота и питомца;
- 5) установа за снабдевање службеним и свечаним униформама за старешине и питомце;
- 6) установа за пољопривредну производњу;
- 7) установе за одмор и рекреацију;
- 8) установе за одржавање стамбеног фонда Војске Југославије.

Прве три групе ВДУ у директној су функцији борбене готовости и организацијски су везане за ГШ Војске Југославије. Остале имају углавном индиректну функцију у борбеној готовости ВЈ и организационо су везане за Савезно министарство одбране.

Имовина војнодоходовних установа је имовина државе СРЈ (државна својина). Поред обезбеђења почетног капитала приликом формирања ВДУ, оснивач је био обавезан да планира проширење капацитета и обезбеди средства из буџета за таква улагања. Оснивач је из буџета обезбеђивао средства за веће инвестиционе захвате, пре свега за изградњу нових капацитета и реконструкцију постојећих, док су ВУ из сопствених извора и кредита улагале средства у адаптацију постојећих мањих капацитета, у модернизацију и занављање постојеће и набавку нове опреме.

Цивилна лица запослена у ВДУ имају специфичан статус. Наиме, део њихових права и обавеза регулисан је војним прописима као и за остала цивилна лица запослена у буџетским јединицама и установама. То се, пре свега, односи на попуно радних места и материјалну, кривичну и дисциплинску одговорност. Остала права из радног односа, као што су здравствено и пензионо осигурање, решавање стамбеног питања и лични доходак, уређени су нормативним актима ВУ према општим прописима. Пошто су ВДУ организациони делови СМО и ВЈ, њихово бројно стање укључено је у укупно бројно стање Војске Југославије. Суштина досадашње регулативе о пословању ВДУ своди се на следеће:

- оснивач приликом формирања ВУ обезбеђује почетни капитал за основна и обртна средства;
- претпостављени орган утврђује радни задатак и ангажовање капацитета за потребе ВЈ и даје одобрење да се вишак тих капацитета пласира на цивилно тржиште;

– кроз критеријуме за формирање цена за продају производа и пружање услуга за потребе ВЈ утврђује се цена на нивоу просте репродукције, а пласман на цивилно тржиште на основу тржишних услова и уз одређену акумулацију. Цене производа и услуга за потребе ВЈ и за потребе њених припадника формирају се калкулативним путем, према критеријумима и условима које је прописао и донео оснивач – претпостављени орган. Тако формиране цене садрже само покриће трошкова на нивоу просте репродукције;

– у случају да ВДУ имају губитак у пословању и ако тај губитак настане обављањем радова и услуга за потребе војних јединица и установа, он се покрива из средстава буџета.

Суштина пословања ВДУ не заснива се на принципима „чистих економских рачуна“ из следећих разлога:

– у јединачној цени производа – услуге нема пројектоване добити;
– у јединачној цени производа – услуге нема реално укалкулисане амортизације (по правилнику нема ревалоризације амортизације);
– у случају недовољног коришћења расположивих капацитета ВДУ постојала је могућност компензација дела трошкова капацитета из буџета Војске Југославије.

Дакле, постојала је могућност директног, а посебно индиректног преливања средстава из буџета у те установе.

Посебне карактеристике у статусу ВДУ према делатностима

а) *Код ремонтних завода:*

– ангажују се на одржавању и ремонту НВО чија је техничка исправност предуслов борбене готовости јединица Војске Југославије;

– значајан је директни утицај војне структуре на приоритет и динамику реализације уговорених послова према утицају на допринос борбеној готовости јединица Војске;

– садашња организација и изграђени односи у руковођењу гарантују обављање постављених задатака у свим условима функционисања ВЈ, што је практично проверено;

– зависно од наменске опредељености и изграђености техничких и радних капацитета, заводи се могу у највећем степену користити за одржавање и ремонт НВО, која се ретко налазе изван завода;

– висока техничка опремљеност, технолошка оспособљеност и велико учешће средстава за рад у трошковима капацитета ремонтних завода, гаранција су за квалитетно одржавање и ремонт савремених борбених система;

– дугогодишњим утицајем Војске на оспособљавање кадра упоредо с увођењем нове технике у наоружање ВЈ обезбеђено је формирање кадровске структуре са више од стотину специјалности за одржавање и подршку савремених система оружја;

– пошто се у наредном периоду очекују стагнирање и пад производње НВО, због чега ће приоритетни бити одржавање и ремонт

најсавременијег наоружања, настаје потреба за тешњом везом завода са Војском Југославије.

б) *Код установа за снабдевање, производњу и пружање услуга стандарда у Војсци Југославије;*

– у делатности угоститељско-кантинских услуга и исхране пилота и питомца сви објекти су затвореног типа, лоцирани у војном кругу и наменски усмерени за пружање услуга одређеном броју потрошача, без могућности проширења потенцијалних корисника ван тог круга – објекта;

– у делатности пољопривредне производње сви капацитети су преваходно усмерени на снабдевање ВЈ, чиме се обезбеђују континуитет и усмеравање према приоритетима ВЈ, а предности такве организације управо су биле изражене у кризним ситуацијама и приликом ратних дејстава на просторима претходне Југославије;

– одећу за старешине и питомце ВЈ у дужем периоду (око 10 година) производила су цивилна предузећа веома лоше, па је због тога формирана посебна војна организација (1969), која те задатке обавља много успешније;

– одмор и рекреација у ВЈ имају традицију дужу од 40 година, а организовани су и трансформисани према кретањима у друштву (социјални туризам).

с) *Код грађевинске делатности (ДУТ):*

– војнодоходовне установе су интегрални делови ВЈ чији је задатак, пре свега, одржавање објеката и уређење територије за потребе Војске;

– за објекте уређења територије не треба запоставити елемент тајности, јер се изводе и одржавају према одређеној безбедносној процедури. Тајност објекта на уређеној територији мултипликује његову вредност, што би у случају предузећа било много испод нивоа који обезбеђују подсистеми Војске;

– обављајући мирнодопске задатке, ВУ ДУТ-а оспособљавају се и за ратне задатке (одржавања војних објеката, уређење територије, рашчишћавање и поправка оштећених војних објеката, путних праваца, аеродрома итд.).

д) *Код Војне штампарије:*

– Војна штампарија Београд је једина установа која се бави том делатношћу у ВЈ и штампа строго поверљива и поверљива правила и упутства за потребе Војске.

Дилеме о статусу војнодоходовних установа

Закон о Војсци Југославије омогућава да се постојеће војнодоходовне установе трансформишу на један од три начина, зависно од потреба ВЈ, и то као буџетске установе, установе које послују по принципу добити и као предузећа у складу са Савезним законом о предузећима.

Буџетске установе. Варијанта превођења садашњих ВУ које послују по принципу стицања и расподеле дохотка на буџетски начин пословања није прихватљива због тога што су све војнодоходовне установе на почетку формирања пословале као буџетске установе, али се тај систем пословања показао као потпуно инертан. Наиме, нагласак је био на планској расподели укупних средстава, без праћења трошкова и остварених резултата, тј. по том систему се плаћао претпостављени, а не стварно обављени рад. Као последица инертности у пословању по буџетском систему указала се потреба за трансформисањем у друге облике организовања, а на то су, поред негативних искустава из пословања, утицале и промене у друштвено-економском систему. У ствари, ради се о делатностима које имају производно-услужни карактер, чији се резултати рада и трошкови пословања могу адекватно изразити и пратити, и на које се може утицати.

Установе које послују по принципу стицања средстава и остваривања добити. Те установе би пословале средствима у државној својини, чије би се вредновање рада, односно утврђивање цена производа и услуга обављало на основу критеријума које би држава (Војска) унапред утврђивала према објективним тржишним параметрима. При томе, сваки инпут производње – услуге имао би објективну тржишну вредност, а јединачна цена производа – услуге и просечну добит. Тиме би се обезбедили принципи чистих економских рачуна и непреливања средстава из буџета.

Постојање ВДУ при ВЈ гарантује обављање постављених задатака у свим условима функционисања ВЈ (у миру, на вежбама, у кризним ситуацијама и евентуалном рату). Статус тих уснова би највише одговарао облику државног – јавног предузећа са строгим наменским карактером. Претпоставка за успешно функционисање тог облика организовања уснова је потпуни склад између потреба ВЈ и расположивих радних и техничких капацитета и економске снаге земље. Да би се избегле могуће негативне последице тог облика организовања уснова неопходно је квантитативно и квалитативно димензионирање свих уснова у облику и обиму који је примерен потребама ВЈ и економским могућностима земље, и то упоредо са трансформацијом ВЈ и конверзијом војне индустрије. Тај облик организовања би чинио прелазни облик, све док се не стекну услови за стабилну тржишну економију и стабилан политички и економски систем земље. Војне установе за одржавање и модернизацију стамбеног фонда ВЈ треба трансформисати у један од облика предузећа.

Предузећа у складу са Савезним законом о предузећима. Трансформација ВДУ у предузећа, према Нацрту закона о предузећима, могућа је у све облике организовања, али је најповољнији облик јавних предузећа. Други облици нису погодни због тога што:

- Војска, односно држава СРЈ, нема интерес да своју имовину претвори у друге облике својине;
- Војска не може обезбедити потпуну контролу рада у другим облицима предузећа;

– карактеристике пословања установа по принципу добити одговарају статусу функционисања јавних предузећа.

Основне дилеме које се јављају приликом разматрања целисходности трансформације ВДУ у јавна предузећа су следеће:

1) у суштини нема значајне разлике између организовања ВДУ у јавна предузећа или у установе које послују по принципу стицања средстава и остваривања добити, јер у оба случаја држава, као титулар својине у целокупном износу, има обавезу да управља капиталом, што подразумева деобу добити и сношење ризика. У вези с тим поставља се питање (дилема), шта се фактички добија трансформацијом постојеће организације ВДУ у јавна предузећа;

2) јавна предузећа нису организацијски део Војске Југославије. Она послују по савезним прописима и на њих се не примењује Закон о ВЈ, па се поставља питање обавезности њиховог ангажовања у обављању задатака према потребама и захтевима ВЈ у различитим ситуацијама;

3) због непознавања начина функционисања предузећа са специфичним статусом и неизграђености законске регулативе око власничке трансформације у односу на задатке ВЈ на којима ће се ангажовати не могу се сагледати предности организовања ВДУ у јавна предузећа, па се намеће дилема да ли је сада погодно време за трансформацију, поготову с обзиром на садашње војно-политичке и економске услове;

4) када би се све ВДУ трансформисале у јавна предузећа, одређене делатности, због својих карактеристика, морале би прећи на буџетски систем пословања, односно морале би их преузети одговарајуће војне структуре (изградња специјалних објеката уређења територије, самачки смештај, исхрана пилота и стомаца, снабдевање униформом АВЈ и стомаца и ремонт одређених техничких материјалних средстава у миру и евентуалном рату итд.).

То би, наравно, значајно повећало бројно стање ВЈ и произвело одговарајуће последице буџетског начина пословања. Дилема се, дакле, јавља и због тога што јавна предузећа не би могла да преузму знатан део радова и услуга које сада обављају ВДУ, већ би се то морало пребацити на буџет.

Формирање цена у војноиндустријском комплексу у тржишним условима привређивања

Проблем цена у савременој привреди има прворазредни практични и теоријски значај и једна је од основних дилема економске мисли с обзиром на њихов значај у систему механизма регулације и функционисања свих савремених привредних система. Тржишна цена је фундаментална и стратешка категорија свих историјских облика робне привреде. Зато су процеси образовања и динамике конкретних цена, као значајни и сложени научни проблеми у оквиру тржишне привреде који претпостављају и одговарајућа практична решења, одавно у средишту пажње економских аналитичара и теоретичара.

Док се за друге производе у тржишним условима привређивања може прихватити тврдња да је тржиште општи регулатор, односно механизам усклађивања цена путем деловања закона понуде и тражње, много је аргумената у прилог томе да су средства НВО специфична роба и да знатно онемогућавају утицај закона понуде и тражње на формирање њихових цена. Из тога произилази потреба да се цене средстава НВО формирају, а касније и актуелизују према другим критеријумима и уз знатну друштвену контролу.

Нужност утицаја друштва на политику цена средстава НВО произилази из чињенице да тржиште не може да омогући спонтани развој војноиндустријског комплекса уз истовремено осигурање интереса произвођача и оружаних снага као купца. Атрибут „тржишни“ у случају производње средстава НВО лимитирају следећи чиниоци: производни капацитети у производњи средстава НВО не могу бити слободно опредељење индустрије једне земље; држава, у интересу очувања виталних способности одбране, захтева одржавање, модернизацију и изградњу нових производних капацитета; 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 и због високих и дугорочних улагања у развој нових производа – нових средстава и система НВО, индустрија нема економског интереса за та улагања.

Специфичност тржишта средстава НВО и функција цена

Сви производи привредних субјеката где је између производње и потрошње процес размене јесу роба. Дакле, и производи привредних субјеката који производе средства НВО чине робу, са њеном употребном и прометном вредношћу. Средства НВО имају следеће карактеристике:

- средство или систем НВО чини *сложен производ* високо оспособљене индустрије;

- *вредност* средстава или система НВО не зависи само од квалитета него и од осмишљености за примену;

- *продаја* производа не следи законе који важе за остале производе на тржишту (с обзиром на то да се средства НВО могу употребити на штетан, опасан, и злочиначки и, уопште, аморалан начин, њихов се промет – размена, регулише посебним законом у свим цивилизованим земљама);

- *цена* НВО ретко одговара вредности, већ зависи од околности, коњуктуре и потреба, па може бити мања или већа од вредности;

- производ НВО, због наведених разлога, није могуће третирати као *робу* у значењу тог појма за остале производе у условима тржишног привређивања.

Доминантни облик тржишта средстава НВО јесте билатерални монопол, који се јавља када се на тржишту међусобно супротставе један

монопол и један монопсон, односно кад се и са стране понуде и са стране потражње јави по један продавац или купац. 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 монополимa. 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 дата величина, већ произилази из уговора купца и продавца. У тој области нема конкуренције, па закон понуде и тражње не може да обезбеди три незаобилазне функције: селекцију производа, алокацију ресурса и дистрибуцију створене вредности. Све те функције обавља неко изван тржишта.

За услове војне индустрије треба разрадити концепцију 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 теоријске концепције слободне конкуренције између предузећа, која није довољно адекватна и реална. Цене средстава НВО имају четири основне функције:

1) функцију еквивалентне размене (тржишна цена се поклапа с тржишном вредношћу);

2) функцију прерасподеле националног дохотка (мерење доприноса самосталних привредних субјеката друштвеном производу и мерење дела друштвеног производа који треба да припадне произвођачу НВО по критеријуму тржишне вредности или са њеном оперативном формом која се зове тржишна цена);

3) функцију стимулисања производње;

4) функцију усклађивања односа понуде и тражње (довођење до оптималног односа издвајања за производњу средстава НВО с економском снагом земље).

Основе за формирање цена средстава наоружања и војне опреме

С обзиром на тржишни карактер нашег система привређивања и карактер тржишта средстава НВО (билатерални монопол), три основна рационална елемента чине квалитативну садржину цена, а тиме и критеријуме система цена НВО: деловање механизма тржишта, просечна продуктивност рада у одговарајућим гранама и областима производње, и свесно друштвено усмеравање развоја, које се испољава кроз утврђену политику развоја и мере за њено остварење. Основно опредељење у систему формирања цена средстава НВО јесте да се цене образују на основу уважавања тржишних услова и тржишних елемената, уз изналагање критеријума који ће одговарати систему тржишног образовања цена. Да би цене у војној индустрији биле на нивоу друштвено-економског оптимума, треба да буду испуњени следећи принципи:

– да цена покрива објективно условљене трошкове предмета рада, средстава за рад и трошкове радне снаге;

– да цена буде усклађена са принципом максимализације добити. Стопа акумулативности не може да буде израз волунтаристичког договора индивидуалних произвођача са купцем, већ *параметар целине система* војне индустрије;

– да цена доприноси побољшању укупне структуре капацитета војне индустрије у правцу остваривања њихових оптимума Та цена је резултат: а) оптималног коришћења расположивог капацитета, б) оптималног задовољавања потреба за средствима НВО у оквиру расположивог буџета за опремање ОС, и с) усклађености величине капацитета за производњу НВО и потреба за средствима НВО изражених кроз висину буџета за опремање оружаних снага.

Равнотежна количина и равнотежна цена постиже се у тачки у којој се крива понуде и крива тражње секу, односно кад коефицијенти еластичности достигну ниво савршене нееластичности, тј. када је $E_t = 0$ и $E_p = 0$;

– да цена буде индикатор реткости инпута.

Пошто су наоружање и војна опрема специфичан вид производње на светском тржишту, па и на нашем, и пошто постоји природан и трајан монопол у тражењу теоретске основе за објективно образовање цена средстава НВО, концепција тзв. објективизираних цена средстава НВО најадекватнији је израз вредности у војној индустрији. Математички облик те нормалне цене средстава НВО јесте:

$$P_s = T_{pr} + T_{sr} + Tr (T_{sr} + Tr) \left(\frac{D}{TSR + TR} \right),$$

где је:

P_s – објективизирана цена средстава НВО,

T_{pr} – трошкови предмета рада,

T_{sr} – трошкови средстава за рад,

Tr – трошкови рада,

D – укупна друштвена добит,

TR – укупни трошкови рада,

TSR – укупни трошкови средстава за рад.

Тим обликом „нормалне цене“ обезбеђују се:

- потпуна прецизност облика уложених елемената у репродукцију;
- изједначавање трошкова рада према месту и значају са трошковима средстава за производњу;
- структура цена која поред вредносних елемената, који одражавају трошење, садржи и нето резултат ангажовања тих чинилаца;
- расподела према раду, односно присвајање пропорционално раду;
- извесно „прејудицирање“ расподеле добити, што је економска законитост;

– јасна подела трошкова на варијабилне, тј. трошкове предмета рада, и фиксне, тј. трошкове техничког и радног капацитета.

Математички облик „нормалне цене“ средстава НВО чини само теоретску основу за формирање цена тих средстава. Међутим, за конкретно формирање цена средстава НВО неопходна је разрада израза с аспекта: а) критеријума којима се недвосмислено јасно одређује квантитативни оквир друштвено-потребних износа сваког појединачног инпута репродукције, и б) структуре елемената нормалне цене средстава НВО с елементима чија кретања прати званична статистика земље.

Заједнички елементи у моделу за формирање цена средстава НВО јесу:

- уравнотежена бруто зарада;
- уравнотежена добит;
- објективно условљени трошкови везани за средства за рад (условљени захтеваним техничко-технолошким нивоом);
- стандард осталих материјалних трошкова (у одговарајућој грани индустрије СР Југославије);
- пропорционални материјални трошкови засновани на техничким параметрима.

Отуда односи понуде и тражње код инпута репродукције (материјални, радни и финансијски), просечна продуктивност рада у гранама и областима производње и развојна политика *чине три основе* заједничких елемената цене у војној индустрији.

Трошковни принцип (трошкови индивидуалних привредних субјекта) приликом формирања цена средстава НВО, као и одређивање цена средстава НВО зависно од економског положаја привредног субјекта, принципи су неспојиви са логиком тржишног начина привређивања, без обзира на специфичности тог сегмента друштвене репродукције. Индивидуални трошкови утичу, али не дефинишу цену средстава наоружања и војне опреме. Наиме, ако произвођач не може да наметне купцу своје индивидуалне услове понуде (трошкове и жељену добит), онда му преостаје да процес структурирања трошкова обави на основу нормалне тржишне цене, да тако комбинује чиниоце производње да може обезбедити да одређеним нивоом цена покрије трошкове и оствари жељену добит. Дакле, цена средстава НВО треба да буде таква да наведе произвођача НВО на то да: лимитира потрошњу сваког чиниоца производње и да за дату комбинацију производних чинилаца изабере технологију која обезбеђује максималну производњу.

Цена средстава НВО, по правилу, не може се везивати за пословни резултат привредног субјекта. Ако је пословни резултат одраз односа предузећа према средствима, онда он у целини припада предузећу и ако је позитиван, и ако је негативан. До сада се тај основ није уважавао приликом формирања цена средстава НВО, што је имало одређених негативних последица.

Нижа цена средстава НВО стране производње, по правилу, не може имати за последицу одустајање од производње тих средстава у земљи и од набавке НВО из домаће производње. За то постоје политички и одбрамбени разлози, јер би другачија пракса, у крајњем, довела до зависности наших одбрамбених припрема и снага од утицаја спољних чинилаца. Утицај кретања цена НВО на светском тржишту на цене НВО значајан је са становишта сагледавања страних позитивних искустава и праксе, и ради подстицања пораста продуктивности рада, рационалности коришћења средстава и јачања осталих чинилаца привређивања у домаћој производњи наоружања и војне опреме. Цене средстава НВО на светском тржишту нису најчешће условљене чисто економским чиниоцима. Ту чињеницу би требало узимати у обзир јер, из наведеног разлога, упоређивање стране цене НВО са домаћом ценом није увек поуздано мерило. Резултат примене тих елемената је нормална цена, која може да:

- обезбеди бруто зараде по приближно истим мерилима која се остварују у одговарајућим привредним системима према квалитету и квантитету рада;

- покрије друштвено потребне трошкове у раду привредног субјекта, а не индивидуалне трошкове;

- обезбеди стопу добити – акумулације, која ће омогућити нормалан развој, при чему се под нормалним развојем подразумева развој који би био око стопе раста привредног развоја.

*
* *

Формирање цена средстава НВО чија је основа концепција тзв. објективизирана цена средстава НВО требало би да обезбеди да: цена НВО буде резултанта објективних услова репродукције, а не резултат преговарачких способности странака; потпуно и консеквентно спровођење принципа расподеле према раду; заинтересованост привредних субјеката за подједнако брижљив став према свим облицима улагања; стопу акумулације – добити, која ће омогућити перспективан развој; повратне информације, које би биле неизоставни елемент у управљању тим сегментом друштвене репродукције, и да се трошкови утврђивања и уговарања цена НВО, и код купца и код продавца доведу на објективно условљени ниво.

Суштина наведеног модела је враћање функције економске принуде цени средстава наоружања и војне опреме. Преко ње се успоставља веза између рационалне употребе и економске мотивације предузећа произвођача средстава НВО за максимирање пословних резултата према објективним критеријумима валоризације. Дакле, предузеће има све јасне и прецизно утврђене параметре економског понашања, стварају се услови да свако предузеће схвати да не може трајно да решава проблеме пословања и свог развоја подизањем цена, а ни тражењем повластица или погодних услова у привредном систему или државним субвенцијама.

Литература:

1. Смиљан Јурин, *Теорија тржишта и цена*, „Научна књига“, Београд, 1986.
2. Стеван Куколећа, *Економика предузећа*, књига 1, свеска 1 и 2, „Савремена администрација“, Београд, 1974.
3. Зоран Пјанић, *Теорија цена*, „Савремена администрација“, Београд, 1981.
4. Васјотович В. П.; *Ценообразование в военном производстве США*, 1980, „Мысль“, Москва.
5. Драгомир Ђорђевић, *Теорија и пракса формирања цена у војноиндустријском комплексу*, „Економика“, Београд, 1993.