



Војна индустрија у условима транзиције економског система земље

УДК: 623.483 : 338.2

Проф. др Драгомир Ђорђевић, пуковник*

Војна индустрија, као интегрални део привреде, има карактеристике које је чине специфичном производном делатношћу. 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 ц) располагању специфичним капацитетима. Будући да 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 произвођаче у условима робне производње. Такође, због природе и карактера војне индустрије који је сличан карактеру државе као институције, у свету постоји пракса државног утицаја на основне услове њеног привређивања.

Кључне речи: транзиција, војна индустрија, средства наоружања и војне опреме, тржишне трансакције, транснационалне корпорације, капацитети војне индустрије.

Увод

Војна индустрија, као интегрални део привреде, има карактеристике које је чине специфичном производном делатношћу. То су, пре свега, специфичности њених производа. Наиме, производи војне индустрије су различите врсте система наоружања и војне опреме који

* Аутор је запослен у Министарству одбране Србије и Црне Горе.

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 са осталим привредним делатностима, и то почев од снабдевања сировинама и репроматеријалима, преко разноврсних кооперантских односа, до добијања финалног производа. Из посебности намена производа војне индустрије произилази посебан третман њене производње, јер за производњу наоружања и војне опреме постоји посебан друштвени интерес и она има приоритет у укупној одбрамбеној политици земље. Војна индустрија је, дакле, интегрални део привреде, с једне стране, а са друге стране, то је важан елеменат система одбране земље. Та двострука улога војне индустрије опредељује њено место и значај у структури друштвено-економског система земље.

Пошто су предузећа војне индустрије робни прозвођачи, логично је да су и неодвојиви делови и чиниоци система друштвене репродукције робне производње. То намеће обавезу да се у њиховом функционисању и економици доследно следе начела која важе за све друге робне прозвођаче у условима робне производње. Истовремено, с обзиром на 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 и функционисањем војне индустрије, као и вредновањем њених производа, управља у складу са објективним деловањем економских законитости робне производње и да се, при томе, уважавају специфичности њених производа.

Употребна вредност производа војне индустрије

У мноштву 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.

Производња наоружања и војне опреме, без обзира на намену, у капитализму се сматра робном производњом која раднику доноси доходак, а власнику средстава за производњу вишак производа (профит) неопходан за умножавање капитала. Капиталисту прозвођача наоружања не интересује његова употребна, већ само прометна вредност, која се одређује према степену тражње на унутрашњем и међу-

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

народном тржишту. На основу тога, може се прихватити да су средства НВО роба, производ људског рада који има употребну вредност за друге и који је произведен да буде размењен, тј. произведен је с намером да се за њега добије одговарајућа противвредност. Будући да се средства НВО могу употребити на штетан, опасан, злочиначки и, уопште, аморалан начин, њихов се промет, односно размена, регулише посебним законом у свим цивилизованим земљама.

Привредни субјекат у условима робне производње средства НВО не производи за себе, већ за друге – за војску своје или неке друге земље, на које 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 НВО непосредно учествује у стварању друштвеног производа и националног дохотка.

Значајна карактеристика средстава НВО – специфична квалитативна опредељеност (поузданост, прецизност), чини их робом другачијом од роба за цивилне потребе, што је везано за посебно наменско опредељење војне производње. Њен натурално-материјални облик чини концентрација рушилачких особина. Како је употребна вредност средства НВО, директно или посредно, срачуната на уништење људи и разарање резултата њиховог рада, а не на задовољење (у својству средстава за производњу или средстава за потрошњу) обичних човекових потреба и увећање друштвеног богатства, што више средстава 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.

До недавно се употребна вредност средстава НВО, више него икада раније, реализовала 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 с мора премостити ако совјетско друштво, онакво какво је, треба да опстане“². 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, у одређеној мери, формирају потребу. У садашње време основни елементи војне моћи јесу сложени системи оружја, који се састоје од убојних средстава (бомбардер или ракета), средства за обезбеђење и помоћних средстава (стационарна опрема,

² С. Н. Donnelly, *Будућа совјетска војна политика*, део I, Доктрина и привреда, ЦВНДИ, Београд, 1989, стр. 9.

уређаји за навигацију, навођење, везу, скупљање и обраду информација), средстава управљања и материјално-техничког обезбеђења. Осим тога, компоненту система оружја чине и знање, техничка документација и, често, специјално оспособљени персонал.

Морфологија тржишта производа војне индустрије

Робна производња и тржиште су нужност и 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. Резултат југословенског експеримента из седамдесетих година са неробним привредним системом била је тешка криза. Под робном производњом се подразумева, између осталог, слободно повезивање људи, објективно вредновање њихових роба и аутономија радног колектива. Тржиште је дериват робне привреде, начин њеног испољавања.

Производња средстава НВО ограничена је количински и технолошки. Промет и продаја изван ОС ограничени су и контролише их друштво. Бројним законским прописима обезбеђени су произвођачима НВО посебан статус и права, али су на специфичан начин регулисана и одређена питања, као: финансирање инвестиција и развоја, обезбеђење девизних средстава, ослобађање од плаћања царине, снабдевање репроматеријалом, услови кредитирања итд.

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 морфологије тржишта (како се у економској литератури често наводи). Структуре тржишта битно утичу на услове размене, формирање цена и понашање привредних субјеката, првенствено произвођача и продаваца, 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 пре уколико те структуре имају израженије карактеристике монопола и олигопола, као индустрија наоружања и војне опреме.

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

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

Број продаваца и купаца који обављају тржишне 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.

Доминанти облик тржишта средстава НВО јесте билатерални монопол, 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 се ређе јавља, јесте квазимонопсон, а изузетно се јавља и монопсон. Ако постоји само један купац производа на тржишту и мало произвођача реч је о квазимонопсону, а у ситуацији када има много произвођача – о монопсону.

Све тржишне структуре, осим потпуне конкуренције, спадају у имперфектне структуре. Основне карактеристике имперфектних тржишних структура јесу: 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 израз је захтева савременог техничког и технолошког развоја. С аспекта размене, првенствено се морају узимати у обзир негативне последице постојања монопола, а с аспекта производње – преимућства крупне производње и великих економских и технолошких целина која су неопходан услов техничког прогреса.³

Политика цена коју воде монополи лимитирана је узајамном зависношћу обима и трошкова производње, с једне стране, и цене обима производње, с друге стране. З. Пјанић указује на објективне границе приликом одређивања монополских цена: „Монополист води наредо 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“.⁴

³ Ј. К. Галбрајт 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 призвук опакости, као реч монополизам. То су речи: превара, проневера, субверзија и содомија“ (према: И. Стојановић, *Социјализам и тржиште*, „Економика“, Београд, 1988. стр. 262).

⁴ З. Пјанић, *Теорија цена*, „Савремена администрација“, Београд, 1979. стр. 288.

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. Поред наведеног објашњења високе концентрације понуде и тражње, развојем производних снага у многим малим земљама та је концентрација просто изнуђена малим домаћим тржиштем, те на њему, једноставно, нема места за већи број произвођача истог производа. Домаће тржиште за већину производа, а посебно средстава НВО с високом концентрацијом понуде, мало је за оптималне серије чак и за само једног произвођача. Оно је, тим пре, недовољно за деконцентрисану понуду више произвођача, што намеће потребу да се домаћа производња средстава НВО у што већој мери јавља као понуда и на тржиштима других земаља.

Садашње светске, а и наше, производе индустрије НВО карактерише следеће:

1) Реч је (најчешће) о сложеним техничким системима НВО који се, по правилу, производе у великим серијама, из чега произилазе:

- високи фиксни трошкови по јединици производа;
- високо учешће трошкова развоја и освајања (годишња издвајања за ту намену код нас износе, у просеку, од два до три одсто годишње од средстава намењених за набавку НВО, док је у свету тај проценат знатно већи);

- дуг циклус репродукције и убрзано финансирање – „фазна плата“, с циклусом репродукције дужим од три месеца.

2) Пројекте раде јаке корпорације – јаки производно-технички системи.

3) Трошкови садашње генерације оружја већи су него за претходну генерацију од три до пет пута јер електроника преузима доминантно место, посебно у сложеним техничким средствима, са учешћем и већим од 50 одсто у јединичној цени средстава.

4) Са развојем војних пројеката нема неизвесности – сви су трошкови покривени. Дакле, војни програми су интересантни привредним субјектима и због тога што са њима нема ризика.

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

6) Основни ценовни однос је: трошкови плус профит. Просечна профитна стопа на војним програмима на домаћем тржишту и у земљама тржишне привреде тежи просечној профитној стопи одговарајуће гране.

7) У пракси, економски критеријуми производње средстава НВО често престају да буду примарни – замењују се политичким критеријумима.

Наведене карактеристике производа индустрије НВО не обезбеђују уређено тржиште оружја. Наиме, у тој области нема праве конкуренције, па ни закон понуде и тражње не може да има праву селективну, алокативну и дистрибутивну функцију. У случају административног ограничавања монополских цена потребна је изузетна инофрмисаност, стручност, па и далековидост. У супротном, та ограничења могу друштву и привреди да нанесу више штете него користи. Административно државно регулисање цена има много противника, нарочито у земљама са развијеном тржишном привредом. Најмање је таквих противника када је реч о онемогућавању монополистичког формирања цена.

Еластичност тражње средстава

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 производа (ту су још куповна снага, број купаца итд.). У условима постојања 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.

Када је реч о ценама 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 потпуне незапослености. Насупрот томе, у условима постојања конкуренције (два или више произвођача) предузеће је присиљено да преагује на промене цена конкурената него на промене у тражњи и трошковима.

У случају монопола тржиште је мање-више аутономно: предузеће може да води активну политику цена свог производа. При томе је монополист ипак суочен са извесном могућношћу супституције, јер на промене цена његовог производа купци 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 за сваки обим већи 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. Другим речима, унакрсна еластичност тражње показатељ је утицаја политике цене 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 ограниченим домаћим тржиштем за средства НВО упућују на закључак да је реч о „билатералном монополу“ као доминантном облику тржишта средстава наоружања и војне опреме. Постојање таквог облика тржишта један је од значајних аргумената за став да тржиште не може да буде једини регулатор привредних процеса у индустрији НВО и, посебно, за став да је у области тржишта и цена непходан одређени друштвени утицај.

Карактеристике и механизми функционисања војнопривредних комплекса

Даниел 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:⁵

ОДБРАНА	ТРЖИШНА ТЕОРИЈА (ЦИВИЛНА)
Тржишне карактеристике	
<i>Структура:</i>	
– монополистичка (зависност од одбрамбеног снабдевања);	– Конкурентско: секторско/индустријска специфичност;
– институционализована међузависност између произвођача и потрошача;	– искљученост државе из производње;
– монополска/олигополска за извесне производе;	– конкуренција за делове тржишта, важност рекламе.
– нагомилавање одбране;	
– конкуренција за цело тржиште, минимална реклама.	

⁵ Daniel Todd, *Defence Industries a Global Perspective*, Routledge, London and New York, 1988, pp. 70–71.

ОДБРАНА	ТРЖИШНА ТЕОРИЈА (ЦИВИЛНА)
– <i>Стабилност:</i>	
– контингент (на државном сагледавању међународних односа и политичким разлозима и државној политици);	– Подређена краткорочним, средњорочним и дугорочним пословним циклусима, тржишни услови;
– одражавање истраживачко-развојног и производног капацитета за стратешке циљеве кроз систем следовања, систем дела, систем доделе;	– силе равнотеже.
– социјализација ризика.	
<i>Административни трошкови:</i>	
– чврсто утврђени горњи трошкови РАЦИО: режијски запослених – 100, производно запослених – 69, 7 у одбрани;	– У цивили – 36.
– од највеће важности су односи са владом (информације и утицај).	
<i>Искоришћеност капацитета:</i>	
– Ниска, повећани капацитети за мобилизацију;	– Висока стопа искоришћености 85–95 одсто;
– удео државног власништва над фабрикама и опремом у сирези с приватним олакшицама.	– приватно власништво над фабрикама и опремом.
<i>Локацијска ограничења:</i>	
– политички и стратешки разлози;	– Тржишни и трошкови разлози (маргинална теорија локације);
– трошкови/унапређења по инерцији.	– владин утицај.
– Интерне карактеристике	
<i>Одлучивање:</i>	
– Значајна владина (купац) иницијатива у процесу доношења одлука, као: 1) спецификација производа и стандарда, 2) производни процес;	– Руковођење има аутономију над производним и маркетиншким одлукама; – производња за инвентар.
– бирократски, организациони и политички притисци;	
– производња након продаје.	
<i>Цене:</i>	
– Пропорционалне укупним трошковима (уговорни трошкови плус клизне клаузуле);	– Чиниоци понуде и тражње (тржиште).
– ценовни чиниоци подређени технолошким чиниоцима;	
– уговорене између купца и продавца;	
– трошкова и субвенцијска максимизација;	
– значај надлежности и одговорности.	

ОДБРАНА	ТРЖИШНА ТЕОРИЈА (ЦИВИЛНА)
<i>Век трајања производа/истраживање и развој:</i>	
– Технолошки критеријум доминантног развојем производа;	– Укључује економске и техничке критеријуме;
– технолошки динамизам;	– производна диференцијација.
– значајно директно државно јемство за истраживачко-развојне трошкове;	
– јединствени производи, посебно на основу технолошких критеријума.	

Закономерности развоја војне индустрије у највећој мери опредељују механизме њеног функционисања. Дубоки траг на њене особености остављају „државне наруџбе“ и карактер и специфичности производа војне производње. Значајно је да размере делатности војне индустрије умногоме 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 целокупан механизам функционисања војне економике и 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 не може да се оствари док се за то не доделе средства, па је решење многих проблема војне производње везано, пре свега, за војни буџет.

Због сложености и све веће вредности савременог наоружања и војне технике, као и повећаних војних припрема, без активне помоћи државе многе војне програме не могу да остваре ни поједине, ни обједињене корпорације. Велики системи оружја, атомске подморнице, авионосачи, ракетни и навигациони системи итд. могу да се остваре само уз помоћ државе, која се ослања на научни и производни потенцијал читаве земље и користи моћни механизам државног финансирања.

С повећањем сложености наоружања и војне технике повећава се и њихова вредност. Објективни процеси производње све сложенијег наоружања и војне технике и поскупљења – раст капиталних (фиксних) трошкова по јединици произведене продукције – условљавају 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 значајне уговоре с државно-војним органима. Постојање тог „прага“ условљава да се већина најинтересантнијих уговора за велике системе 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 ширења и стимулисања војне производње, успостављању, у случају потребе, приоритета „у војним набавкама“, „акумулацији“ залиха и контроли расподеле дефицитарних сировина и материјала, регулисању цена итд.

У земљама развијеног капитализма веома је распрострањена пракса да држава учествује у формирању, ширењу и модернизацији основних производних фондова добављача наоружања и војне технике путем отписа свих (или већег дела) одговарајућих расхода војноиндустријских корпорација. Као важна форма учешћа државе у решавању проблема формирања обртног капитала војних добављача јављају се 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.⁶ У САД око половина основног и до 90 одсто обртног капитала војних добављача формира се на рачун државног буџета.⁷ Према предрачунима америчког специјалисте у области војне економике Д. Генслера, велики 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 војноиндустријских корпорација за сопственим капиталом, чиме се обезбеђује функционисање инвестиционог процеса читаве производње на високом степену.⁸

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 се развој војне производње. Велики војни пројекти обезбеђују запосленост војноиндустријским корпорацијама у области научноистраживачког рада у периоду од пет до 10 година, а у области само производног процеса од 15 до 25 година, укључујући експлоатацију, ремонт и модернизацију одговарајућих система оружја.

⁶ *Военное производство в экономике империализма*. „Политиздат“. Москва, 1988, с. 52.

⁷ *Алијанс меча и бизнеса*. „Мысль“. Москва, 1988, с. 32.

⁸ *Военное производство в экономике империализма*, исто, стр. 46 и 47.

Категорија укупних фиксних трошкова у укупним трошковима пословања, која је изузетно важна за војну индустрију, произилази из:

– промена у структури трошкова, и то тако што се смањују варијабилни, а повећавају фиксни трошкови. То је карактеристика модерне производње уопште, посебно у војној индустрији. Таква промена у структури трошкова знатно утиче не само на пословање предузећа него и на његову политику цена. Просечни фиксни трошкови најнижи су при максималном степену запослености капацитета. Ако се капацитет не користи максимално (што је честа карактеристика индустрије НВО), цена постојеће производње релативно је више оптерећена фиксним трошковима. Део фиксних трошкова који цену производње више терети због недовољног степена коришћења капацитета назива се јаловом фиксним трошковима. Када се капацитет максимално користи, јалови фиксни трошак једнак је нули, и обрнуто, када се капацитет недовољно користи, повећавају се и јалови фиксни трошкови;

– специфичности капацитета за производњу средстава НВО и њиховог законског поимања.⁹

Специфичност капацитета војне индустрије огледа се и у високом степену нефлексибилности средстава за рад. Наиме, 39 одсто средстава за рад у војној индустрији (вредносно гледано) не може да се користи за производњу роба опште намене. Осим тога, висок је удео фиксне компоненте трошкова у цени коштања просечног производа НВО – 48 одсто. Такође, у време негативних коњуиктурних промена на тржишту – кад потражња за оружјем и уопште робом опада, предузећа су упућена на компензацију за неискоришћене капацитете, што им је и законом обезбеђено. Из тога произилази да би свака неусклађеност између фиксних трошкова (трошкова капацитета индустрије НВО) и степена искоришћености капацитета индустрије НВО изазивала негативне последице како по економски положај произвођача НВО, тако и по борбену готовост ОС земље. Због наведеног, а и због привредне реформе засноване на тржишној логици, неопходно је другачије поимање (третман) досадашњих наменских капацитета.

Са аспекта самосталности привредних субјеката, као економско-правне индивидуе у тржишним условима пословања, сви наменски

⁹ Наменски капацитети су капацитети које Савезна влада дефинише према посебном списку, без обзира на то да ли се експлоатишу или не, и да ли се користе за производњу за потребе ВЈ или за извоз, односно за цивилно тржиште. Наменски капацитети обухватају: грађевинске и остале објекте, опрему (производна опрема, инсталације, алати) и радну снагу по систематизацији радних места.

капацитети који раде на производњи средстава НВО могу да се класификују у три категорије:

а) капацитети који не могу да се користе за друге производне програме, осим за средства НВО, иза којих треба да стоји држава без обзира на економску снагу (произвођачи барута, муниције);

б) део капацитета (закуп капацитета) за који треба да се гарантује привредним субјектима да ће бити ангажован (запослен) у одређеном временском периоду, тако да могу, на основу преосталог дела капацитета, да одлучују о програму, организацији и оријентацији (шта, коме и како), и да за све своје одлуке носе позитивне и негативне последице. Гарантовани капацитет (закупљени капацитет) мора да буде усклађен с економском снагом земље, као и с потребама за опремањем у квантитативном и квалитативном погледу. Сада би та разлика између расположивог и гарантованог капацитета била велика, што значи да би требало извршити конверзију¹⁰ већег процента капацитета војне индустрије.

Прелазак војне индустрије на нове програме и асортимане „цивилног“ карактера подразумева додатна улагања и трошкове. Треба набавити нову опрему, формулисати нове производне планове и оперативно разрадити програме који из њих произилазе и освојити нова тржишта. Поред тога, у периоду уходавања производње мора се рачунати на мањи учинак, већи ризик и улагање којим се неће обезбедити очекивани ефекат. Структурно прилагођавање има, дакле, своју цену, и обично траје од две до пет година, зависно од специфичности и сложености капацитета и производног програма. Неповољна околност је и то што је индустрија НВО само делимично оспособљена за класичну робну производњу. С обзиром на њен садашњи економски положај, тешко је претпоставити да би се искључиво с ослоном на сопствену акумулацију могла извести њена програмска преоријентација;

ц) у трећу групу спадају сви други капацитети, којих у земљи има више (паралелно) и немају „наменски“ карактер.

Закључна разматрања

Од настанка класног друштва војска и оружје су његов неодојиви 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 основна потреба свих грађана земље, па је нормално да се средства НВО, којима се

¹⁰ Конверзијом се у светској пракси обично назива ликвидација чисто војне производње и организовање, уместо ње, производње цивилне намене. Процес коришћења војних технологија у свету се назива „спин оф“, што се може превести као „распрострањавање“. Тај процес се интензивно одвија захваљујући тржишном механизму и конкуренцији (код нас за сада тога нема).

стечена слобода и независност могу бранити, сматрају средствима којима се задовољава једна од њихових основних животних потреба. Та средства, дакле, имају употребну вредност јер омогућавају задовољење одређене људске потребе – заштиту сопствене слободе и независности. Без остварења те човекове потребе нема задовољавања ни осталих потреба.

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–купац, дакле, није у стању да бира повољнијег индивидуалног произвођача. Тиме се произвођачи средстава НВО објективно налазе у монополској тржишној позицији.

Монополски 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 основу друштвеног програмирања и усмеравања.

Према економским критеријумима, карактер војне индустрије огледа се, између осталог, и у следећем:

- а) пословању према строго утврђеном реду;
- б) сталном и обавезном задовољењу одређених специфичних потреба друштва као целине;
- ц) располагању значајним капацитетима с високим процентом специфичности.

Природа и карактер те индустрије, према светским искуствима, уз сличност карактера државе као институције, условљавају праксу државног утицаја на основне услове привређивања. Наиме, регулишу се: начин утврђивања циљева развоја, организовања индустрије и остварења тих циљева; услови и начин финансирања, и општи услови одговорности свих учесника у војној индустрији.