

Методолошки аспект формирања цена средстава наоружања и војне опреме у систему одбране

УДК: 623.41.9 :
338.516.22.001.8

Мр *Предраг Јовићевић*, потпуковник*
Мр *Иван Милојевић*, потпоручник**

Тржиште је подручје на којем се, под утицајем понуде и тражње, размењују добра (набавка, продаја) по цени која има тенденцију да се обликује као јединствена. На размену добара утичу бројни чиниоци (природни, привредни, друштвени), елементи тржишта (понуда, тражња, цена, потрошња) и његове опште, посебне и појединачне карактеристике.

У оквиру тако посматраног тржишта средства наоружања и војне опреме узимају специфично место, како у економско-техничком, тако и у функционално-развојном значењу.

Да би се сагледала функција управљања средствима наоружања и војне опреме и у погледу набавки и у погледу продаје неопходно је познавање законитости понуде и тражње, утицаја тржишних чинилаца, структуре тржишних елемената и карактера општег и посебних тржишта.

У том контексту цене имају највећи значај и методолошки и суштински.

Кључне речи: цене, наоружање и војна опрема, тржиште, систем одбране.

Увод

Тржиште је један од основних појмова савремене теоријске економије. Према најопштијој одредници, оно је облик размене производа и услуга посредством новца, редован однос између понуде и тражње, или место на којем се образују цене. На страни понуде јављају се продавци, који производњом или неком другом делатношћу обезбеђују задовољење општих или појединачних потреба људи, а на страни тражње – купци, који будући да имају новац, траже да те своје потребе обезбеде на начин и под условима који њима најбоље одговарају. Као феномен и економска категорија, је веома сложено и на њему се обавља размена између економских субјеката у сваком друштву у којем постоји подела рада.

У оквиру робне производње једне националне привреде, тржиште је и регулатор између производње материјалних добара и потражње тих добара. У вези с тим, посебно је значајно неколико регулационих токо-

* Аутор је запослен у Министарству одбране.

** Аутор је запослен у Министарству одбране.

ва: прво, економска селекција потребних производа које ће произвођачи и прометни субјекти изнети на тржиште; друго, економско-техничка алокација производње материјалних добара и најбољи избор производних поступака да би се могло задовољити тржиште, односно сви захтеви купаца, или потрошача (у противном, та производња неће имати економског смисла и мораће да пропадне), и треће, укупна расподела створених вредности и профита остварених током активности између учесника у производњи, промету у друштвеној надградњи, може се помоћу тржишних механизма најправедније расподелити и усмерити за даљу друштвену репродукцију.

Према просторним релацијама, тржиште може да буде локално, регионално и светско тржиште, а према врсти робе: робно тржиште, тржиште капитала, новчано тржиште и девизно тржиште. Тржиште оружја је и раније било познато, али је сматрано искључиво војном делатношћу и њиме су се бавили војни органи, у оквиру својих канала, у затвореним војним круговима. Због тога то тржиште није шире разматрано у економској теорији. Истраживањем и класификацијом тржишних стања бавили су се бројни економисти, али се у многим изворима наводи Стацкелбергова класификација, не само као успешна већ и као једноставна и разумљива. Према тој класификацији, на тржишту се на страни тражње може појавити много купаца, мало купаца и један купац, а на страни понуде – много или мало продаваца и један продавац. Према броју субјеката на страни понуде и тражње, тржиште може да буде: монополско, моносонско, тржиште са потпуном конкуренцијом, тржиште билатералног монопола итд.

Када је реч о војном тржишту, на националном тржишту (у малим земљама) могу да се појаве један купац (држава) и један продавац (фирма), и такво тржиште је билатерално монополистичко. Ако је земља већа, па има више произвођача оружја или увозника и произвођача, на страни купца се јавља држава, а на супротној страни – више произвођача, па је реч о моносонском тржишту. У промету оружја најчешће се појављују један купац и један продавац, и такво тржиште оружја назива се тржиште билатералног монопола.

Цена је синтетички елемент тржишта чијом је анализом и истраживањем заокупљен велики број економиста и теоретичара, као и сви учесници у тржишном привређивању. Према општеприхваћеној дефиницији, цена је новчани израз тржишне вредности робе, под условом да се обликује слободно у односима понуде и тражње и дејства закона тржишта. Из тако дефинисаног појма цене произилази закључак да свако ограничавање или усмеравање дејства закона тржишта доводи до обликовања посебних категорија цена и да чини неопходним одговарајуће интервенције на тржишту.

Пошто се обликује у сталним и променљивим односима понуде и тражње, тржишна цена је једна од најсложених привредних категорија из више разлога: за тржишну цену су заинтересовани сви учесници у привређивању, од произвођача и прерађивача до посредника и потрошача. У обликовање тржишне цене укључени су укупни робни и куповни фондови, што чини веома сложеним целокупни механизам цена и њихових односа, а на обликовање цена утичу разни привредни и непривредни унутрашњи и спољни чиниоци који делују као мере и инструменти политике цена и економске политике.

У тржишним условима веома су покретљиве и динамичне све цене које се слободно обликују. Кретања цена разврставају се на временска и просторна. Под временским кретањем цена (варијације, динамика, диспаритети) подразумевају се промене цена истог производа у одређеном временском раздобљу. Временски диспаритет цена, у зависности од дужине времена у којем се дешава, има пет различитих облика: дневно, краткорочно, сезонско, годишње и дугорочно кретање. Просторно кретање цена (варијације, динамика, диспаритети) показује висину тржишне цене једног производа, у исто време, на различитим тржишним тачкама или просторима и показатељ је распоређености понуде и тражње и праваца промета робних фондова. Добро опремљеним, организованим и повезаним произвођачким, прерађивачким и трговачким организацијама могу да се смање трошкови манипулације, превоза и чувања производа, што има за последицу уједначавање просторног варирања цена.

Посебан вид кретања цена чине промене у односима између разних врста цена. То су паритети – када је однос складан, и диспаритети – када не постоји склад између датих ценовних величина. Диспаритет цена, који је чест у пракси, настаје као последица дејства мера економске политике, а не као резултат разлика у стварним трошковима репродукције производа. Најчешће се разматрају диспаритети цена пољопривредних и индустријских производа, сировина и готових производа, увозних и извозних производа итд., па је цена неког производа релативна величина када се упоређује са ценом неког другог производа. Она може номинално да буде висока, али стварна, тј. у односу на трошкове производње или у односу на неки други производ, може да буде недовољна. Тржиште има особину да путем понуде и тражње не само одређује ниво цене једног производа него и да успоставља равнотежу између разних производа давањем јачег импулса производњи час једног, час другог производа.

Тржишна цена, поред осталих чинилаца, чини ефикасним тржишни механизам. Она се формира на тржишту као резултат понуде и тражње, и мера је према којој се нека роба продаје или купује. Произвођач робе чија је индивидуална цена већа од цене коју прихвата тржиште – губи, а произвођач чија је индивидуална цена нижа од тржишне вредности може да остварује и екстрапрофит. Зависно од промена понуде и тражње, на тржи-

шту промена цена осцилује око своје релативне тачке вредности или вредности производње добра која се износе на тржиште.

Као што је специфично тржиште оружја, тако и цене оружја имају специфичности у односу на цене роба и услуга на тржишту. Цена оружја се не формира у потпуном сучељавању понуде и тражње, већ у билатералним односима између купца и продавца оружја, при чему се најчешће појављују државне организације које нуде или купују оружје. Цене у таквим условима често нису, регулатор купопродајних односа, поготову ако је реч о монопсонском тржишту.

Теоријско–методолошки аспект формирања цена у производњи и набавци наоружања и војне опреме

Приликом уговарања и реализације набавке и продаје средстава морају се поштовати одређене норме понашања да би се устаљени поступак прибављања средстава наоружања и војне опреме перманентно инплементирао и у економско-привредни сегмент у оквиру система одбране. Такође, постоје одређена ограничења која карактеришу ту област. То су, пре свега: прописи којима се регулише област послова набавке и продаје за потребе МО и ВС, буџетска ограничења и финансијска дисциплина у трошењу планских средстава одбране (потребно је да се планиране набавке ускладе са одобреним новчаним средствима), стварање уговорних обавеза само за текућу буџетску годину и поштовање одређених комерцијално-економских елемената приликом уговарања набавке средстава наоружања и војне опреме са предузећима одбрамбене индустрије (не вршити авансна плаћања, испоруку средстава наоружања и војне опреме начелно реализовати у оквиру прва три квартала текуће године, раскидати уговоре у случајевима непоштовања уговореног рока испоруке, без наступања штетних последица по купца и уговорати плаћање обавеза са роком од 30 и више дана од дана настанка дужничко-поверилачког односа).

Теоријско-методолошки карактер поступка утврђивања цена, поред наведених ограничења, заснива се на неколико веома битних претпоставки, односно начела, која чине основу економско-емпиријске методе формирања цена наоружања и војне опреме у оквиру тржишта на којем се војска налази као купац. Приликом формирања цена средстава наоружања и војне опреме потребно је да се поштују следећа општа начела: *начело усаглашавања*, које може да се представи кроз потребу, односно захтев, за сагледавањем техничко-технолошког и организацијског нивоа садашње опремљености капацитета произвођача наоружања и војне опреме, приликом утврђивања цена наоружања и војне опреме, који се налазе на директној¹ и индирект-

¹ Директна веза значи да произвођач наоружања и војне опреме производи финални производ.

ној² вези са произвођачем; *начело идентификације*, које може да се представи путем захтева да се стање општег нивоа цена на домаћем тржишту одражава на реални елемент при формирању цене наоружања и војне опреме, због чега је неопходно и очување реалних паритета цена; *начело плуралитета*, под којим се подразумева усаглашавање нивоа цена наоружања и војне опреме са више модалитета поређења, па је неопходно уважавање нивоа светских цена³ средстава наоружања и војне опреме, и *начело апсорпције рада*, које може да се апстрофира кроз захтев да се вредност рада у оквиру методолошке сфере формирања цена усклади кроз захтев за потпуном запосленošћу капацитета. У оквиру тако презентованих општих начела методолошког елемента формирања цена наоружања и војне опреме неопходно је да се издиференцирају два случаја, који се морају одвојено посматрати. Први случај се односи на методолошки аспект утврђивања цена за наоружање и војну опрему која се први пут производи, а други – на методолошки аспект утврђивања цена текућег производног програма.

У оквиру методологије утврђивања цена наоружања и војне опреме која се први пут производи потребно је нагласити захтеве на којима се заснива поступак утврђивања цена. Будући да је калкулација методолошки поступак утврђивања цена коштања неког производа у једном временском периоду, примењује се и при утврђивању цена средстава наоружања и војне опреме, при чему важе посебни захтеви, који се могу издиференцирати кроз следеће елементе:

1) Полазну основу за калкулативни начин формирања цена на основу стварних трошкова чине нормативи времена израде и материјала израде. У оквиру тако издиференцираних елемената ценовне компоненте може се видети да су директни⁴ и индиректни⁵ трошкови подељени на време израде, које се преко кључа за расподелу трошкова везује за носиоца трошка, у овом случају за производ наоружање и војну опрему, и на материјал израде, који чине директан трошак, и додељује се производу појединачно.

2) Како је у цену коштања наоружања и војне опреме укључен читав низ производа који се не могу набавити на домаћем тржишту, специфичан је и методолошки карактер те величине. У оквиру компонентата које чине структурни део елемената производње морају се

² Индиректна веза се може прејудуцирати путем кооперације, односно учешћа у одређеној фази изградње инпута у оквиру финалног производа.

³ Под ценама на светском тржишту сматрају се: извозне цене остварене при продаји средстава у нето износу, инодомилне цене код земаља произвођача или цене по којима се може купити средство истих или сличних карактеристика.

⁴ Директни трошкови се могу приписати односно производу, јер у маси трошкова чине еквивалент за појединачне производе.

⁵ Индиректни трошкови се не могу везати за производ јер се налазе у маси трошкова који се не могу издиференцирати, па се исказују кроз одговарајуће еквиваленте (у овом случају – време).

прецизирати услови компонената из увоза по којима ће се имплементирати у цену коштања односног производа наоружања и војне опреме. Стога увозну компоненту треба методолошки прилагодити моделу формирања цена и на тај начин утврдити њен допринос у цени коштања. За такво имплементирање потребно је одредити тзв. кључ за расподелу трошка, што ће се у овом случају постићи тако што ће се у цени односног производа формирати удео увозне компоненте на паритету односа домаће и стране валуте (валуте земље извознице). У вези с овим елементом значајно је да се увоз компонената мора обезбедити кроз добро формирану пословну политику предузећа које производи наоружање и војну опрему тако што ће у оквиру ње бити предвиђено да се за увозне компоненте морају обезбедити сви елементи набавке, односно докази да је изабран најповољнији добављач из иностранства, што је тесно везано са лицима која стварају елементе заједничког пословног субјекта (концерн).⁶

У оквиру елемената цена материјала потребно је да се методолошки обухвате и сви елементи зависних трошкова који се јављају при таквој набавци материјала, па их треба укалкулисати по стварним, односно објективно приказаним и економско-методолошки условљеним трошковима. Ради тога је неопходно да се обезбеде веродостојни докази, на основу којих ће се утврдити цене увозног материјала и све ставке везане за зависне трошкове.

3) Домаћу материјалну компоненту у цени производа треба калкулисати са текућом тржишно верификованом ценом у периоду утврђивања цене коштања односног производа наоружања и војне опреме. Цене истих репроматеријала код свих произвођача средстава наоружања и војне опреме морају да буду једнаке. Избор најповољнијег добављача репроматеријала треба да се утврђује на основу веродостојних тржишних показатеља, што се мора јасно видети из пословне политике предузећа⁷ утврђене за односни период. Зависне трошкове треба укалкулисати по стварним и објективно условљеним трошковима. Да би се обезбедио објективан економско-методолошки карактер поступка утврђивања цена потребно је да се за свако средство наоружања и војне опреме за које се утврђује цена коштања уради спецификација вредности материјала, и то: за увозни материјал треба урадити јединствену спецификацију, а за домаћи материјал – спецификацију по гранама индустријских делатно-

⁶ За методолошки аспект формирања цена код таквих произвођача значајно је да се у пословању таквог економско-правног субјекта јављају трансферне цене. То су цене у које се имплементирају много већи трошкови од стварних, а како се односна предузећа јављају као повезана лица, њихов консолидовани биланс чини одређену врсту преливника: трошкови једног предузећа „преваљују“ се на друго предузеће, док се укупан капитал не мења, што директно утиче на висину цена наоружања и војне опреме која је апострофирана као монопонски производ.

⁷ Опширније у: А. Мајсторовић, И. Милојевић, „Креирање адекватне пословне политике предузећа“, *Пословна политика*, бр. 10, Београд, 2006.

сти, које се могу представити кроз обојену металургију, црну металургију, хемијску грану, и остало.

4) У оквиру методологије утврђивања цена наоружања и војне опреме потребно је да се нагласи улога трошкова кооперације који представљају најчешће инпуте наоружања и војне опреме која се производи у јединственом војноиндустријском комплексу (предузећа одбрамбене индустрије). У оквиру методолошког аспекта формирања цена за односни производ наоружања и војне опреме неопходно је да се трошкови кооперације искажу одвојено, и то као наменска кооперација и остале кооперације са тржишта.

5) За индиректне трошкове треба прецизно утврдити допринос свих појединачних трошкова. Методолошки би се то могло учинити тако што би се вредност радне компоненте у цени коштања инпутирала на основу просечне вредности норма-часа. За различите произвођаче вредност норма-часа креће се у одређеном интервалу вредности, зависно од економско-технолошких карактеристика предузећа које производи наоружање и војну опрему. Та међузависност може да се искаже кроз одређене факторе зависности:

- ниво техничке опремљености произвођача наоружања и војне опреме;

- квалификациону структуру запослених у предузећу;

- број норма-часова и политику нормирања у конкретном предузећу.

За методолошки аспект утврђивања цена текућег производног програма карактеристичан је термин *индексација*. Будући да је калкулација методологија утврђивања цене коштања у једном временском периоду, и приликом утврђивања цене коштања наоружања и војне опреме из текућег производног програма одбрамбене индустрије мора да се поштује та временска ограниченост. У оквиру текућег производног програма одбрамбене индустрије потребно је да се цена коштања изводи за сваки односни временски период посебно, уз уважавање тржишних и производних аспеката. У оквиру такве методолошке концепције, сврсисходно је да се користи поступак утврђивања цена коштања методом индексације радне и материјалне компоненте цене за сваки односни период.

Цене средстава наоружања и војне опреме за текући производни програм не утврђују, се калкулативном методом, већ се само поступком индексације пондеришу претходно добијене вредности, чиме се придаје значај временском аспекту цене коштања. Основа индексације је у оквиру базних или ланчаних индекса, па смо се у оквиру тог методолошког приступа определили на ланчани аспект, у којем се пондеришући фактор добија на основу тржишно-економских величина. Материјална и радна компонента, односно директни и индиректни трошкови, пондеришу се на бази вредности односних трошкова који припадају свакој појединачној групи. Фактор ланчаног индекса може да се представи као раст цена елемената репродукције у односу на претходну годину, на основу које се добија нова структура цене коштања производа наоружа-

ња и војне опреме као производа војноиндустријског комплекса. Методолошки аспект формирања цене поступком ланчане индексације може се приказати на следећем примеру:

Табела 1.

Раст цена значајних елемената просечног производа војне индустрије у периоду од 01. јануара 2006. до 31. децембра 2006. године

Ред.бр.	Елементи цене	Структура цене 01.01. 2006.	Коефиц. раста до 31.12.2006.	Ефекти раста	Структура цене 01.01. 2007.
1	2	3	4	5	6
1.	Увозни материјал (ефекат раста курса динара) ⁸	8,27	0,924	7,641	7,180
2.	Црна металургија (раст цена материјала за репр.) ⁹	5,65	1,098	6,204	5,829
3.	Обојена металургија (раст цена материјала за репр.)	9,83	1,098	10,793	10,141
4.	Остали матер. и кооперација (раст цена материјала за репр.)	9,72	1,098	10,673	10,028
5.	Производне услуге (раст цена робе за лич. потрош.)	3,65	1,067	3,895	3,659
I	Материјална компонента цене	37,12	1,056	39,206	36,837
1.	Општи матер. трошкови (раст цена робе за лич. потрош.)	1,19	1,067	1,270	1,193
2.	Енергија (раст цена енергије) ¹⁰	15,06	1,094	16,476	15,480
3.	Непроизводне услуге (раст цена робе за лич. потрош.)	1,85	1,067	1,974	1,855
4.	Амортизација (раст цена на мало)	6,49	1,066	6,918	6,500
5.	Бруто зараде (раст индекса трошкова живота)	24,06	1,060	25,504	23,963
6.	Порези и доприноси (раст индекса трошкова живота)	9,92	1,060	10,515	9,880
7.	Добит (раст индекса трошкова живота)	4,31	1,060	4,569	4,293
II	Радна компонента цене	62,88	1,069	67,225	63,163
УКУПНО I и II		100,00	1,064	106,43	100,000

⁸ Депресијација курса динара у односу на вредност иностране валуте земље порекла односног материјала.

⁹ Статистички раст цене односног материјала за претходни период.

¹⁰ Статистички раст цена енергије на тржишту.

Утврђивање цена у оквиру табеле представља опредмећење наведених теоријских поставки. Ради утврђивања цене коштања наоружања и војне опреме јавља се раст због пораста битних инпута репродукције (фактори ланчане индексације) који су дати испод назива одређеног трошка у претходној години. На основу таквог методолошког приступа, може да се закључи да радну компоненту цене коштања – претходну вредност норма-часа, за све производе треба увећати за 6,9 одсто. Цене норма-часа треба повећати за развојне и серијске послове. На повећање цена норма-часа утицали су битни трошкови производње: енергија, општи материјални трошкови, амортизација и бруто зараде запослених.

Када се посматрају директни трошкови, може се закључити да материјалну компоненту цене коштања треба увећати за 5,6 одсто, колико износи просечан раст цена домаћег и увозног репроматеријала и кооперантских услуга.

Укупан износ цене коштања може да се инкорпорира као вредност добијена на основу кориговане вредности рада коефицијентом раста 1,069 и вредности материјала коефицијентом раста 1,056 у структури цене просечног производа предузећа одбрамбене индустрије. Просечан раст цена средстава наоружања и војне опреме, у односу на цене из претходне године (у примеру је наведена 2006), износи 6,4 одсто.

Да би се методолошки аспект формирања цена уклопио у општу слику формирања цена на нивоу индустрије за производњу наоружања и војне опреме потребно је да се узму у обзир одређени критеријуми. Ти критеријуми се за методу индексације могу представити кроз потребу да: нормативи времена израде и нормативи материјала остају непромењени; за производе за које се утврђује почетна цена, односно производе за које се цена коштања утврђује калкулативним методом, потребно је да надлежне институције утврде и верификују нормативе времена израде и нормативе материјала за серијску производњу; све повољности које су током претходне године (у овом случају 2006) користили испоручиоци средстава наоружања и војне опреме а тичу се уговорених аванса и фазних наплата морају да се квантификују и исти ефекти се морају одразити на ниво текућих цена средстава наоружања и војне опреме у текућој години (у овом случају 2007); методолошки аспект утврђивања цена не треба да утиче на цене већ уговорених средстава; утврђивање цена треба радити на јединственим обрасцима како би се створила могућност поређење цена на нивоу гране; при формирању текућих цена средстава наоружања и војне опреме као допунски критеријум треба користити цене средстава наоружања и војне опреме на светском тржишту. Приликом претварања динарских

вредности у девизне износе потребно је користити паритет 1 евро = 82,00 динара и 1 амерички долар = 62,00 динара.¹¹ Код произвођача средстава наоружања и војне опреме код којих увозни материјали учествују у структури материјалне компоненте цене коштања са више од 70 одсто, девизни износи морају да се претварају у динарске износе по продајном курсу девиза на дан утврђивања цена.

Методолошки аспект формирања почетних цена за продају наоружања и војне опреме

Министарство одбране и Војска Србије, поред набавки, у све значајнијој мери продају наоружање и војну опрему и то средства наоружања и војне опреме која су оглашена сувишним за Војску Србије. Сувишним се сматрају покретне ствари¹² у јединицама, односно установама, које нису предвиђене формацијом, нормама припадања, критеријумима или другим прописима. Поред тога, сувишне су и застареле покретне ствари чија даља употреба, због карактеристика које не одговарају савременим техничким достигнућима, није економична или је њихово даље коришћење опасно по здравље и безбедност људи и имовине у јединицама.

Врсте и количину покретних средстава непотребних за систем одбране утврђује Генералштаб преко потчињених и својих организацијских јединица које су именоване као „тактички носиоци“,¹³ док је доношење одлука о оглашавању сувишним и одлука о продаји у надлежности Министарства одбране и команданата оперативних састава према дефинисаним надлежностима.¹⁴ Интензитет настанка вишка покретних ствари и њихова количина условљени су обимом, структуром и динамиком досадашњих и наредних организацијско-мобилизацијских промена. Те ствари се могу продати на националном, домаћем тржишту, и путем извоза. Продаја покретних ствари на домаћем тржишту регулисана је посебним подзаконским актима¹⁵ а продаја путем извоза још и *Законом о спољној трговини наоружањем, војном*

¹¹ Тај паритет односи се на наведени пример, што се у конкретним ситуацијама узима појединачно.

¹² *Правилник о планирању и материјалном и финансијском пословању у СМО и Војсци Југославије* („СВЛ“, бр. 18/97).

¹³ Тактички носиоци су органи који имају овлашћење да планирају прибављање и отуђивање средстава у Војсци, као што су управе Ј-2, Ј-4, Ј-5 и Ј-6.

¹⁴ *Одлука о овлашћењима за располагање новчаним средствима, набавку покретних ствари и услуга и располагање покретним стварима на коришћењу у МО и ВСЦГ* („СВЛ“, бр. 21/05).

¹⁵ *Правилник о планирању и материјалном и финансијском пословању у Министарству одбране и Војсци Србије* („СВЛ“ бр. 18/97), *Упутство о начину прибављања и располагања покретним стварима за војне потребе и вршењу услуга у Министарству одбране и Војсци Србије* („СВЛ“ бр. 16/98 и 27/06) и *Закон о промету и производњи наоружања и војне опреме* („Службени лист СРЈ“, бр. 41/96).

опремом и робом двоструке намене („Службени лист СЦГ“, бр. 7/05 и 8/05). С обзиром на то да продаја наоружања постаје све обимнија и значајнија због структурних и организацијских промена у Министарству одбране и Војсци, као и да се остварују значајни приходи од те продаје у условима отежаног финансирања и недостатка буџетских средстава за алиментирање потреба за опремањем, развојем и модернизацијом Војске, утврђивање почетне продајне цене постаје све важнији елеменат у реализацији процеса продаје наоружања и војне опреме.

Просечна јединична цена средства, као новчани облик вредности, директно је сразмерна променама вредности робе. Међутим, непосредно подударање између цене и вредности вреди само у посебном случају, када рад употребљен за производњу одређене робе одговара друштвеним потребама (понуда и потражња се поклапају). Дакле, постоје бројни економски фактори који утичу на промену сразмерног односа цена – вредност и који делују током читавог века средства. Да би се што реалније одредила вредност средстава потребно је да се занемари утицај тих економских фактора ради једнозначности одређења појма „почетна просечна јединична цена“ средстава, а ту условну линеарност треба сматрати генералном категоријом. Сходно том циљу, уз уважавање наведених претпоставки, тај методолошки приступ за одређивање почетних просечних јединичних цена покретних ствари: основних техничко-материјалних средстава, муниције, резервних делова и средстава за погон и заштиту Војске Србије, даје алгоритам прорачуна и одређивања почетне просечне јединичне цене средстава полазећи од набавне цене и времена употребе (старости), као примарних фактора њихових садашњих вредности.

Како је услед великог броја средстава у Војсци Србије (више милиона) немогуће анализирати свако средство посебно, полазећи од његове цене прокњижене у материјалним књигама, нивоа истрошености радног ресурса и моралне застарелости с аспекта технолошке сложености конструкције (време употребе – старост), намеће се потреба за таквим начином прорачуна почетних просечних јединичних цена само за типове средстава као генералне представнике своје групе. Просечне јединичне цене за различите моделе тих средстава одређују се упоређивањем са ценом типског представника уз додатну процену.

Почетна просечна јединична цена средства, као новчани облик његове садашње робне вредности, зависи од: набавне цене, цене из уговора за набавку, отписане вредности, амортизације, садашње вредности и тржишних услова за продају. У зависности од различитих чинилаца који карактеришу један тип средства за чијег се представника одређује почетна просечна јединична цена: места и године производње, начина набавке у Војсци Србије, савремености конструкције, употребног века и тржишних услова набавке и продаје на домаћем и

страном тржишту, одређиваће се наведени елементи структуре почетне просечне јединичне цене средства. С обзиром на те околности а ради лакшег одређивања полазних параметара, средства се деле у следеће групе:

а) Средства која се производе у Србији (набавна цена се узима из уговора за набавку или комисијског извештаја о утврђивању цена у доларској вредности, и то по курсу на дан набавке);

б) Средства чија је производња престала (набавна цена се узима из званичних ценовника средстава, из последње године када је средство било у производњи, а изражена је у доларима по курсу на дан израде ценовника или на основу упоређења са сличним средствима страног порекла);

ц) Средства која се производе у иностранству (набавна цена се узима из уговора за набавку у иностранству а изражена је у доларима, и то по курсу на дан прокњижења);

д) Материјална средства оглашена неподобним за Војску Србије (почетна просечна јединична цена се одређује према цени секундарних сировина које би се добиле расходовањем средстава; та вредност не може да буде мања од 10 до 20 одсто набавне цене или цене средства која се процењује).

Критеријуми на основу којих опредељују елементе за формирање реалне почетне просечне јединичне цене средства треба да буду одређени тако да имају реалан технички и економски значај.

Улазни параметри за одређивање почетне просечне јединичне цене су:

- просечна набавна цена C_n , (дин);
- просечни век T , (год);
- просечна амортизована (отписана) вредност D_t , (дин);
- просечно време употребе (старост) T_y , (год),

Излазни параметар је почетна просечна јединична цена C_p , (дин).

Почетна просечна јединична цена средства одређује се релацијом:

$$C_p = C_n - D_t \text{ (дин)}, \text{ где је } D_t = \frac{T_y}{T} \times C_n \text{ (дин)}.$$

Вредност (T_y) процењује се за сваки тип средстава посебно као време проведено у употреби – старост, рачунајући од године развоја модела и увођења у оперативну употребу до краја текуће године. Изузетно, та се вредност може повећати за средства која су натпросечно експлоатисана за 10–20 одсто, односно смањити за 10–20 одсто за средства која су имала низак ниво експлоатације, ради што реалнијег одређивања вредности (T_y).

Просечни век средства (T) треба утврдити за све типове средстава као генералне представнике њихове групе. Уколико се прорачуном добије да је средство 100 одсто амортизовано и да је његова сада-

шња вредност једнака нули, требало би за почетну просечну јединичну цену узети 10–20 одсто његове набавне цене или цене добијене на основу процене, јер ће се расхоровањем и продајом секундарних сировина добити наведена вредност, осим у случају муниције, за коју би требало узети 30 одсто набавне цене.

Цене резервних делова утврђују се у односу на цене основног техничко-материјалног средства за које су намењени. При прорачуну почетне просечне јединичне цене резервног дела треба поћи од набавне цене, без узимања у обзир амортизације. Набавну цену треба рачунати као почетну просечну јединичну цену. Просечне набавне цене се могу узимати из материјалних књига у којима су резервни делови прокњижени, а потом их треба прерачунати у доларске вредности према курсу на дан књижења или процени. За резервне делове, агрегате и склопове на којима је извршена регенерација вредност треба умањити за 30 одсто у односу на набавну цену новог резервног дела, односно агрегата. За резервне делове техничко-материјалних средстава која су оглашена неподобним за Војску почетне просечне јединичне цене се рачунају на основу вредности секундарних сировина које ће се добити расхоровањем резервних делова.

Закључак

Под прометом наоружања и војне опреме подразумевају се куповина и продаја наоружања и војне опреме у земљи и спољнотрговински промет наоружања и војне опреме. Набавка и продаја наоружања и војне опреме на националном (државно) тржишту одвија се између произвођача наоружања и војне опреме, као продаваца, и оружаних снага (војска и полиција), као купаца.

Производњом наоружања и војне опреме могу да се баве предузећа која за то прибаве дозволу а промет наоружања и војне опреме могу да обављају орган који је надлежан за послове одбране (Министарство одбране) и предузећа која производе наоружање и војну опрему.

Као највећи наручилац средстава наоружања и војне опреме, од кога највише и зависи степен упошљености капацитета, као и укупни развој предузећа одбрамбене индустрије, произвођача наоружања и војне опреме, појављује се Војска, односно Министарство одбране.

Структуре тржишта значајно утичу на услове размене, формирање цена и понашање привредних субјеката, првенствено произвођача и продаваца, али и потрошача и купаца. Од тржишних структура зависи степен слободног деловања тржишних снага – конкуренције. Ефикасно регулисање односа на тржиштима претпоставља познавање њихових структура, и то утолико пре уколико те структуре имају више карактеристика монопола и олигопола, што је случај са одбрамбеном индустријом.

Поједини аутори различито групишу факторе који утичу на тржишно стање. С обзиром на процес и механизме формирања цена средстава наоружања и војне опреме, могу се сврстати у три основне групе: број продаваца и купаца који обављају тржишне трансакције, особине производа одбрамбене индустрије и еластичност тражње средстава наоружања и војне опреме.

Доминантни облик тржишта средстава наоружања и војне опреме 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 јављају по један продавац и купац. Други облик тржишта средстава наоружања и војне опреме, који се ређе јавља, јесте квазимонопсон, и изузетно – монопсон. Ако постоји само један купац производа на тржишту и мало произвођача, онда је реч о квазимонопсону, а у ситуацији када има много произвођача – монопсону.

Објективна материјална основа за настајања и ширења монополских структура садржана је у процесу концентрације и централизације, а тај процес је израз захтева савременог техничког и технолошког развоја. С аспекта размене, првенствено се морају узимати у обзир негативне последице постојања монопола, а са аспекта производње – преимућство крупне производње и великих економских и технолошких целина, који чине неопходан услов техничког процеса рада.

Према оцени Драгомира Ђорђевића, произвођачи средстава наоружања и војне опреме чине комбинацију законских и „октоподских“ монопола. На пример, нерационално је имати два или више произвођача авиона, транспортера, тенкова итд. јер су тада нужно већи појединачни трошкови производње.

Све групе монопола, осим чисто економских, имају одређене принципе за формирање цена тих производа на тржишту, па се може рећи да је реч 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 дата величина, већ произилази из договора купца и продавца.

На основу економске анализе може да се одреди само распон у којем се налази равнотежа цена. Коначна цена (и количина производње), међутим, одређује се на основу неекономских фактора, попут преговарачке моћи, вештине и других стратегија предузећа учесника. У условима билатералног монопола, економска анализа доводи до неодређености која се, на крају, разрешава егзогеним факторима. Математички облик „нормалне цене“ средства наоружања и војне опреме чини само теоретску основу за формирање цена тих средстава. Међутим, за конкретно формирање цена средства НВО неопходна је разрада израза са следећа два аспекта: критеријума којима се не-

двосмислено јасно одређује квантитативни оквир друштвено потребних износа сваког појединачног инпута репродукције и структуре елемената „нормалне цене“ средства НВО с елементима чија кретања прати званична статистика земље.

Литература

1. Д. Ђорђевић, *Теорија и пракса формирања цена у војноиндустријском комплексу*, ВИЗ, Београд, 1993.
2. Д. Ђорђевић, *Микроекономија – савремен приступ*, Привредна академија, Нови Сад, 2006.
3. П. Јовићевић, *Финансирање и функционисање војноиндустријског комплекса упоредна анализа*, (магистарски рад), Економски факултет, Београд, 2007.
4. Mankiew, G.N., *Principlesw of Microeconomics*, Harvard University Press, New York, 2005.
5. А. Живковић, *Основи финансијског менаџмента*, „Чигоја штампа“, Београд.
6. И. Милојевић, *Порески биланс – инструмент за утврђивање пореза на добит предузећа*, (магистарски рад), Економски факултет, Београд, 2007.
7. Б. Раичевић, *Финансије-теорија и пракса*, Fiancing, Нови Сад, 2001.
8. Б. Раичевић, *Буџетски поступак и контрола буџета*, Правни факултет, Београд, 2004.
9. Б. Раичевић, *Јавне финансије*, Економски факултет, Београд, 2005.
10. J. G. Stigler, *The Theory of Price*, Macmillan, New York, 1990.
11. Н. Стевановић, *Системи обрачуна трошкова*, Економски факултет, Београд, 2000.