

СИСТЕМ НАБАВКИ И ТРЖИШНА СТРУКТУРА СА ПОСЕБНИМ ОСВРТОМ НА ОДБРАМБЕНУ ИНДУСТРИЈУ

Проф. др Драгомир Ђорђевић

У датим историјским условима, производи одбрамбене индустрије имају карактер робе са специфичним својствима због којих се њихова производња и промет мора посебно регулисати и остваривати под строгом друштвеном контролом.

Метод непосредне погодбе може се оспоравати, али се често не може избећи. Брзи развој науке и технологије створило је ситуације у којима, за велике набавке, није могуће задовољити један или други критериј метода надметања. Многи предмети (средства) или услуге које Влада набавља не могу да буду дефинисани због својих променљивих фактора који онемогућавају дефинисање, а камоли стандардизацију.

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

Кључне речи: *систем набавки, тржишна структура, одбрамбена индустрија, транзиција, морфологија тржишта, наоружање и војна опрема, билатерални монопол, објективизирана цена, маржа толеранције, бруто домаћи производ, етницентризам потрошача, преговарачка моћ, буџетска средства, јавно добро, непосредна погодба, метод надметања, снабдевање.*

Увод

Један од циљева процеса транзиције у земљама истока и југоистока Европе јесте и стварање услова за изградњу тржишног амбијента, у којем ће вредни субјекти пословати према тржишним критеријима. Пословање у таквим

условима значајно подиже ефикасност целокупног привредног система, као и сваког појединог привредног субјекта који је у таквим условима способан да опстане. Предуслов за стварање таквих услова привређивања јесте либерализација.

Тржиште потпуне или савршене конкуренције, са великим, практично неограниченим бројем продаваца и купаца за сваку робу, само је теоретска претпоставка, док у реалним привредама постоји велики број парцијалних тржишта појединих роба, са знатно мањим бројем учесника и на страни понуде и на страни тражње и на која се не може потпуно слободно ступати. То повлачи и одговарајуће консеквенце на понашање на самом тржишту и на деловање тржишних законитости, пре свега, закона односа понуде и тражње. Из тога проистичу и другачији принципи и начини формирања цена, а, самим тим, и све друге перформансе предузећа повезане са формирањем цена.

Систем набавки и структура тржишта

Начин функционисања тржишног механизма, као и позитивни и негативни утицаји тог функционисања на укупна привредна и друштвена кретања, битно зависе од постојећих форми тржишта, односно – морфологије тржишта.

Структуре тржишта битно утичу на услове размене, формирање цена, понашање привредних субјеката, првенствено произвођача и продаваца, али такође потрошача и купаца. Од тржишних структура зависи у којој мери је присутно слободно деловање тржишних снага – конкуренције.

Ефикасно регулисање односа на тржиштима претпоставља познавање њихових структура, и то утолико пре уколико те структуре више носе карактеристике монопола и олигопола, што је случај са одбрамбеном индустријом.

Поједини аутори различито групишу чиниоце који утичу на тржишно стање. У раду су, с обзиром на процес и механизме формирања цена средства наоружања и војне опреме сврстана у три основне групе:

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

Доминантни облик тржишта средстава НВО билатерални је монопол који се јавља када се на тржиште међусобно супротставе један монопол и један монопсон, односно када се и са стране понуде и са стране потражње јавља један продавац или купац.

Други облик тржишта НВО, који се ређе јавља, јесте квазимонопсон, а изузетно монопсон. Ако постоји само један купац производа на тржишту и мало произвођача, онда имамо квазимонопсон, а у ситуацији када има много произвођача – монопсон.

Све тржишне структуре, осим потпуне конкуренције, спадају у имперфектне. Основне карактеристике имперфектних тржишних структура су:

- диференцирани производи и цене за исту намену;
- значајан утицај произвођача и купца за процес формирања тржишних цена;
- релативно слабија мобилност средстава.

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 размене¹ првенствено се морају имати у виду негативне последице постојања монопола, а са аспекта производње преимућство крупне производње и великих економских и технолошких целина, који чине неопходан услов техничког прогреса.

Према нашој оцени, произвођачи средстава НВО чине комбинацију законских и „октоподских“ монопола.

На пример, нерационално је имати два или више произвођача авиона, транспортера, тенкова итд., јер су тада јединачни трошкови производње нужно већи.

Код свих група монопола, осим чисто економских, постоје одређени принципи формирања цена тих производа на тржишту, па се може рећи да се ради о тзв. регулисаним монополима. Наиме, предузећа се обавезују да ће се при формирању цена својих производа и услуга придржавати принципа о формирању цена које утврђују органи власти, који им тај монополски положај и обезбеђују. Дакле, цена у билатералном монополу није дата величина, већ произлази из договора купца и продавца.

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

У тражењу теоретске основе објективног образовања цена средстава НВО издвојена је концепција тзв. „објективизираних цена средстава НВО“² као најадекватнији израз вредности у индустрији НВО, с обзиром на то да се она одређује на основу друштвено неопходних трошкова и акумулативности, сразмерне објективно условљеним трошковима средстава за рад и објективно условљеним трошковима радне снаге.

¹ Галбрајт, Ј. К. у: *Нова индустријска држава* – монополизација се сматра „кулминацијом непоштеног утицаја на цене. У енглеском језику још само неколико речи носи тако јак призив опакости, као реч монополизам. То су речи: превара, проневера, субверзија и содомија“. Стојановић, И.: *Социјализам и тржиште*, Економика, Београд, 1988, стр. 262.

² Ђорђевић, Д.: *Теорија и пракса формирања цена у војноиндустријском комплексу*, Економика, Београд, 1993, стр. 80–87.

Математички облик нормалне цене средстава HBO јесте:

$$P_s = T_{pr} + T_{sr} + T_r + (T_{sr} + T_r) \cdot (D/TSR + TR),$$

где су:

P_s = објективизирана цена средстава HBO

T_{pr} = трошкови предмета рада

T_{sr} = трошкови средстава за рад

T_r = трошкови рада

D = укупна друштвена добит

TSR = укупни трошкови средстава за рад

TR = укупни трошкови рада

Овим обликом „нормалне цене“ обезбеђује се:

- потпуна прецизност облика уложених елемената у репродукцији;
- изједначавања трошкова рада према месту и значају са трошковима средстава за производњу;
- структура цене која поред вредносних елемената, који одржавају трошење, садржи и нето резултат ангажовања тих фактора;
- расподела према раду, односно присвајање пропорционално раду;
- извесно „прејудицирање“ расподеле добити, што је економска законитост;
- јасну поделу трошкова на варијабилне, тј. трошкова предмета рада, и фиксне, тј. трошкова капацитета техничког и радног.

Маржа толеранције и привреда у транзицији

Привредници сматрају да би требало допунити Закон о јавним набавкама – увођењем „марже толеранције“, до 15% као што важи у околним земљама. Домаће фирме би, по тој одредби, биле фаворизоване у односу на стране понуђаче, ако понуде до 15% вишу цену.

Домаћа привреда, државна инфраструктура и предузећа су на ниском нивоу развоја. Судар са модерном конкуренцијом је неравноправан и треба наступити опрезно, а не либерално и отворено. И стране компаније имају различите видове помоћу својих држава.

Неке карактеристике конкурентности српске привреде:³

- у 2001. бруто домаћи производ Србије износио је негде између 12% и 13% словеначког;
- индустријска опрема амортизована је и сведена на 12 % и 15 % своје реалне вредности из 1989. године;

³ Месечне анализе и прогнозе, Институт економских наука, бр. 7/8, Београд, 2003, стр. 37–51.

– технолошко заостајање наше привреде за индустријским земљама Европе износи око пет до шест технолошких година, што је у временској димензији еквивалентно од 30 до 35 година;

– индекс конкурентности раста. Од укупно посматраних 76 земаља, Србија се нашла на 69. месту;

– индекс микроекономске конкурентности. Наша земља је у 2000. години заузимала тек 71. место од укупно 76 земаља према индексу микроекономске конкурентности.

У нормалним условима и под стандардним теоретским претпоставкама, либерализација је више него пожељна и може се доказати без неких особитих интелектуалних напрезања. Постоје, нажалост, и услови који нису нормални и при којима конвенционално резеновање може да се преокрене.

Према тврдњама специјалиста, ни они најразвијенији нису толико либерални као што на први поглед изгледају. Све су учесталије тврдње да се и развијенији поприлично штите, али не отворено и формализовано него мноштвом стандарда (везаних за квалитет, безбедност, екологију и друго), који творе много озбиљније препреке и од самих царинских баријера.

Развијајући институције, мораћемо паралелно да развијамо и те стандарде и да учимо како да их користимо.

Етноцентризам потрошача (склоност ка куповини домаћих производа) је, на основу неких истраживања, присутан на Балкану, а и шире. Потрошачи у Србији исказују најмањи забележени степен етноцентризма у поређењу са становницима Хрватске, БиХ и тако даље. Српски потрошачи показују склоност ка страним маркама чак и према онима које долазе из земаља са којима се ратовало.

И то је наша реалност и уз нереални девизни курс лако је доћи до 4,85 милијарди УСД спољнотрговинског дефицита за годину дана.

Кадровска структура набавне функције у условима имперфектне тржишне структуре

Економска анализа може одредити само распон у којем се налази равнотежна цена. Коначну цену (и количину производње) одредиће неекономски фактори – преговарачке моћи, вештине и друге стратегије предузећа учесника.

У условима билатералног монопола економска анализа доводи до неодређености коју, на крају, разрешавају егзогеним факторима.

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 са следећа два аспекта:

- критеријума којима се недвосмислено јасно одређује квантитативни оквир друштвено потребних износа сваког појединачног инпута репродукције;
- структуре елемената „нормалне цене“ средстава НВО с елементима чија кретања прати званична статистика земље.

Претпоставка за обављање тако сложеног задатка јесте кадровска структура запослених у набавној служби која ће чинити складан spoj: техничко-технолошке, тактичке, економске и правне квалификованости.

Изражена информисаност, стручност, па и далековидост запослених у тој служби гарант су рационалне употребе дела буџетских средстава као јавног добра.

Избор кадра само на основу критеријума познавања одредби Закона о јавним набавкама не даје гаранцију за рационалну употребу дела буџета намењеног за набавке.

Друго, уколико не постоји корелација између система набавки и тржишне структуре датог простора, постоји могућност да:⁴

„Привредници уочавају непожељан облик повезаности привреде и политике кроз високу пристрасност државних функционера при додели великих послова на тендерима и јавним набавкама. Највећа вероватноћа појаве ми-та је у случају јавних набавки. Отуда не треба да чуди прилично уједначен став о врло ниском поверењу јавности према политичарима.“

Закључак

Владини уговори морали би не само да буду добри, него и да остављају добар утисак, а скоро је немогуће постићи да неки уговор склопљен путем непосредне погодбе оставља добар утисак. Годинама су од Владе и снабдевачких органа вршени напори да се у већој мери користи метод надметања. Међутим, како наоружање постаје све комплексније и све већи део новца, намењеног за снабдевање за потребе одбране, иде на истраживање и развој, постаје све теже обављати снабдевање том методом.

Предуслови за јавно надметање веома су специфични и свако одступање скоро аутоматски захтева да се оно замени непосредном погодбом. Предуслови су следећи:

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

⁴ *Месечне анализе и прогнозе*, Институт економских наука, бр. 7/8, Београд, 2003, стр. 44.

2. спецификације би морале да буду доступне свим потенцијалним понуђачима, и у томе не сме бити ограничења у погледу безбедности – тајности;

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

4. најповољнији понуђач се може одабрати само на основу цене, под условом да је понуђач квалификован као подобан.

Ако су ти предуслови испуњени, може се користити метод надметања. Међутим, ако било који од ова четири критеријума не би био задовољен, надметање би било непрактично, ако не, и немогуће.

Циљ непосредног погађања, као и код надметања, јесте да се обезбеди најефикаснији пут за постизање највеће користи за Владу.

Испуњење тог захтева зависи од искуства, стручности, способности ра-суђивања и иницијативе особља које је ангажовано у различитим фазама целог процеса остварења набавке.

Метод непосредне погодбе може се оспоравати али се он често не може избећи.

Литература

1. Бабић, С., Миловановић, М.: *Теорија цена*, Економски факултет, Београд, 1995.

2. Ђорђевић, Д.: *Теорија и пракса формирања цена у војноиндустријском комплексу*, Економика, Београд, 1993.

3. Хал, В.: *Микроекономија – модерни приступ*, Економски факултет, Београд, 2003.

4. Jurin, S., Šoninger, J.: *Teorija tržišta i cijena*, Globus, Zagreb, 1990.

5. Kotsoianis, A.: *Moderna mikroekonomika*, Gospodarska misao, Zagreb, 1996.

6. Лабус, М.: *Основи економије*, Југословенска књига, Београд, 1995.

7. Максимовић, С.: *Микроекономија*, Consseco institut, Београд, 2002.

8. Стојановић, И.: *Микроекономска теорија цена*, Савремена администрација, 1995.

9. Здравковић, Д., Стојановић, Б., Ђорђевић, Д., Стојановић, И.: *Теорија и политика цена*, Економски факултет, Ниш, 2000.

10. Ђорђевић, Д.: *Микроекономија – савремени приступ*, Привредна академија, Нови Сад, 2006.