

POSSIBLE WAYS OF INFLUENCING DEFENCE INFLATION

Jan Drbola

ABSTRACT

Field of analysing of inflation is annually known for national economic as a one unit. This analysing consider many fields of consideration. One of this field is defense a national defense expenses. Due to steadily price escalation is defence inflation important to consider because of planning process (mainly planning financial sources, further planning of life cycles of defense goods or supposed expenses of defence goods in next years. Not many papers are intrested in defense inflation analysing and just o piece of them are aimed to middle Europe area.

KEY WORDS

Defence inflation. Intergeneration costs. Influencing inflation.

JEL CLASSIFICATION

E31

ÚVOD

Inflace, jako jeden ze základních makroekonomických ukazatelů je nedílnou součástí směřování každé národní ekonomiky. Jedním ze základních ukazatelů směřování každé národní ekonomiky je sestavování n - úhelníků (nejčastěji 4 - úhelníky), které popisují předpokládaný cílový stav jednotlivých makroekonomických ukazatelů za stanovené časové období (nejčastěji 1 kalendářní rok). Mimo cílový stav inflace v rámci n -úhelníků vystupují ještě makroekonomické ukazatele nezaměstnanost, platební bilance či ekonomický růst. Do sledování míry inflace, z hlediska makroekonomického, patří bezesporu také výdaje na obranu, bez ohledu na použité metodě analýzy dat. Míra inflace v oblasti obrany patří ve srovnání s ostatními oblastmi k velice významným, protože její hodnota převyšuje růst cenové hladiny u ostatních sledovaných oblastí, tudíž může významným způsobem ovlivnit celkovou hodnotu inflace. Problematika sledování inflace v oblasti vojenských výdajů není častým předmětem zkoumání, tudíž považuji za důležité se touto otázkou zabývat.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA

Inflace znamená růst všeobecné (celkové) cenové hladiny. Někteří autoři zužují pojetí inflace např. pouze na trvalý (nebo dlouhodobý) růst cenové hladiny, na růst cenové hladiny pouze v podmínkách vysoké zaměstnanosti, případně jej podmiňují výlučně růstem peněžní zásoby (existují i jiné přístupy). Opačný jev se nazývá deflace (pokles cenové hladiny v čase) (Helísek, 2002). Existuje několik základních metod, prostřednictvím kterých lze určit výslednou míru růstu cenové hladiny. Nejčastěji používanými indexy k vyjádření vývoje všeobecné cenové hladiny jsou

- index spotřebitelských cen;
- index cen výrobců;
- deflátor HDP (HNP) (Helísek, 2002)

Index spotřebitelských cen (CPI): cenová hladina je vyjádřena jako průměrná úroveň cen souboru (koše) spotřebních výrobků a služeb, spotřebovaných průměrnou domácností.

Index cen výrobců (PPI): je specifikován pro různá odvětví a obory (průmyslové výrobky, zemědělské výrobky, stavební práce apod.). Koše obsahují příslušné výrobky a služby. Pracuje stejně jako předchozí model s fixními vahami. „Všeobecně se má za to, že vývoj PPI signalizuje nadcházející změny CPI.“ (Helísek, 2002)

Deflátor HDP (HNP): košem jsou všechny statky, obsažené v daném ukazateli produktu, a vahami je podíl daného statku v produktu. Váhy jsou tedy každý rok odlišné. Index je vypočítán jako poměr nominálního produktu v daném roce a reálného produktu v daném roce.

Rozlišujeme dva základní druhy inflace, a to inflaci poptávkovou, která nastane, pokud je dosaženo maximální zaměstnanosti a agregátní (celková) poptávka i nadále roste, za předpokladu nezvyšování výstupu. Druhým druhem je nákladová inflace, která nastává v okamžiku negativního nabídkového šoku (např. růst cen vstupů), za předpokladu, že se nesníží agregátní poptávka.

Vymezení oblasti, ve které chceme inflaci zkoumat, tedy oblast výdajů na obranu, v sobě zahrnuje dvě základní skupiny z hlediska vojenského materiálu. První skupinou jsou vojenské prostředky, jejichž použití má smrtelné účinky (pušky, tanky, rakety, ponorky, a podobně) a druhou skupinou je majetek, jehož použití není primárně určeno k usmrcení protivníka (balistická ochrana vojáka, prostředky logistického zabezpečení - auta, stany, a podobně). Do skupiny služeb, jež jsou taktéž předmětem výdajů na obranu, řadíme služby převážně zabezpečovacího charakteru (účetnictví, úklid, stravování a podobně). V závislosti

na poptávce či nabídce jednotlivých druhů vojenského materiálu či služeb dochází často k situaci, kdy jediným poptávajícím na daném trhu je stát, nebo existuje pouze jediný ekonomický subjekt, který je schopen požadovaný materiál či službu poskytnout.

Míra inflace v oblasti obranných výdajů vychází z výše uvedených východisek a je tedy relevantní oblastí pro zjišťování celkové inflace z pohledu makroekonomického. Z důvodu absence dat a podkladových studií bude problematika obranné inflace popisována z pozice těch států, které se touto oblastí zabývají (především Spojené státy americké či Spojené království).

1.1 Specifika obranné inflace

Na trzích v oblasti vojenského materiálu a služeb se relativní cenové efekty zdají být dlouhodobé spíše než krátkodobé a jsou vyjádřeny postupným růstem cen rychlejším tempem, než na ostatních trzích. Dosavadní výzkumné studie zkoumané problematiky dospěly k závěru, že deflátoři vojenských cen jsou vyšší, než srovnatelné civilní deflátoři. Bylo zjištěno, že odhady obranné inflace zjištěných problémů v podobě získaných přesných nastavení zlepšení v kvalitě produktu. Debaty ohledně inflace v obraně ve Velké Británii se zaměřily na její existenci a rozsah. David Kirkpatrick odhadnul, že roční inflace v této oblasti je zhruba o 3% vyšší, než deflátoři u „civilního zboží“, proto musí ministerstvo obrany vynakládat stále více prostředků, aby si udrželo stávající schopnosti (Hartely, 2015).

Pro účely zjištění skutečné míry inflace v obraně se využívá tzv. Laspeyrovův cenový index, jehož cílem je zachytit inflaci v každé oblasti vojenských výdajů. Tento aspekt zahrnuje mzdové náklady, výdaje na pořízení materiálu a služeb a další výdaje. Tyto kategorie jsou dále členěny na platby vojenskému a civilnímu personálu, různé typy plateb zahrnující PHM a současné nákupy.

Trh, na kterém jsou nabízeny a poptávány vojenské komodity, má svá specifika a v mnohém se odlišuje od trhů s "běžnými" komoditami. Stát často vystupuje jako jediný poptávající a v rámci intervencí může ovlivňovat i konkurenci na straně nabídky (bariéry vstupu na trh, pobídky a podobně). Z tohoto postavení je patrné, že je zde velký problém v oblasti vládního selhávání a pro nekalé praktiky na poli akvizic vojenského materiálu a služeb. V případě zakázky na technologicky náročný projekt existují vysoké vstupní náklady pro účastníci se společností, které mnohdy nejsou schopny či ochotny vynaložit úsilí pro zpracování samotné nabídky, což snižuje konkurenceschopnost a možnost porovnání zpracovaných cenových nabídek. Další specifikum spočívá v čtené malosériovosti takovýchto

zakázek. Vzhledem k nemalým vstupním nákladům (vývoj a výzkum) je končená cena vysoká z důvodu poptávky pouze po několika kusech požadovaného produktu. V posledních dekádách se velice zkracuje délka životního cyklu produktů nejen na poli obrany, ale s tímto fenoménem se setkáváme i běžném životě. I tento prvek tedy přispívá k inflaci v oblasti obrany. Samotné zadávání veřejných zakázek je charakterizováno nejistotou, která ovlivňuje obě strany obranného trhu (kupující a prodávající). Vnější nejistota je zachycena v nečekaných změnách v bezpečnostní situaci, v úrovni technologie či ve vládni síle a jejich preferencích vládních výdajů. Vnitřní nejistota je zachycena v technologických neznalostech je velká především počátečních fázích vývoje zbrojního programu. V této fázi nemusí nakupující vědět, jaký produkt přesně požaduje a na druhou stranu dodavatel nemusí vědět, jestli požadavky kupujícího mohou být splněny za současného stavu znalostí a za stavu rozpočtových omezení. Nejistota ohledně konečné ceny a přesných parametrů pokračuje do produkční fáze životního cyklu, kde mohou být požadavky upravovány, či mohou být odstraňovány neočekávané problémy, které vyústí v uzavření nových smluv či dodatků ke stávající smlouvě (Horowitz, Harmon, Levine, 2016).

Je zapotřebí rozlišit potřebu mezi obrannou inflací a nárůstem mezigeneračních nákladů, které souvisí s růstem jednotkových nákladů mezi jednotlivými generacemi nové techniky či nového vybavení. Vzhledem k neustálému technickému a technologickému rozvoji a současné zvyšující se náročnosti dochází přirozeně k nárůstu nákladů na produkci těchto statků, zejména z důvodu mezigeneračně zvýšeným nákladům na výzkum a vývoj jednotlivých komponentů. Například bojové stíhací letouny disponují mnohem sofistikovanější technologií, než stíhací letouny vyráběné během 2. světové války. Tyto technologie se musí promítnout nejen v oblasti výzkumu a vývoje, ale taky v samotné výrobě letounu.

Bylo vytvořeno mnoho odhadů v oblasti nárůstu mezigeneračních nákladů vojenského vybavení. U bojových letounů byly stanoveny odhady v rozmezí 8 – 11,5% ročního navýšení ceny, v případě vojenských lodí a ponorek 5 – 11% za rok a v případě všeobecného vojenského materiálu je toto navýšení přibližně 5 – 10% (Davies, Eager, 2011; Davis, Turner, 2011; Kirkpatrick, 1995, Pugh 2007). Nedávná britská studie, která zkoumala data z let 1955 – 2011, hovoří o meziročním nárůstu cen o 3% v případě ponorek, přibližně 4% v případě vojenských letadlových lodí a přibližně 6% v případě bojových letadel a tanků (Davies, Eager, 2011).

2 OVLIVŇOVÁNÍ INFLACE

V rámci obecné ekonomické teorie jsou známy nástroje, kterými lze ovlivňovat míru inflace. Nejčastěji používaným nástrojem je regulace agregátní poptávky či omezení růstu nominálních mzdových sazeb (Helísek, 2002). Tato část práce je ovšem zaměřena na možné způsoby ovlivňování inflace v oblasti obrany.

Vzhledem k faktu, že každý stát se snaží udržet vlastní obrannou průmyslovou základnu, ať už pobídkami či upřednostňováním jednotlivých tuzemských dodavatelů, dochází k vytváření malosériových zakázek. Vysoké vstupní náklady (především v oblasti výzkumu a vývoje) však nutí dodavatele určit takovou výslednou cenu, která v sobě zahrnuje tyto náklady. Pokud tedy hovoříme o malosériovosti, dodavatelé musí vstupní náklady rozpustit mezi malý počet produktů, pro které již není žádný jiný odběratel. Tyto náklady jsou v posledních letech ještě více umocněny tím, že k vývoji a výrobě vojenského materiálu jsou používány stále technologicky náročnější postupy. Omezení inflace v tomto případě spatřuji ve vytvoření mezinárodních dohod několika států, které by se v budoucnu staly odběrateli požadovaného materiálu. Nejenže dojde ke snížení celkové ceny z důvodu rozpuštění vstupních nákladů mezi více výrobků, ale zároveň se můžou jednotlivé státy podílet i na samotném vývoji a výrobě takového materiálu, což má za následek prohloubení mezinárodních vztahů v oblasti technologické, bezpečnostní i diplomatické.

Dalším problémem může být působení pouze jednoho možného dodavatele na národním trhu, který má tedy monopol v oblasti dodávek vojenského materiálu. Ze strany státu není jakákoliv možnost ovlivnit výslednou cenu za zakázku a toho dodavatelé mohou využít neúměrným navýšením ceny. Veřejné zakázky jsou mnohdy velice specifické, tudíž není možno ověřit cenu za obdobnou zakázku například z obdobných zakázek v zahraničí. Možným nástrojem k odstranění tohoto problému může být snížení bariér pro vstup na trh dalším dodavatelům či poskytnutých ekonomických pobídek pro podporu vstup na národní trh dalším subjektům. V případě, že se nepodaří změnit postavení monopolu na národním trhu, je možno ověřit předpokládanou cenu veřejné zakázky ze strany zahraničního subjektu, ovšem s předpokladem uhrazení nákladů, které zahraničnímu subjektu vzniknou v souvislosti se zpracováním cenové nabídky.

Problematika ovlivňování inflace je již několik let řešena ve Velké Británii, kde na základě provedených studií ministerstvo obrany vytvořilo dvě opatření pro ovlivnění obranné inflace. Prvním z nich je pravidelné zveřejňování obranné inflace, jež započalo v roce 2010. Potřeba opatření, která budou vyčleněna pouze pro obrannou inflaci, vyvstala v rámci

ministerstva obrany za účelem získání přesnějších dat pro potřebu asistence a vyjednávání s ministerstvem financí v budoucích obdobích. Existovaly dlouhodobě obavy z toho, že obranná inflace je hlavní příčinou vysokých nákladů, které překračují ve výkazních materiálech ministerstva obrany, které se váží k hlavním projektům této instituce. To vedlo k přechodu na systém „chytrého zadávání veřejných zakázek“, což slibovalo levnější, rychlejší a celkově lepší nákup materiálu a služeb, což představuje druhý nástroj k ovlivnění míry inflace v oblasti obrany. Součástí nového způsobu zadávání veřejných zakázek bylo mimo jiné řešení problému překročení nákladů hlavních projektů ministerstva obrany prostřednictvím snížení obranné inflace.

3 CÍL A METODY

V textu byly použity metody:

- popisná metoda
- analýza
- syntéza
- komparace
- historicko - komparativní
- statistická

4 VÝSLEDKY A DISKUZE

Na základě popisu teoretických východisek byly nastíněny možné způsoby, jakými lze ovlivnit inflaci v oblasti pořizování vojenského materiálu a služeb. V souvislosti s nastíněnými možnostmi však vzniká prostor pro zodpovězení několika otázek:

- Je sledování inflace v oblasti pořizování vojenského materiálu a služeb natolik závažný problém, aby tomuto problému byla věnována pozornost?
- Jaké mohou být další nástroje pro ovlivnění obranné inflace?

ZÁVĚR

Na základě popisu teoretických východisek jsou v práci obsaženy možné způsoby snížení míry inflace v obraně. Vzhledem k tomu, že trh s vojenským materiálem a službami je velice specifický a hodnota jednotlivých veřejných zakázek je vysoká, považují sledování vývoje obranné inflace, zkoumání a následnou implementaci nástrojů pro její snížení, za velice důležité. I když dosavadní studie, jež se zabývaly touto problematikou, pocházejí od autorů z

jiných regionů, přijde mi vhodné tuto cestu následovat také v případě zemí regionu střední Evropy, protože vzhledem k faktu, že se obranná inflace neustále zvyšuje, není možno v tomto trendu pokračovat do nekonečna a musí se přijmout nástroje, které budou tento problém řešit.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

HELÍSEK, M. 2002. Makroekonomie – základní kurs. Praha: MELANDRUM, 2002. 326 s. ISBN 80-86175-25-1.

ŠTANCL, L. a kol. 2012. Základy teorie vojensko-ekonomické analýzy. Brno: MONIKA Promotion, s.r.o., 2012. 256 s. ISBN 978-80-905384-0-5.

VYLEŤAL, P. a kol. 2008. Ekonomické nástroje a metody řízení jakosti v akvizičním procesu. Praha: Ministerstvo obrany České republiky - Agentura vojenských informací a služeb, 2008. ISBN 978-80-7278-438-7.

PEKOVÁ, J., PILNÝ, J., JETMAR, M. 2012. Veřejný sektor - řízení a financování. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2012. 488s. ISBN 978-80-905384-0-5.

HARTLEY, K., 2015. UK defence inflation and cost escalation. [online]. 2015. Defence and Peace Economics. ISSN 1024-2695. [cit. 2017-02-08]. Dostupné na internetu: <<http://dx.doi.org/10.1080/10242694.2015.1093757>>.

HOROWITZ, S. A., HARMON, B. R., LEVINE, D. B. 2016. Inflation adjustment for defense acquisition. [online]. 2016. Defence and Peace Economics. ISSN 1024-2694. [cit. 2017-02-08]. Dostupné na internetu: <<http://dx.doi.org/10.1080/10242694.2015.1093758>>.

HARTLEY, K., SOLOMON, B. 2016. Special issue: defence inflation. [online]. 2016. Defence and Peace Economics. ISSN 1024-2694. [cit. 2017-02-08]. Dostupné na internetu: <<http://dx.doi.org/10.1080/10242694.2015.1123464>>.

HOVE, K. K., LILLEKVELLAND, T. 2015. Investment cost escalation - an overview of the literature and revised estimates. [online]. 2015. Defence and Peace Economics. ISSN 1024-2694. [cit. 2017-02-14]. Dostupné na internetu: <<http://dx.doi.org/10.1080/10242694.2015.1093754>>.

KONTAKT

Ing. Jan Drbola

Univerzita obrany

Fakulta vojenského leadershipu



Kounicova 65, 662 10 Brno, Česká republika

drbola.h@email.cz

