

Dr IVAN STOJANOVIĆ, vanr. prof.

TRŽIŠTE I CENE KAO FAKTOR FUNKCIONISANJA I RAZVOJA UDRUŽENOG RADA

Ekonomaska nauka je već odavno, kao osnovni zakon svake privrede (proizvodnje, reprodukcije), izdvojila zakon srazmerne podele fonda (društvenog) rada. Teoretičari različitih orijentacija, marksistički i buržoaski, na veoma sličan način definišu centralne probleme privrede, bez obzira kakvog je ona oblika. Marks je, u prvom tomu *Kapitala*, u čuvenom odeljku *Fetiški karakter robe i njegova svojstva*, objašnjavao da i Robinson Kruso „mora da zadovoljava raznovrsne potrebe, te zbog toga mora da vrši korisne radove raznih vrsta... Sama ga nevolja nagoni da svoje vreme tačno raspodeljuje na svoje različite funkcije... Njegov inventar sadrži spisak upotrebnih predmeta koje ima, različitih operacija potrebnih da se oni načine i, naposljetku, radnog vremena koliko ga količine tih različitih proizvoda prosečno staju.“¹

„Svako društvo“, piše Pol Semjuelson, „bilo da ga čini potpuno kolektivistički uređena komunistička država, bilo plemena ostrvljana sa Južnog Pacifika, bilo kapitalističke industrijske nacije, bilo da se radi o švajcarskoj porodici Robinson ili o Robinsonu Krusou... nezbežno se mora, na ovaj ili onaj način, suočiti sa tri osnovna i uzajamno zavisna privredna problema: 1) Šta će od dobara biti proizvedeno i u kojim količinama?... 2) Kako dobra proizvoditi,... ko da ih proizvodi, kojim sredstvima i na koji tehnološki način?... 3) Za koga dobra proizvoditi?“²

U savremenim privredama, čiju bitnu karakteristiku čine visok nivo specijalizacije proizvođača i njihova izražena međuzavisnost, zakon srazmerne podele fonda društvenog rada deluje u svojim istorijskim oblicima — preko zakona vrednosti i zakona planiranja

¹ K. Marks, *Kapital*, I tom, Kultura, Beograd, 1958, str. 70—71.

² P. Semjuelson, *Ekonomija*, Savremena administracija, Beograd, 1969, str. 19—20.

društvene proizvodnje. I dok, s jedne strane, zakon vrednosti i u kapitalističkim društvima prestaje da bude jedini regulator privrednih kretanja, u socijalističkim zemljama, s druge strane, kako to, na primer, ističe M. F. Makarova, „u političkoj ekonomiji već tokom mnogo godina nije bilo pitanja da se o njemu tako dugo diskutovalo i diskutuje kao što je to slučaj sa robnom proizvodnjom i zakonom vrednosti u socijalizmu“.³ Skoro da je u svim socijalističkim zemljama „priznato“ da planiranje ne može da bude jedini regulator privrede, da se delovanje zakona vrednosti (posebno u njegovoj osnovnoj funkciji — svođenju individualnih radnih vremena na društveno potrebno radno vreme) i u socijalizmu pojavljuje kao „objektivna ekonomska zakonitost“. Zakon vrednosti jeste jedna od pokretačkih snaga razvoja društva: proizvođači robe su, da bi razmenom prisvojili više nego što sami u nju ulažu, stimulisani da povećaju produktivnost, i prilagođavaju proizvodnju potrebama potrošača.

Ovaj problem potreba zaslužuje višestruku pažnju. S jedne strane, izgleda da je Preobraženski bio u pravu kada je objašnjavao da svaki regulator privrednog sistema mora vršiti dve funkcije: 1) funkciju zadovoljenja društvenih potreba na način koji odgovara datim uslovima, i 2) funkciju zaštite i razvoja sistema (proširene reprodukcije, načina, odnosno proizvodnje).⁴ S druge strane, ogroman je broj autora koji ističu da je tržište najefikasniji „registrator“ potreba. „U današnjem svetu potrebe su postale talko brojne, raznovrsne i dinamične, da nekadašnje predstave o idealnom ekonomskom sistemu, koji bi neposrednim popisom ili nekim drugim statističkim postupkom utvrđivao potrebe i želje društvene zajednice, deluje kao pravi anahronizam.“⁵

Potrebe su, svakako, jedan od izrazito složenih ekonomskih, antropoloških i društvenih fenomena. Naročito je u koncepcijama o „suverenitetu potrošača“ isticano koliko ispravno sagledavanje potreba znači za racionalnu organizaciju ekonomskog života društva. Tržište je, očigledno, najefikasniji mehanizam za sagledavanje potreba, ali samo određenih, odnosno onih „platežno sposobnih“. Potrebe koje tržište izražava jesu, pre svega, one koje su u bitnoj zavisnosti od visine novčanih dohodaka njihovih nosilaca. Drugo, iza potreba izraženih na tržištu očigledno je da se u ogromnom broju slučajeva radi o manipulisanim potrebama, potrebama koje su u suštini proizvod mode, reklame i drugih instrumenata proizvodnje i reprodukcije potrošačkog društva i njemu odgovarajućeg mentaliteta. „Svakome prema potrebama — princip komunističkog društva koje će jednog dalekog dana naslediti socijalističko — ne znači svakome prema željama.“⁶

³ M. F. Makarova, *O tovarnom proizvodstvu i zakone stoimosti pri socializme*, Moskva, 1958, str. 3.

⁴ E. Preobrazhensky, *The New Economics*, Oxford University Press, 1965.

⁵ Zoran Pjanić, *Teorija cena*, Službeni list SFRJ, Beograd, 1972, str. 7.

⁶ Maria Lavigne, *Les economies socialistes*, A. Colin, Pariz, 1970, str. 484.

Mesto i značaj tržišta u savremenim ekonomskim sistemima pre svega se, znači, mora određivati kroz njegove različite „funkcije“: informativno-registrirajuću (tržište informiše proizvođače o potrebama potrošača); regulatornu, u smislu da se tržište pojavljuje kao automatski, ali stihijni regulator celokupne društvene proizvodnje; koordinirajuću, pošto bitna uloga tržišta i jeste u povezivanju ekonomskih subjekata — ponude i tražnje; alokativnu, selektivnu, distributivnu, itd.

Međutim, višestruko je negativno po razvoj društva ako se, kao „rezultat“ svih navedenih uloga tržišta, ono „fetišizira“. U savremenim uslovima jugoslovenskog društveno-ekonomskog razvoja, svaki fetišizam, bilo da je reč o fetišizmu tržišta (izraz koji se, na primer, često čuo u pripremama Desetog kongresa SKJ), ili da je reč o fetišizmu plana, ne samo je neodrživ, nego i izrazito štetan po razvoj privrede i društva, posebno u uslovima kada ovakvi fetišizmi postaju prisutni i u praksi. Kada je reč o fetišizmu plana, onda ovo što smo rekli posebno važi za sve one uslove u kojima se planiranje pojavljuje kao ekonomski voluntarizam. No, da li je tako nešto moguće u uslovima samoupravnog sporazumevanja i društvenog dogovaranja?

Samoupravno sporazumevanje i društveno dogovaranje potiskuju državu iz sfere uređivanja odnosa između ekonomskih subjekata. Oni su osnovni oblici samoupravne regulative. U njihovom ostvarivanju prisutne su još uvek brojne početne slabosti, koje ne mogu da ospore trajnu vrednost ovih ustavnih principa, ali koje, takođe, ukazuju na to da se samoupravno sporazumevanje i društveno dogovaranje ne smeju fetišizirati. U suštini, domašaj ovih ustavnih instituta još uvek je, i verovatno je da će to još relativno dugo biti, omeđen stepenom razvoja proizvodnih snaga, shvaćenih u najširem smislu. Na današnjem stepenu razvoja tih snaga, samoupravnim sporazumevanjem i društvenim dogovaranjem se ne mogu ukinuti ni tržište ni država, ali se, naravno, može, bar u određenoj meri, delovati protiv stihije tržišta i državnog voluntarizma. Onda, pak, kada se samoupravnom sporazumevanju i društvenom dogovaranju prilazi sa pozicija proizvoljnosti pa i neodgovornosti, tržište ili država, umesto da budu potisnuti, vraćaju se u domene društvenog života koje su već, više ili manje, napustili. Tako se država, iako u principu spremna da odustane od ambicije da uređuje sve značajnije ekonomske odnose, još uvek previše često pojavljuje kao arbitar, a brojni političari, teoretičari i privrednici govore o tome da je Jugoslaviji danas potrebno i više tržišta i više planiranja, ne čineći ponekad dovoljno napora da tu manje-više opšte prihvatljivu tezu konkretnije razrade.

Osnovni cilj svih promena izvršenih u posleratnom razdoblju u društveno-ekonomskom i političkom sistemu bio je da se stvore što širi i potpuniji društveno-ekonomski i politički uslovi za svestranu afirmaciju radnog čoveka i za njegov što neposredniji uticaj na sve društvene tokove. U funkciji ostvarenja ovoga cilja treba sagledavati i mesto i ulogu tržišta u jugoslovenskom društveno-ekonomskom sistemu. Potvrdu za ovo treba tražiti i u nastajanju i razvoju socijali-

stičkog samoupravljanja u Jugoslaviji i, s tim u vezi, razvoju i bitnim karakteristikama tržišnog karaktera jugoslovenske privrede. Transformacija onoga što je faktički bilo državna svojina na sredstvima za proizvodnju u društvenu svojinu, kao i prelaz sa centralističkog planiranja i upravljanja privredom na socijalističko samoupravljanje, vodili su ka razvoju tržišnog karaktera privrede. Ili, drugačije rečeno, afirmacija principa da odluke o pitanjima proste i proširene reprodukcije sve više budu u rukama radnih ljudi i radnih kolektiva, vodilo je ka tome da se odnosi među njima sve manje uspostavljaju preko državne regulative a sve više preko tržišta, odnosno, posle ustavnih promena iz 1974. godine, posredstvom samoupravnog sporazumevanja i društvenog dogovaranja, za koje smo već rekli da je nerealno da na današnjem stupnju razvoja mogu da „ukinu“ tržište. Sa čitavog tog aspekta je razvoj tržišnog karaktera privređivanja i, konkretnije, tržišnog načina obrazovanja cena bio, a jeste i danas, u tesnoj povezanosti s opštim razvojem samoupravnih socijalističkih društveno-ekonomskih odnosa.⁷

*
* *
*

Iskustva socijalističkih privreda pokazala su da je problem efikasne organizacije društvene proizvodnje daleko složeniji nego što se pretpostavljalo pre pojave socijalističkih zemalja. Iz ovoga je, na ovaj ili onaj način, sledilo shvatanje da je i u socijalizmu neophodno koristiti neke instrumente i metode iz prošlosti i sadašnjosti kapitalističkih ekonomija. Jedan od tih instrumenata su i cene, kojim su se mogli rešavati ne samo oni problemi koji se cenama rešavaju u uslovima delovanja „čistog“ tržišnog mehanizma, već i problemi akumulacije, a od čijeg je rešenja zavisila brza izgradnja socijalističkog poretka.

Mada je, u tzv. periodu administrativnog upravljanja jugoslovenskom privredom, plan preuzeo osnovnu funkciju zakona vrednosti, sistem totalnog planiranja nije mogao da funkcioniše bez nekog odgovarajućeg sistema cena, bez kojih je nemoguće uspostavljati ili izražavati neke od bitnih ekonomskih odnosa: sastavljati sintetičke planove, izražavati makroekonomske relacije, voditi evidenciju utrošaka rada, uspešno kontrolisati rad preduzeća, vršiti materijalnu stimulaciju rada, itd.

U periodu administrativnog upravljanja, politika cena se u Jugoslaviji, po svojim osnovnim karakteristikama, nije razlikovala od politike cena u drugim socijalističkim zemljama. Osnovna karakteristika te politike bilo je održavanje velikih dispariteta cena između proizvoda društvenog i privatnog sektora privrede, zatim između cena sredstava za proizvodnju i sredstava za potrošnju. Cene su, u stvari,

⁷ Vid.: I. S., *Robna proizvodnja u samoupravnom socijalističkom sistemu, Marksizam i samoupravljanje*, t. II, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 1977.

korišćene kao instrument za prelivanje akumulacije u industriju, a navedena politika cena trebalo je da doprinese ubrzanju socijalističkog preobražaja. Podsetimo se da je do završetka perioda centralističkog planiranja u nas postojalo više sistema cena: niže jedinstvene cene, više ili komercijalne, „klizave“, vezane i slobodne. Politika cena iz tog perioda je svoj osnovni zadatak — obezbeđivanje sredstava za ubrzanje razvoja — uspešno ostvarivala.

No, takva politika cena nije mogla da ostane trajna orijentacija društva u ovoj oblasti privrednog mehanizma, zbog niza slabosti. Takva politika cena, podređena politici razvoja, nije predstavljala instrument sasvim efikasne alokacije resursa i, pre svega, nije bila instrument osnovnog ekonomskog principa — ekonomisanja radom. Tu, gde nema ekonomije rada, nema ni ekonomske efikasnosti, a upravo je politika niskih cena sredstava za proizvodnju, kao, uostalom, i u drugim socijalističkim zemljama, omogućavala rasipanje društvenog rada. Cene, koje ne pokazuju stvarne troškove proizvodnje, rađaju iluziju da niski troškovi sa stanovišta preduzeća znače i niske troškove sa stanovišta privrede i društva kao celine.

Ekonomska samostalnost privrednih subjekata i privređivanje po principu rentabiliteta predstavljaju, sa aspekta cena, dva bitna obeležja perioda samoupravljanja i globalnog planiranja. Od 1952. godine preduzeća su kod nas počela sa slobodnim istupanjem na tržištu, tako da je formiranje cena zavisilo od uslova na tržištu. Međutim, politika cena iz tih godina još nije bila politika ekonomskih cena. Stara politika cena se sporije napuštala nego što je to bilo potrebno za potpuniju afirmaciju samoupravnih socijalističkih ekonomskih odnosa. Izgradnja sistema ekonomskih cena odvijala se sporo, prvenstveno zbog strukturnih disproporcija stvorenih u prošlosti, kao što je bio raskorak između strukture potreba i strukture proizvodnje.

Privredni razvoj se u nas, sve do usvajanja drugog petogodišnjeg plana (1957—1961), odvijao prema koncepcijama razvoja usvojenim pre uvođenja radničkog samoupravljanja, a to se negativno odražavalo na izgradnju sistema ekonomskih cena. Povoljni uslovi za ostvarivanje tadašnje politike razvoja stvarani su relativno niskim cenama energije, sirovina, reproduktionog materijala i transportnih usluga. Sve ovo bilo je praćeno inflacijom.

Protiv ovoga se država borila administrativnom kontrolom cena, ali se cene nisu mogle stabilizovati zbog toga što nisu postojali opšti uslovi za stabilnost tržišta. S druge strane, sve je više jačalo saznanje da se samoupravljanje ne može uspešno razvijati ako ne postoji objektivno vrednovanje rezultata rada, da racionalnost ponašanja privrednih subjekata zavisi od sposobnosti sistema da im stvara opšte uslove za racionalno ponašanje, a od tih opštih uslova poseban značaj imaju ekonomske cene, s jedne strane, i planiranje razvoja privrede, s druge. Tako se u nas, početkom šezdesetih godina, uvidelo da je potrebno brže razvijati sistem ekonomskih cena. Privrednom reformom iz 1961. godine donekle se pokušalo udovoljiti toj potrebi, ali su željeni rezultati izostali. Javio se čitav niz novih negativnih

pojava u privredi, koji je iziskivao novu privrednu reformu. Započeta 1965. godine, jedan od njenih značajnijih poduhvata bilo je „prestrojavanje“ cena. Odnosi cena su korigovani po kriteriju svetskih cena, ali je ipak, i u periodu posle reforme iz 1965, dolazilo u nas do niza nepovoljnih kretanja u oblasti cena, s jedne, i do saznanja da se politika cena mora stalno usavršavati, s druge strane. Još pre jednu deceniju ukazivano je na potrebu „više tržišta i više planiranja“: „Kako je njen (politike cena — I. S.) osnovni zadatak izgradnja sistema ekonomskih cena, razumljivo je da se taj cilj može ostvariti samo pod uslovom da se tržištu omogućući veći uticaj na cene... Ova konstatacija ne sme biti shvaćena u smislu apsolutiziranja uloge tržišta u našem privrednom sistemu... naša zemlja će i dalje morati da planira svoj razvoj.“⁸

*
* *
*

Princip „više tržišta i više planiranja“ sadržan je, u suštini, i u novom *Zakonu o osnovama sistema cena i društvenoj kontroli cena*. Cena je, u smislu ovog zakona, izraz delovanja ekonomskih zakonitosti, posebno zakonitosti tržišta, naravno, u uslovima socijalističkih samoupravnih društveno-ekonomskih odnosa i „planskog usmeravanja ukupnih tokova društvene reprodukcije“ (član 2), te „društvenog karaktera dohotka“ (član 3). Svi učesnici u planiranju i obrazovanju cena dužni su da vode računa, između ostalog, o „stvaranju tržišnih uslova“ (član 6), kao što se i pri preuzimanju mera ekonomske politike mora voditi računa o njihovom uticaju „na tržišne uslove“, pa čak i da se „redovno prate uticaji mera tekuće ekonomske politike na tržišne uslove“ i „preduzimaju mere radi obezbeđenja stabilnosti tržišta“.

Osnovne organizacije udruženog rada „samostalno, u odnosima međusobne zavisnosti, povezanosti i odgovornosti“ (član 12), obrazuju cene svojih proizvoda i usluga. Pri obrazovanju cene ne sme se koristiti monopolski položaj niti dovoditi u neravnopravan položaj drugi učesnik u prometu (član 17). Svi učesnici u obrazovanju cena jedinstveno primenjuju kriterije utvrđene ovim zakonom⁹ i uzimaju ih u njihovoj ukupnosti, odnosno organizacije udruženog rada samostalno obrazuju cene i neposredno utvrđuju međusobnu zavisnost i uticaj pojedinih kriterija, te način njihovog primenjivanja (član 45). Takođe, društvena kontrola cena vrši se na osnovu kriterija utvrđenih ovim Zakonom i u skladu sa ekonomskom politikom utvrđenom u društvenim planovima i aktima o ostvarivanju tih planova u pojedinoj

⁸ Miloš Radulović, *Sistem i politika cijena u Jugoslaviji*, Institut društvenih nauka, Beograd, 1972, str. 262—263.

⁹ Podsetimo se da je reč o sledećim kriterijima: 1) odnosi ponude i tražnje na domaćem tržištu, 2) svetske cene, 3) kretanje prosečne proizvodnosti rada i racionalnog korišćenja sredstava za proizvodnju, 4) raspodela ukupnog dohotka društva zavisno od proizvodnosti rada, itd.

godini (član 51). U suštini, postoji kontrola ponašanja učesnika u obrazovanju cena i preduzimanje mera protiv onih koji se ne pridržavaju odredaba o kriterijima za obrazovanje cena (član 50, stav 3), a ako se utvrdi da neka samoupravna organizacija ili zajednica „obrazovanjem cena na višem nivou neopravdano stiće veći dohodak... obustaviće se primenjivanje tako obrazovanih cena“ (član 55).

Jasno je i iz navedenog Zakona o osnovama sistema cena da se udruživanje rada na sadašnjem stepenu razvoja proizvodnih snaga i društveno-ekonomskih odnosa u nas mora zasnivati, između ostalog, na snažnoj tržišnoj regulativi privrednih kretanja. Može se težiti potpunom društvenom (od strane udruženih radnika) ovladavanju tim (tržišnim) kretanjima, ali se ono ne može ostvariti.¹⁰ A ako se već ne može bez tržišta, kako se na njega može uticati? Govoriti o „planiranju tržišta“, što u nas nije redak slučaj, može da bude višestruko kontroverzno, jer se i u tom „planiranju“ mora početi od onoga što najčešće nazivamo „objektivnim ekonomskim zakonitostima“. Suština tih zakonitosti je spontanitet a jedan od najbitnijih izraza — tržište.

Tržišta su konkurentska ili monopolska, u različitim varijantama. A kada je reč o jugoslovenskom tržištu, još pre nekoliko godina data je ocena da „njime još uvek, u meri u kojoj je ono slobodno, gospodare velike organizacije na monopolistički način“.¹¹ I udruživanje rada i sredstava može da bude monopolističkog karaktera, što je zakonskom regulativom zabranjeno¹² ali se, izgleda, takve zabrane teško mogu sprovesti, jer je teško rešavati problem tačnog utvrđivanja da li određeni ekonomski subjekt ima monopolistički položaj na tržištu. Jer, i empirijski je utvrđivano da jugoslovenska privreda dominantno nosi karakteristike heterogenosti proizvodnih i tržišnih struktura — prisutni su i monopoli i polipoli (konkurencija), ali prvenstveno oligopoli i nesavršena, ograničena konkurencija. A jedna od opštih karakteristika oligopolskih tržišnih struktura i ograničene konkurencije jeste ta da gotovo svaka promena cena jednog preduzeća izaziva lančane reakcije konkurenata, što i jeste jedan od bitnih uzroka inflacije u nas i drugde. Ovo tim više što su u praksi retke pojave snižavanja cena.

Odnosi ponude i tražnje na domaćem tržištu, znači prvi od kriterija za obrazovanje cena iz *Zakona o osnovama sistema cena*, mogu da budu veoma različiti. Moglo bi se smatrati da se za privredne gru-

¹⁰ Up.: „Sama nužnost da se proizvod ili delatnost individua najpre pretvori u oblik razmenske vrednosti, u novac, i da oni tek u tom stvarnom obliku dobiju i dokažu svoju društvenu moć, pokazuje dvoje: 1) da individue proizvode još samo za društvo i u društvu; 2) da njihova proizvodnja nije neposredno društvena, nije proizvod udruženja koje dijeli rad među svoje članove... Ne može, dakle, ništa biti pogrešnije i besmislenije nego na temelju razmenske vrednosti, novca, pretpostavljati kontrolu udruženih individua nad njihovom celokupnom proizvodnjom.“ (K. Marks, *Osnovi kritike političke ekonomije*, Naprijed, Zagreb, 1974, str. 55—56.

¹¹ Platforma za pripremu stavova i odluka Desetog kongresa SKJ.

¹² Ustav SFRJ, član 255.

pacije ili grane, u kojima je konkurencija izrazito ograničena, kao jedan od najznačajnijih problema pojavljuje odnos među već postojećim organizacijama udruženog rada. Bitan je, međutim, i problem onih udruživanja rada i sredstava iz kojih rezultira stvaranje novih proizvodnih i tržišnih jedinica. Često se u nas ova pojava tretira kao „dupliranje kapaciteta“ i kao takva osuđuje. Mi ćemo, pak, pokušati da ukažemo na neke pozitivne efekte ove pojave.

Uopšte, kada je reč o problematici odnosa među organizacijama udruženog rada, u teorijskim i empirijskim analizama ovoga, pažnja bi morala da bude usmerena kako na odnose među već postojećim organizacijama udruženog rada u datoj grani, znači, među već postojećim „konkurentima“ (one to jesu, čak i kada postoji određeni oblik međusobnog povezivanja), tako i na ono što bismo mogli nazvati potencijalnom konkurencijom. Odnosno, pažnju treba posvetiti kako onim udruživanjima rada i sredstava u kojima se kao učesnici pojavljuju već postojeći konkurenti (to bi bili neki oblici granskog udruživanja, koji mogu imati pozitivne ali i negativne efekte — na primer, međusobnu „podelu rada“, s jedne, ili monopolističko-oligopolističko dogovaranje o cenama, s druge strane), tako i udruživanjima rada i sredstava iz kojih niče nova konkurencija. Ovo drugo je posebno značajno za one situacije kod kojih do nove konkurencije dolazi na tržištima gde je ona izrazitije ograničena, odnosno na manje-više monopoliziranim tržištima.

Postoji tesna povezanost „dupliranja kapaciteta“ („nove konkurencije“) sa: 1) razvojem organizacija udruženog rada, 2) razvojem čitave privrede, lokalne, regionalne ili još šire, 3) razvojem tržišta. Što se tiče treće od ovih povezanosti, najbitnije je to da „dupliranje kapaciteta“ ili „nova konkurencija“ znači porast dimenzije tržišta (onoga na koje nova organizacija udruženog rada prodire), a samo eventualno i smanjenje dimenzije nekog drugog tržišta (u slučaju da se jedna organizacija udruženog rada svojom proizvodnjom „preseľjava“ s jednog na drugo tržište, odnosno da menja asortiman svoje proizvodnje).

Dimenzija tržišta je ovde isto što i obim ponude. Što se tiče strukture tržišta, broja učesnika na njemu, „dupliranje kapaciteta“ ili „nova konkurencija“ znači transformaciju jedne tržišne strukture drugom, i to one s manje prisutnom konkurencijom u onu gde je konkurencija prisutnija. Ovo može da bude jedan od pozitivnih efekata onih udruživanja rada i sredstava koja nose karakteristiku „dupliranja kapaciteta“, odnosno „nove konkurencije“.

Bitan efekat takvog udruživanja rada i sredstava bio bi i taj da ono često dovodi i do transformacije strategije postojećih organizacija udruženog rada („starih“ konkurenata na datom tržištu). S aspekta rasta organizacija udruženog rada, tržišta i privrede u celini, posebno je značajno ono udruživanje rada i sredstava kod koga se novostvorena proizvodna jedinica pojavljuje sa novom, efikasnijom tehnologijom, koja primorava „stare“ organizacije udruženog rada da i same, ukoliko nastoje da zadrže postojeće pozicije na tržištu, usavršavaju

svoju proizvodnju. Ako se kod udruživanja rada i sredstava radi o „seljenju“ neke organizacije udruženog rada iz jedne u drugu privrednu grupaciju, iz manje rentabilne proizvodnje u rentabilniju, onda je ovo još jedan dodajni faktor uticaja navedenog oblika udruživanja rada i sredstava na rast i efikasnost privrede u celini, odnosno odgovarajućih privrednih grupacija i organizacija udruženog rada.

Da bi se izvršilo udruživanje rada i sredstava praćeno „seljenjem“ organizacija udruženog rada iz jedne u drugu privrednu grupaciju, osnivanjem nove ili značajnim proširivanjem obima proizvodnje neke već u datoj grupaciji postojeće organizacije udruženog rada, potrebno je da te organizacije udruženog rada pređu preko određenih prepreka, barijera, da savladaju određene teškoće, koje su sve posebno karakteristične za tržišne strukture sa ograničenom konkurencijom. Niz tih prepreka se odnosi na problematiku informacija: informisanost o mogućnostima i tehnologiji proizvodnje, kanalima prodaje, mogućnostima snabdevanja sredstvima za proizvodnju, itd.. Naravno, savršene informisanosti o svim tim značajnim činiocima ne može da bude, posebno onda kada se u sve to unesu elementi dinamike, naročito njene neizvesnosti, ili utoliko pre ukoliko se radi o kompleksnijoj proizvodnji i njenom većem obimu.

Veličina potrebnih sredstava predstavlja drugu vrstu barijera. Naravno, ovo je najtešnje povezano s elementima procesa proizvodnje, posebno s potrebnim činiocima proizvodnje, stepenom njihove limitiranosti, međuzavisnosti i komplementarnosti naročito. Posebno su ovde značajne situacije kada sama međuzavisnost proizvodnih činilaca čini rentabilnim samo velike obime proizvodnje. Ista ta situacija postaje još složenija kada su mogućnosti prodaje proizvoda nove organizacije udruženog rada uže od navedenih rentabilnih obima proizvodnje, ili, pak, još složenija i od ove kada takve mogućnosti prodaje postoje, ali samo uz prethodno potiskivanje starih prodavaca, što sve znači, ponekada, i „oštru“, konkurentsku borbu starih i novih tržišnih subjekata. Takva konkurentska borba može da znači i to da će nova organizacija udruženog rada u prvom periodu osvajanja novog tržišta možda morati da prodaje svoju robu čak i ispod njene cene koštanja, znači s gubicima. Takođe, ništa manje složena neće biti ni situacija kada rentabilitet zahteva od nove organizacije udruženog rada veliki obim proizvodnje, a mogućnosti snabdevanja činiocima proizvodnje su tako uske da je teško ili nemoguće dostići tako visok obim proizvodnje.¹³

¹³ Vid.: I. S., *Konkurencija kao faktor obezbeđivanja stabilnosti cena i funkcionisanja tržišta u samoupravnoj socijalističkoj privredi*, Ekonomika udruženog rada, sept. 1979.

Dr. IVAN STOJANOVIĆ, assoc. prof.

THE MARKET AND PRICES AS FACTOR DETERMINING THE
FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF ASSOCIATED LABOUR

S u m m a r y

Let us repeat some of our main theses:

The association of labour and the market do not exclude each other at the present level of the socio-economic development of Yugoslavia, but are rather a dialectical unity. The market is dominated either by competition or monopoly. Production has to take account of all the advantages of production on a large scale and of large economic and technological wholes, of advantages which call for the establishment of big organizations of associated labour aimed at technical and economic progress in our country, particularly as regards the incorporation of our economy into the international division of labour. Exchange, prices and distribution must take account predominantly of the negative consequences involved in the restraint of competition. This holds particularly for almost all the criteria of the new Law of the Pricing System and the Social Price Control. Namely, as far as the first criterion is concerned — the dependence of prices on the relationship of supply and demand in the domestic market — the positive effect of these relations on the level and stability of prices will be the more pronounced the more competition there is at the demand side. Under competitive conditions it is hardly possible or even impossible for one of the participants in the market to raise his prices as there is always the „danger“ that others will not follow him and that his sales will decline because of higher prices. The opposite is true of monopolies — possibilities for the rise in prices are much greater than they are under conditions of competition.

Matters stand similarly with the second criterion — the influence of world prices on the level and price ratio in the domestic market. The following is apparent: the more world prices are the result of competition the more favourably will they affect the level and price ratio in the domestic market. The opposite is true when world prices are the result of the functioning of international monopolies and oligopolies. Likewise, if world prices are competitive, we may assume, at least in the first instance, that they will be more stable, affecting favourably also the price stability in our economy. The situation will be opposite under monopoly or oligopoly world prices. However, it is evident that the Yugoslav economy cannot influence the level of world prices. Yet, we must know whether prices of imports are competitive or monopoly prices in the long run in order to incorporate our economy into the international division of labour.

As to the third criterion — the influence of labour efficiency and the reasonable utilization of means of production on prices — we are almost safe in saying: less competition = more possibilities to set prices independently of labour productivity and the reasonable utilization of resources and

vice-versa. As to criterion four, we would like to stress that no just income distribution is possible under conditions of a more or less pronounced monopoly and oligopoly of the market and the economy.

These processes — the monopolization and oligopolization of the market and the economy — are due to objective economic laws. However, they may and must be curbed, particularly in education. The interests of „own“ organizations of associated labour and broader social interests, particularly in the sphere of pricing, may be linked through self-managing agreements and social compacts. Namely, there are many other economic magnitudes which depend on the level and stability of prices.

Д-р ИВАН СТОЯНОВИЧ

РЫНОК И ЦЕНЫ В КАЧЕСТВЕ ФАКТОРА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОБЪЕДИНЕННОГО ТРУДА

Резюме

Повторим некоторые наши основные тезисы:

Объединение труда и рынка, на настоящем уровне общественно-экономического развития. Югославии, взаимно не исключаются, а представляют определенное диалектическое единое, являются комплементарным. А пока существует рынок главным является то, господствует ли им конкуренция или монополия. Пока с аспекта производства надо учитывать все преимущества крупного производства и больших экономических и технологических целых, преимущества, которые являются необходимой предпосылкой технического и экономического прогресса у нас именно созданием таких крупных организаций объединенного труда, особенно с аспекта включения нашего хозяйства в международное разделение труда, с аспекта обмена, цен и распределения, в первую очередь, нужно учитывать отрицательные последствия ограничения конкуренции. Особенно это нужно иметь в виду при рассмотрении почти всех критериев из нового Закона об основах системы цен и общественного контроля цен. Ибо, когда идет речь о первом из указанных критериев — зависимости цен от отношения спроса и предложения на отечественном рынке — положительное действие этих отношений на уровень и стабильность цен будет настолько большим насколько большим является и наличие конкуренции в спросе и предложении. В условиях конкуренции трудным является, или даже и невозможным, чтобы один из участников рынка завышал цены, ибо всегда существует „опасность“, что другие не последуют за ним и, что объем продажи первого, из-за завышенных цен, уменьшится. Совсем другой случай когда идет речь о монополии — там ясно, что возможности увеличения цен намного больше, чем в условиях конкуренции.

Подобное наблюдается и когда идет речь о другом критерии — влиянии мировых цен на уровень и отношения цен на отечественном рынке. Тут нам кажется очевидным следующее: Чем больше мировые цены являются результатом конкуренции, тем более положительным будет их влияние на уровень и отношения цен на отечественном рынке. Совсем иное наблюдается когда мировые цены более или менее являются результатом действия международных монополий и олигополий. Так само можно предположить, что мировые цены, если более подчинены конкуренции, будут более стабильными, хотя бы на первой ступени анализа, что положительно повлияет на стабильность цен в нашем хозяйстве. И по этому вопросу положение будет совсем противоположное если речь идет о монополных и олигопольных мировых ценах. Но, с другой стороны, вполне ясно, что югославское хозяйство исключительно скромно может влиять на уровень мировых цен. Однако, в стратегии включения нашего хозяйства в международное разделение труда, особенно в политике импорта, нельзя пренебрегать потребностью учитывания того, образуются ли цены на продукты, импортируемые на длительный период, конкуренцией или они монопольны.

В отношении третьего критерия — влияния производительности труда и рационального использования средств производства на цены — почти можно установить следующий знак равенства: при меньшей конкуренции = больше возможностей определять цены независимо от производительности труда и рациональности использования средств и, конечно, наоборот. По отношению к четвертому критерию отмечаем, что нельзя осуществить особого уравнивания условий хозяйствования и равноправного распределения дохода при условиях более-менее выраженной монополизации и олигополизации рынка и хозяйства.

Эти процессы — монополизации и олигополизации рынка и хозяйства — и сами являются результатом объективных экономических закономерностей. Но их можно и нужно, особенно в области ценообразования, различными мерами („антимонопольным законодательством“) вытеснять. В условиях, когда по разным причинам, это трудно осуществить, самоуправленческое взаимосогласование и общественный договор должны тесно соединять интересы „собственных“ организаций объединенного труда и более широкие общественные интересы, особенно в области образования цен. Ибо от уровня и стабильности цен зависит целый ряд других экономических величин.