

Prof. dr IVAN STOJANOVIĆ

TREBA LI SASVIM NAPUSTITI „DOGOVORNU EKONOMIJU“

Više od jedne decenije nemali broj jugoslovenskih (pre svega ekonomskih) teoretičara iznosili su mišljenja da u Ustavu i ZUR-u manje-više dosta toga treba menjati. Dobro je da je ovo stanovište najzad koliko-toliko „pobedilo“.

Šta treba da „služi“ kao polazište za promene u Ustavu i ZUR-u?

Dva moguća najznačajnija polazišta su „filozofije“ Dugoročnog programa ekonomske stabilizacije i Kritičke analize funkcionisanja političkog sistema socijalističkog samoupravljanja.

Ta dva polazišta međusobno su oprečna.

Napisali smo nedavno („Politika“, 23. jun 1986), da je „sama Kritička analiza jedan od najsnažnijih pokušaja pružanja otpora sprovođenju Dugoročnog programa ekonomske stabilizacije“.

Čini nam se da će svako ko pročita ova dva dokumenta doći do zaključka veoma sličnog našem.

Ovde se nećemo baviti ni Dugoročnim programom ekonomske stabilizacije ni Kritičkom analizom.

Želja nam je da tražimo odgovor na pitanje iz naslova eseja, imajući u vidu da „dogovorna ekonomija“ u priličnoj meri predstavlja, nazovimo je tako, ekonomsku filozofiju Ustava, ZUR-a i Kritičke analize funkcionisanja političkog sistema socijalističkog samoupravljanja.

Imajući u vidu temu skupa, u ovom eseju najpre se, u prvom delu, iznose izvesna zapažanja o našoj, jugoslovenskoj, ekonomskoj teoriji. U ostalim delovima pokušava se određenije tražiti odgovor

na pitanje iz naslova, i to na primeru cena kao nečem što je za jugoslovensku makroekonomsku teoriju i politiku poslednjih godina svakako od najvećeg značaja.

Ekonomija između hipoteza i teorije

Inflacija je, na primer, jedan od ekonomskih problema čijih se „kandži“ ne uspevamo osloboditi.

Inflaciju je moguće definisati krajnje jednostavno. Ona je — opšti porast cena.

Savremeni sovjetski ekonomista Malafejev piše o cenama kao svojevrsnom nervnom sistemu privrednog mehanizma. Ako se pođe od te asocijacije, očigledno je da sa „nervima“ naše privrede dosta toga nije u redu.

Najznačajnija teorijska istraživanja problematike formiranja cena u tržišnim privredama, a jugoslovenska bi sledeći Dugoročni program ekonomske stabilizacije to trebalo da bude, potekla su iz neoklasične škole ekonomske misli. U krilu te škole razvila se posebna disciplina — teorija firme (preduzeća) — koja prvenstveno istražuje optimalno ponašanje preduzeća, upoređivanjem njihovih troškova i rezultata poslovanja, tj. problematike minimizacije troškova, maksimizacije rezultata, optimizacije obima proizvodnje i nivoa cena, itd.

Nekoliko decenija neoklasična teorija skoro da nije bila osporavana kao osnova mikroekonomskih analiza, sem u nekim delovima marksističke političke ekonomije. Međutim, sedamdesetih godina ta osporavanja jačaju čak do skoro temeljnog odbacivanja neoklasike. Deo jugoslovenske ekonomske misli, naročito ekonomisti koji uglavnom u tzv. dohodovnim odnosima vide jedini put razvoja socijalizma i samoupravljanja, ima veoma odbojan stav prema neoklasičnoj ekonomskoj teoriji.

U neoklasičnim istraživanjima tržišnog formiranja cena značajno mesto imaju, na primer, tzv. teorije racionalnog ponašanja (izbora) potrošača, kao i mnogobrojne empirijske analize, sve do savremenih tehnika istraživanja tražnje koje se primenjuju u marketingu. Podsetimo se da je upravo marketing za neke naše polito-teoretičare bio prokažen koncept. I ne samo za naše.

Atali i Gijom, recimo, nazivajući neoklasična istraživanja „tradicionalnim pristupom potrošnji“, smatraju da on „predstavlja lep primer elegantne teorije zasnovane na nekoliko jednostavnih principa... ali kojom se ništa ne razjašnjava“, odnosno da „ova lepa teorijska konstrukcija nije od velike koristi“. Sve to pišu u svojoj knjizi *Antiekonomika*.

U suštini, Atali i Gijom drugom navedenom konstatacijom relativiziraju, ispravno „ublažavaju“ prvu. Oni ispravno uočavaju da

teorije ponašanja potrošača, kao i čitav niz drugih ekonomsko-teorijskih modelizacija, u prvi plan ističu neke činioce ravnoteže (optimalnog položaja) ekonomskih subjekata, a ne uzimaju u dovoljnoj mjeri u obzir neke druge značajne fenomene, kao što su, na primer, uloga reklame i sistema ponude, sociokulturni činioci i dr. Atali i Gijom greše kada ocenjuju da modelima teorija izbora potrošača suština fenomena potrošnje „nije čak ni spomenuta“. Odmah iza ove ocene sledi opet jedna „relativizirajuća“: „Ipak, logika analize sadržane u tradicionalnoj teoriji racionalnog izbora potrošača još bi se nekako mogla prihvatiti, da su dohoci i cene jedine varijable koje uspostavljaju zavisnost između potrošnje i proizvodnje“.

Cene i dohoci naravno nisu jedini činioci od kojih zavise odnosi između proizvodnje i potrošnje. Naročito to nisu u jugoslovenskoj privredi. Postoji i niz drugih. Međutim, u istraživanju ekonomskih fenomena, kao i manje-više niza drugih, skoro da je sasvim nužno primenjivati jedan metod prisutan i u Marksovim izučavanjima. Naime, Marks je dobro uočavao da svi ekonomski odnosi nisu podjednake važnosti. U istraživanju tih odnosa kod Marksa, kao i kod niza drugih autora, postoji „put“ koji bi se približno mogao odrediti ovako: od konkretnog, preko apstraktnog, ponovo do konkretnog.

Cena, na primer, konkretna je i vrlo složena pojava, na koju utiče mnoštvo ekonomskih i neekonomskih činjenica. Marks u prvom tomu *Kapitala* pojednostavljuje stvarnost i utvrđuje da cena zavisi od vrednosti. To je dominantni odnos. Vrednost je apstraktna kategorija. Posle utvrđivanja ovog odnosa kod Marksa postoji, po Svizijevom izrazu, „progresivna redukcija apstrakcije“: prelaz (povratak) od apstraktnih (opštijih, jednostavnijih) kategorija na konkretne (složenije, realnije). „Na kraju ovog misaonog procesa javlja se sama konkretna pojava, kao (po Marksovim rečima), sjeđinjenje mnogih odredaba, kao „jedinstvo mnogostrukog“.

U suštini, ovaj metod upućuje na nužnost da se u istraživanjima niza ekonomskih pojava mora poći od izvesnih pojednostavljanja, odnosno utvrđivanja najpre dominantnih odnosa pa onda širenja analize na druge činioce koji utiču na pojavu ili pojave koje se istražuju.

Uzmimo kao primer opet — cene. U njima se izražavaju mnogi društveno-ekonomski odnosi: odnosi proizvodnje (klasni odnosi), kao razmere dobiti (profita) i najamnine unutar cene, ili kao odnosi društvene (državne) akumulacije, dohotka preduzeća i zarada radnika (u socijalističkim sistemima); odnosi stepena konkurencije ili monopolizacije tržišta (odnosi cena proizvodnje i monopolskih cena, prosečnog i ekstramonopolskog profita ili dohotka); odnosi slobode ili ograničenja potrošnje (stepen „suvereniteta potrošača“), itd. Kroz cene se izražava i stepen razvijenosti privrede, njene tehničko-tehnološke opremljenosti, produktivnosti, zatim ni-

vo organizovanosti privrede i preduzeća, kvalitet alokacije resursa, društvena podela rada (udeo pojedinih društvenih slojeva u raspodeli dohotka) itd. Model istraživanja cena kojim bi se pokušalo sve ovo istovremeno uzeti u obzir bio bi osuđen na neuspeh. Zato model mora početi od bitnijeg i (možda) jednostavnijeg a zatim uključivati ono što izražava veću složenost pojave i ono što je u vezi s njom manje bitno.

To su, međutim, zanemarili autori nekih teorijskih „modela“ samoupravne privrede.

Zanemarili su i sledeće:

— Svrha teorije jeste da objašnjava neku pojavu. Kao takva, teorija često nosi karakteristiku hipoteze. Na primer, u teoriji cena utvrđena je, kao opšta zakonitost, pojava da sa porastom cene neke robe dolazi, pri nepromenjenim ostalim varijablama (dohoci-ma, preferencijama i drugim), do smanjenja tražnje za njom. No, ova zakonitost je ipak samo hipoteza kada se istražuju pojedinačni slučajevi jer u stvarnosti može doći i do toga da porast cene neke robe izazove i porast tražnje za njom. Zaključak: kod manje-više svih zakonitosti postoje i izuzeci. Tipičan primer ovoga su izuzeci od opšteg zakona tražnje, posebno tzv. inflacioni efekat (cene roba rastu a ljudi ih sve više kupuju, plašeći se da u budućnosti stope rasta mogu biti još veće).

— Nisu sve pojave podložne preciznom merenju. Naročito je u periodu posle drugog svetskog rata došlo do široke primene matematike u ekonomskim istraživanjima. Došlo je do podsećanja na Marksovo stanovište, da „jedna nauka je istinski razvijena tek onda kada može da se služi matematikom“. Samuelson je dalje razradio stanovište da predmet naučnog saznanja može biti samo ono što je podložno proveravanju. Jedna od premisa kojima se operiše u teorijama tražnje jeste da potrošač meri korisnost ili stepen zadovoljenja svoje potrebe potrošnjom svake pojedinačne jedinice neke robe. U toj premisi malo je čega realnog, no ipak se njom korektno ukazuje na ponašanje potrošača. Ako, na primer, dođe do porasta cene neke robe, potrošač će, opet pri nepromenjenim drugim varijablama, kupovati manje jedinica te robe — on se ponaša kao da meri korisnost iako u stvarnosti tog merenja nema. Kod ovoga je značajna podela na kardinalnu i ordinalnu korisnost, s tim što se kod prve uglavnom smatra da je moguće pronaći jedinicu za merenje korisnosti a kod druge da je to nemoguće, ali da se korisnosti mogu upoređivati u smislu da je neko dobro korisnije od drugog ili manje korisno.

— U mnogim teorijama retkost se smatra centralnim ekonomskim problemom. Reč je o retkosti ekonomskih resursa — različitih vrsta rada, kapitala (sredstava za rad) i resursa koji potiču iz prirode (zemlje, predmeta rada). S obzirom na retkost tih resursa, sposobnost bilo kod društva da proizvodi dobra i usluge ograničena je, te svako društvo mora rešavati probleme: šta proizvoditi,

kako i za koga. Formiranje cena mora biti u funkciji društveno najpovoljnijeg davanja odgovora na navedena pitanja, njihovog rešavanja.

— U vezi sa prethodnim je podela ekonomske nauke na pozitivnu i normativnu. Najjednostavnije izraženo, pozitivna ekonomska nauka istražuje ono što stvarno postoji, činjenična stanja, dok normativna ekonomska nauka kao predmete svojih istraživanja ima ono što bi trebalo da postoji, načine kako bi ekonomski problemi trebalo da se rešavaju. Odnos između pozitivnog (stvarnog) i normativnog je naravno vrlo složen, naročito kada je reč o ekonomskim naukama koje pretenduju na to da budu zasnovane na marksizmu. Jedanaesta Marksova teza o Fojerbahu („Filozofi su samo različito tumačili svet; stvar je u tome da se on *izmeni*.“) je svakako od značaja i za ekonomske i za druge društvene nauke. Pitanje „Kako menjati svet?“ zato je svakako od fundamentalnog značaja, naročito onda kada treba eliminisati ekstreme: konzervativizam i utopizam.

— Mikroekonomska teorija i teorija cena su, kada je reč o analizama tržišnih privreda, po mnogo čemu identiteti. One istražuju ekonomsko ponašanje pojedinačnih nosilaca odlučivanja, kao što su, pre svega, preduzeća. Polazište ovoga jeste da preduzeća obavljaju određenu ekonomsku aktivnost, kupuju ili zakupljuju određene ekonomske resurse da bi proizvodili određene robe ili stvarali usluge. Na taj način preduzeća ostvaruju dohodak, pri čemu su načini formiranja cena roba ili usluga činilac koji u bitnome određuje ekonomske tokove.

— Svaka teorija predstavlja izvesnu apstrakciju, pojednostavljenje, uopštavanje. Da bi se došlo do neke teorije, neophodno je najpre konstruisati odgovarajući model ili postaviti neku hipotezu (u smislu: „Ako... rezultat će biti...“). Ako stvarnost potvrđuje hipotezu, takva hipoteza prerasta u teoriju.

Međutim, nije svrha teorije samo da objašnjava neke stvarne fenomene nego i da tačno predviđa nešto čega u stvarnosti sada nema ali bi moglo da bude. U tom smislu mnoštvo teorija, ne samo ekonomskih nego i drugih, karakterišu se aproksimativnošću. Razlika između teorije i modela (hipoteze) je pre svega u tome da je prva više nego druga verifikovana, potvrđena realnošću. Jedna od savremenih ekonomija za koje je navedena razlika između teorije i hipoteze od naročitog značaja, jeste samoupravna, jugoslovenska. Naime, neke „teorije“ ove ekonomije ostale su samo hipoteze — stvarnost ih nije potvrdila.

Uglavnom je tu reč o onim „teorijama“ čiji su autori manje-više ignorisali već postojeća teorijska saznanja o nizu ekonomskih fenomena. Ta saznanja su se menjala, dopunjavala, decenijama razvijala. Ona su značajna i za funkcionisanje jugoslovenske samoupravne ekonomije, naročito iz faze njenog razvoja posle Ustava iz 1974. godine. Njihovo zanemarivanje predstavlja jedan od desetina uzročnika ekonomsko-društvene krize.

Sporazumevanje/dogovaranje i cene

Veliki je broj ekonomista koji manje-više s pravom smatraju da cene predstavljaju svojevrsnu kvintesenciju ekonomije.

Društveno dogovaranje i samoupravno sporazumevanje u oblasti cena trebalo bi da budu, po intencijama Ustava SFRJ iz 1974. godine i Zakona o udruženom radu, mehanizmi koji formiranje cena najviše usklađuju sa osnovom jugoslovenskog samoupravnog socijalističkog društveno-ekonomskog sistema — društvenom svojinom na sredstvima za proizvodnju i samoupravljanjem radnika, kao i sa celinom društvene reprodukcije, posebno razmenom i raspodelom. Drugačije formulisano, to bi značilo da društveno dogovaranje i samoupravno sporazumevanje o cenama treba da budu podsistem samoupravnog socijalističkog društveno-ekonomskog sistema, konkretizacija ovog sistema za oblast cena.

Kada se ima u vidu da *dohodak* privrednih i društvenih subjekata bitno zavisi od nivoa cena po kojima oni realizuju svoje proizvode ili usluge, društvenim dogovaranjem i samoupravnim sporazumevanjem o cenama trebalo bi pre svega obezbeđivati realizaciju sledeće odredbe Ustava SFRJ iz 1974. godine: „Sredstva za proizvodnju i druga sredstva udruženog rada, *proizvodi udruženog rada i dohodak ostvaren udruženim radom*, sredstva za zadovoljavanje zajedničkih i opštih društvenih potreba, prirodna bogatstva i dobra u opštoj upotrebi *društvena su svojina*“ (član 12). To preciznije znači da se društvenim dogovaranjem i samoupravnim sporazumevanjem o cenama, uz druge „mehanizme“ treba da onemoguću pojavu privatne, grupne ili državne svojine na sredstvima, proizvodima i dohotku udruženog rada, kao i drugim bogatstvima i dobrima koja bi, *ad principem*, trebalo da budu društvena svojina.

Koliko se u praksi uspela ostvariti ta funkcija društvenog dogovaranja i samoupravnog sporazumevanja?

Približno tačan odgovor bi bio sledeći: U praksi društvenog dogovaranja i samoupravnog sporazumevanja, ne samo o cenama nego i šire, prisutne su mnogobrojne pojave reprodukovanja privatne, grupne i decentralizovano-državne svojine na sredstvima, proizvodima i dohotkom „udruženog“ rada, sredstvima za zadovoljavanje zajedničkih i opštih društvenih potreba, bogatstvima i dobrima u opštoj upotrebi. Znaci navoda u prethodnoj rečenici znače da je rad u Jugoslaviji još daleko od toga da bude društveno udružen. Sintagma koju koriste neki autori — „relativno udruženi rad“ — malo šta rešava.

Društvena svojina se ne stvara „preko noći“, donošenjem ovakvog ili onakvog ustava, programa ili nekog drugog sličnog opredeljenja. Za potpuno ostvarenje društvene svojine potrebne su decenije i stepen razvoja proizvodnih snaga znatno viši od postojećeg. Sa udruživanjem rada, samoupravnim sporazumevanjem i društvenim dogovaranjem trebalo bi da se stvaraju uslovi da dru-

štvena svojina postepeno potiskuje druge oblike svojine i krči sebi put da vremenom postane dominantan vid vlasništva, te preraste u komunističku „nesvojinu“. Pri svemu ovome trebalo bi imati u vidu da bi samoupravno sporazumevanje i društveno dogovaranje o cenama trebalo da uvek budu u skladu ne samo sa temeljnim načelima društveno-ekonomskog sistema (razvojem društvene svojine i samoupravljanja), već i sa onim proizlazećim: raspodelom prema radu, robnim (tržišnim) karakterom privrede, širokim stepenom uključenosti privrede u međunarodnu podelu rada, svesnim (planskim) usmeravanjem privrednog razvoja, nužnošću stalnog rasta produktivnosti i posebno načelom ravnopravnosti u sticanju dohotka (ujednačavanjem uslova privređivanja na planskim i robno-tržišnim osnovama). Poslednje od navedenog naročito proizlazi iz odredbi Ustava SFRJ da „niko ne može ni neposredno ni posredno sticati materijalne i druge koristi eksploatacijom tuđeg rada“ (član 11), odnosno da se društvena sredstva ne mogu koristiti „za prisvajanje tuđeg viška rada“ (član 12).

Samoupravno sporazumevanje i društveno dogovaranje o cenama trebalo bi, što sledi iz svega prethodno navedenog, da ukidaju svako monopolističko ponašanje privrednih i društvenih subjekata koje vodi prisvajanju mimo rada. Iz tih mehanizama formiranja cena trebalo bi da proizlazi takva primarna raspodela dohotka koja će neprestano sve više obezbeđivati ekvivalentnost između uloženog rada i ostvarenih rezultata ekonomskih subjekata, odnosno ekvivalentnost između novostvorene vrednosti i dohotka tih subjekata.

Još dva načela bi trebalo da budu deo osnova samoupravnog sporazumevanja i društvenog dogovaranja o cenama — obaveza ekonomskih subjekata da obnavljaju društvena sredstva (I) i stalno ih uvećavaju i unapređuju (II). Prva od ovih obaveza pretpostavlja takvo formiranje cena koje se zasniva na društvenoj objektivizaciji troškova a druga obaveza podrazumeva da se preko cena obezbeđuje akumulacija za (normalnu, ravnotežnu, društvenim planiranjem određenu) proširenu reprodukciju.

Ako se ima u vidu i to da se kao društveno-ekonomski optimum pojavljuje potreba (na dugi rok) uprosečavanja ličnih dohoda, onda bi se moglo zaključiti da bi i u samoupravnom sporazumevanju i društvenom dogovaranju o cenama kao normalna cena trebalo da se pojavljuje specifična cena proizvodnje. Pošto je cena proizvodnje normalna (ravnotežna, gravitaciona) cena za „čisto“ tržišne privrede savršene konkurencije, moglo bi se zaključiti da bi trebalo da postoji adekvatnost (istovetnost) ravnotežnih cena sistema savršene konkurencije i sistema samoupravnog sporazumevanja i društvenog dogovaranja o cenama, odnosno da sistem samoupravnog sporazumevanja i društvenog dogovaranja o cenama mora da se zasniva na ceni proizvodnje kao transformisanom obliku (zakona) vrednosti. Drugačije formulisano: zakon vrednosti mora da bude onaj ekonomski zakon koji se pojavljuje i kao gla-

vni regulator samoupravnog sporazumevanja i društvenog dogovaranja o cenama.

Dohodak određene organizacije udruženog rada mora da zavisi od uspešnosti sa kojom ona svoje poslovanje prilagođava zahtevima tržišta (konjunktturnim kretanjima). No, to prvenstveno važi za kratki rok. Na dugi rok dohodak organizacije udruženog rada bi trebalo da bude dominantno određen stepenom produktivnosti rada u njoj. Može se uzeti kao normalno da se na dugi rok konjunktturna kretanja međusobno potiru i da je upravo zato produktivnost rada (koja je određena ne samo utroškom živog nego i minulog rada, tj. ukupnim radom potrebnim za proizvodnju roba) odlučujući faktor koji bi trebalo da određuje veličinu dohotka u organizacijama udruženog rada. Pošto je normalno očekivati da na dugi rok dolazi i do ujednačavanja (uprosečavanja) produktivnosti u različitim sektorima privrede, te i organizacijama udruženog rada višeg nivoa organizovanosti (recimo, SOUR-ima i reprodukcionim celinama), onda se opravdano može i treba da ima u vidu potreba uprosečavanja (na dugi rok) ličnih dohodaka.

U Dugoročnom programu ekonomske stabilizacije (dokumentu „Prilagođavanje privrednog sistema zahtevima stabilizacije“) navodi se, između ostalog, da kod nas postoje „takve razlike u ličnim dohocima koje se teško mogu dovesti u vezu s načelom raspodele prema radu. Tako je, na primer, najviši lični dohodak za oko 16 puta veći od najnižeg za zanimanje mašinski inženjer, mašinski tehničar ili elektrotehničar, pa i za takve kao što su nastavnik osmogodišnje škole, daktilograf, ili čistačica, a prodavcima u trgovini je za 23 puta veći, knjigovođama čak za 28 puta. Najviši čisti lični dohodak čistačice je, npr., tri puta veći od prosečnog l.d. mašinskog tehničara ili jamskog kopača u rudarstvu ili pak za preko 40% veći od prosečnog l.d. profesora univerziteta“ (*Zaključni deo DPES*, dokumenti 12—15, Sarajevo, 1983, str. 100—101). Upravo imajući u vidu takve anomalije, ali i neke dugoročne strateške ciljeve socijalizma (postepeno eliminisanje suprotnosti između umnog i fizičkog rada, transformaciju raspodele prema radu u raspodelu prema potrebama i dr.), ovde iznosimo ideju o potrebi da se na dugi rok ostvaruje uprosečavanje ličnih dohodaka.

Zakon vrednosti i sporazumevanje/dogovaranje o cenama

Jedna od najbitnijih ocena iz Dugoročnog programa ekonomske stabilizacije jeste ona da uzroke ekonomske krize u Jugoslaviji treba prvenstveno tražiti u „supstituciji“ ekonomskih zakonitosti voluntarizmima raznih oblika. U te voluntarizme spadaju i oni koji su dolazili do izražaja tako što su se društveno dogovaranje i samoupravno sporazumevanje o cenama previše ostvarivali mimo zakona vrednosti, naročito onda kada su ti novi mehanizmi

formiranja cena ostvarivani mimo jedinstva jugoslovenskog tržišta.

Odavno je ekonomska nauka utvrdila da se kao najopštiji zakon društvene proizvodnje pojavljuje zakon srazmerne podele društvenog rada. Zakon je opšti jer je srazmerna raspodela ukupno raspoloživog fonda društvenog rada na razne privredne i druge društvene delatnosti nužna je za sve oblike privređivanja, od mikro do makro nivoa, od primitivnih privreda do najrazvijenijih — kapitalističkih i socijalističkih. Za bilo koju društvenu zajednicu nužno je da uspostavlja srazmerne odnose između svojih proizvodnih mogućnosti i potreba za ekonomskim dobrima. Kada se imaju u vidu činjenice da u jugoslovenskoj privredi 80-ih godina postoje veoma izraženi neusklađeni odnosi između ponude — proizvodnje mnogobrojnih proizvoda i usluga, s jedne, i tražnje za njima, s druge strane, onda se može izvući zaključak da se mehanizmi regulisanja privrede kod nas nisu zasnivali u potrebnoj meri na zakonu srazmerne raspodele društvenog rada.

U te mehanizme sigurno spadaju i samoupravno sporazumevanje i društveno dogovaranje o cenama. Nestašice nekih roba, zatim regulisanje potrošnje putem bonova, eklatantni su primeri nedovoljnog zasnivanja privrede na zakonu srazmerne podele fonda društvenog rada. „Narušavanje“ jedinstva jugoslovenskog tržišta i drugi tokovi dezintegracije ekonomije (razna tzv. zatvaranja — u republičke, pokrajinske, opštinske, OUR-ske i druge granice) jeste faktor koji je naročito jako jugoslovensku ekonomiju udaljavao od zakona srazmerne podele fonda društvenog rada. Dok je, s jedne strane, postojala nedovoljna proizvodnja (recimo: električne energije, stanova, poljoprivrednih proizvoda, roba za izvoz itd.), s druge strane postojalo je na desetine i stotine tzv. promašenih investicija. Treba li još dokaza da se jugoslovenska ekonomija i mehanizmi njenog regulisanja u mnogo proteklih godina nisu u dovoljnoj meri zasnivali na zakonu (nužnosti) srazmerne podele fonda društvenog rada.

Ne može biti pravog delovanja zakona srazmerne podele fonda društvenog rada ako ne postoji pravo sagledavanje: društvenih potreba za raznovrsnim proizvodima (I) i realnih proizvodnih mogućnosti društva da te potrebe zadovoljava (II).

Kako se mogu utvrđivati prave društvene potrebe za raznim vrstama proizvoda?

Dva mehanizma tog utvrđivanja su na sadašnjem stepenu razvika proizvodnih snaga, ne samo Jugoslavije nego manje-više sveta kao celine, nezamenljiva: tržište i planiranje.

Oba ta mehanizma su u Jugoslaviji u poslednjih desetak godina bila potisnuta, naročito jedinstveno jugoslovensko tržište i planiranje na nivou Jugoslavije kao celine. I kada je reč o realnim proizvodnim mogućnostima društva da zadovoljava potrebe izgleda sasvim očigledno da je dugo bilo prisutno precenjivanje tih mogućnosti, što se najviše ispoljavalo u potrošnji mnogo većoj

od proizvodnje, prevelikom zaduživanju u inostranstvu, „nepokri-venim“ investicijama, itd.

U robnoj privredi zakon srazmerne podele fonda društvenog rada deluje u obliku zakona vrednosti. Naročito je svrsishodno zakon vrednosti tretirati kao zakon ekonomije društvenog rada i zakon diferencijacije robnih proizvođača.

Koliko su privredni sistem i praksa udruživanja, sporazumevanja i dogovaranja obezbeđivali ostvarenje ekonomije društvenog rada i diferencijaciju robnih proizvođača?

Ekonomija društvenog rada i, na primer, „promašene“ investicije — dve su nespojive pojave, a malo se gde u svetu pojavljuje toliko takvih investicija koliko ih ima u Jugoslaviji.

Isto je tako lako uočljivo da nije ostvarivana zadovoljavajuća diferencijacija robnih proizvođača. Postojanje velikog broja organizacija udruženog rada koje godinama posluju s gubicima dovoljan su dokaz za iznetu tvrdnju.

Samoupravno sporazumevanje i društveno dogovaranje o cenama, kakvo se u stvarnosti ostvarivalo, bilo je, s jedne strane, uzrok, a sa druge, i posledica nekih od navedenih privrednih tokova. Formiranje cena mimo zakona vrednosti nije obezbeđivalo odgovornost za ekonomske neracionalnosti i promašaje u privrednom životu a odgovornost za korišćenje društvenih sredstava bi svakako moralo da bude jedan od fundamenata samoupravnog socijalističkog sistema i razvoja.

Praksa ne samo Jugoslavije nego i većine drugih socijalističkih zemalja pokazuje da potiskivanje zakona vrednosti (u formiranju cena i šire) najčešće vodi raznim oblicima administrativno-političkog voluntarizma i dominacije. Tu treba imati u vidu da se zakon vrednosti ispoljava kao zakon ponude i tražnje, odnosno kao zakon po kojem tržište određuje cene a preko njih i alokaciju resursa. No, delovanje zakona vrednosti pretpostavlja konkurenciju. Čim se pojavi monopol bilo koje vrste, cene se mogu formirati mimo vrednosti (cene proizvodnje) proizvoda, što dalje vodi neoptimalnoj alokaciji resursa. Zato je potrebno utvrditi koliko su na „jedinstvenom“ jugoslovenskom tržištu prisutni konkurencija ili razni oblici monopolizacije, odnosno koliko su se kao ostvareni „rezultati“ u praktičnoj primeni mehanizama društvenog dogovaranja i samoupravnog sporazumevanja u oblasti cena pojavljivali potiskivanje konkurencije i zakona vrednosti (te i svega onoga ekonomski racionalnog i pozitivnog do čega oni dovode), s jedne strane, a jačanje raznih oblika monopolističkih zatvaranja tržišta (te i sve ono ekonomski neracionalno i negativno što proizlazi iz takvih monopolizacija), s druge strane.

Već u kapitalizmu se sa jačanjem monopola funkcija zakona vrednosti kao regulatora privrede potiskuje sve dotle da se delovanje toga zakona mora kombinovati sa raznim merama državne intervencije (naročito u oblasti cena) i postepeno sve prisutnijim društvenim (državnim) planiranjem najznačajnijih ekonomskih to-

kova. Pojavljuju se tržišni i vantržišni delovi kapitalističkih ekonomija.

Socijalističke ekonomije još više nego kapitalističke ne mogu da budu prepuštene isključivo regulisanju putem zakona vrednosti. Društveno planiranje mora da daje neke bitne okvire za što uspešniji privredni razvoj, odnosno što uspešnije (sa opštedruštvenog stanovišta) korišćenje ograničenih društvenih sredstava. Zato je ispravno planiranje tretirati kao nužan način regulisanja osnovnih proporcija društvene proizvodnje i usmeravanja glavnih tokova razvoja privrede i društva, a delovanje tržišta (zakona vrednosti) kao način ekonomski najracionalnijeg usklađivanja delatnosti privrednih subjekata (organizacija udruženog rada) s društvenim potrebama za njihovim proizvodima.

Posebno formiranje cena na bazi tržišnih zakonitosti još uvek mora da bude glavni način ekonomske prinude privrednih subjekata da podižu svoju produktivnost na stalno sve viši nivo. Od posebnog značaja je informativna funkcija tržišta — tržište informiše privredne subjekte da li se jesu ili nisu u dovoljnoj meri opredelili za proizvodnju onoga što društvo treba i da li proizvode na način koji društvo priznaje kao društveno potrebno radno vreme (vrednost). Ako društveno dogovaranje i samoupravno sporazumevanje o cenama ne polaze u potrebnoj meri od zahteva tržišta onda ovi mehanizmi formiranja cena privrednim subjektima daju netačne informacije o društvenim potrebama za proizvodima i njihovoj stvarnoj društvenoj (tržišno-vrednosnoj) verifikaciji.

Za Jugoslaviju kao zemlju u razvoju nužno upućenu na potrebu što šireg uključivanja u međunarodnu podelu rada od bitnog značaja jeste da se ekonomska (tržišna) verifikacija uspešnosti poslovanja privrednih subjekata ostvaruje na što većim tržištima — na jugoslovenskom, a ne na republičko-pokrajinskim ili lokalno-opštinskim. Dalje prenebrgavanje jedinstva jugoslovenskog tržišta može da bude jedan od glavnih puteva umanjivanja racionalnosti poslovanja organizacija udruženog rada. Jugoslavija je u situaciji da mora što više proizvoda da stvara za svetska tržišta a proizvodi koji se kao ekonomski racionalni ne potvrđuju ni na jedinstvenom jugoslovenskom tržištu ne mogu očekivati da takvo potvrđivanje ostvare na svetskim tržištima. Društveno dogovaranje i samoupravno sporazumevanje o cenama u kojima se ne uvažava jedinstvo jugoslovenskog tržišta u suprotnosti su sa stvarnim dugoročnim interesima ne samo Jugoslavije kao celine već i onih delova te celine koji ostvaruju takva dogovaranja i sporazumevanja. Jedinstveno jugoslovensko tržište može da bude „informativna stvarne uspešnosti poslovanja organizacija udruženog rada; „nacionalne ekonomije“ kao kidanje jedinstva jugoslovenskog tržišta to u najvećem broju slučajeva ne mogu da budu, naročito ne na dugi rok. Širenje tržišta i rušenje granica nacionalnih ekonomija jedan su od najbitnijih faktora snažnog razvoja savremenih kapitalističkih privreda, pa delimično i socijalističkih. Sužavanje tr-

žišta, navedeno cepanje jedinstvenog jugoslovenskog tržišta na republiko-pokrajinska i lokalno-opštinska (gradska), bila su i sada su jedan od bitnih faktora opadanja efikasnosti privređivanja u Jugoslaviji i vođenja jugoslovenske privrede u duboku krizu. To bi trebalo da bude glavni kriterijum za ocenu (ne)uspešnosti ostvarenih rezultata u praktičnoj primeni mehanizama društvenog dogovaranja i samoupravnog sporazumevanja u oblasti cena i šire.

Društveno dogovaranje i samoupravno sporazumevanje o cerna, zasnovani na ignorisanju zakona vrednosti, doveli su do takvih dispariteta cena kod kojih se i bez potpunije ekonomske analize može zaključiti da su cene nekih roba i usluga bile „naduvane“ (te su preko njih neki privredni i društveni subjekti ostvarivali dohodak znatno veći od onog koji bi odgovarao njihovom uloženom i stvarnom društveno potrebnom radu), dok su cene drugih roba i usluga bile depresirane. S obzirom na različite strukture privrede u republikama, pokrajinama i regionima, preko dispariteta cena dolazilo je do međurepubličko-pokrajinskih i međuregionalnih prelivanja (novostvorene) vrednosti a zatim do nastojanja republika i pokrajina da podizanjem cena „svojih“ proizvoda ostvaruju za sebe što veći dohodak.

Jedan od rezultata takvih ponašanja bio je svojevrsni *circulus vitiosus*: svi su nastojali da što više podižu cene „svojih“ proizvoda. Dalji ishod nije bila samo inflacija već i sledeće: cene su se sve više formirale administrativno a ne ekonomski-tržišno; širio se svojevrsni parazitizam u privređivanju — stalno nastojanje da se dohodak povećava podizanjem cena a ne porastom produktivnosti. Krajnji ishod svega ovoga nikako nije mogao da bude društveno-ekonomski pozitivan. Svi su nastojali da podizanjem cena svoj dohodak povećaju na račun drugih. Dolazilo je do trke za preraspodelom realno iste ili sve manje (novostvorene) vrednosti. Realni dohodak većine se smanjivao. Je li to samoupravljanje?

Mnogo se očekivalo od društvenog dogovaranja i samoupravnog sporazumevanja a malo se šta dobilo. Odnosno, dobilo se više negativnog negoli pozitivnog — čak i sa stanovišta razvoja samoupravnih socijalističkih odnosa proizvodnje i šire, društvenih odnosa u celini. Dublje uzroke ovakvih kretanja treba tražiti u realnim (ne)mogućnostima ostvarivanja ubrzanog podruštvljavanja ekonomije.

Tržište — sporazumevanje/dogovaranje — planiranje

U privrednoj stvarnosti nema svih onih idealnih teorijskih pretpostavki (potpune konkurencije) koje bi omogućile savršeno funkcionisanje tržišta, odnosno društveno optimalna ekonomska kretanja kao efekat spontanog delovanja tržišta. Ni u jednoj zemlji sveta alokacija resursa, selekcija i distribucija proizvoda, formiranje cena i drugi bitni ekonomski tokovi, više nisu pod utica-

jem samo tržišta, već se na te procese i proces društvene reprodukcije u celini deluje i raznim tzv. vantržišnim rešenjima, a pre svega merama državne intervencije na privredna kretanja. Potrebe za takvim rešenjima i merama potiču iz niza ekonomskih uzroka: na tržištima jačaju procesi monopolizacije i oligopolizacije koji bitno deformišu alokativnu, distributivnu i druge funkcije tržišne konkurencije; tržišno verifikovani i stvarni prioritetni ciljevi društveno-ekonomskog razvoja ne moraju biti i često nisu identični. Kombinacija tržišne spontanosti i društvene regulative predstavlja optimum regulisanja ekonomskih tokova.

Kako treba da se ostvaruje navedena kombinacija? Koji ekonomski tokovi treba da budu prvenstveno pod uticajem tržišta, a koji pod uticajem društvene regulative? Na ta bitna pitanja zasnovanja privrednog sistema i ekonomske politike odgovori se naravno ne mogu davati jednom zauvek. Polazište u traženju ovih odgovora trebalo bi da budu tržište i društvena regulativa tamo gde obezbeđuju najveću efikasnost. Od posebnog značaja su oni vidovi društvene regulative ekonomije kojima se obezbeđuje veća efikasnost delovanja tržišnih zakonitosti.

Sistem cena, kao deo privrednog sistema, treba da bude jedan od elemenata reprodukcije postojećih i stvaranja novih, željenih društvenih odnosa proizvodnje. Cene ne samo da zavise od vladajućih odnosa nego na njih i povratno utiču. U uslovima slobodnog formiranja cena, privredni subjekti, prvenstveno u zavisnosti od svog položaja na tržištu, mogu monopolistički formirati cene. U uslovima savršene konkurencije to nije moguće — nijedan učesnik na tržištu nije u mogućnosti da politikom cena utiče na svoj ekonomski položaj i položaj i cene drugih učesnika. Optimalne cene se u takvim uslovima spontano uspostavljaju i tu nije potrebna nikakva društvena regulativa. Međutim, kada se ima u vidu da su uslovi savršene konkurencije izuzetno retki u privrednoj stvarnosti, onda optimalno odvijanje reprodukcije čini nužnim vođenje organizovane društvene politike cena, s tim što bitna oznaka te politike mora da bude antimonopolizam.

Uloga društvene regulative bi trebalo da jača ukoliko se tržište udaljuje od uslova konkurencije. Upravo kod ovoga ekonomsko-politički tokovi u Jugoslaviji u poslednjih desetak godina otprilike se mogu izraziti ovakvim kretanjem: *Decentralizacija ekonomije do određenog nivoa (smanjivanje kompetencija Federacije a jačanje kompetencija republika i pokrajina) = jačanje svojevrstne decentralizovane centralizacije (republike i pokrajine kao „tutori“ svojih „nacionalnih ekonomija) = republike i pokrajine nastoje na ostvare što veće „nacionalne“ (republičke, pokrajinske) dohotke = nastoje da „svoje“ proizvode prodaju po što višim cenama = opšta decentralizovano-etatistička kvazi-monopolistička praksa = cepanje jedinstva jugoslovenskog tržišta = smanjivanje stepena konkurencije, potiskivanje ekonomskih zakonitosti i sve ostale negativne posledice ovoga. Izlaz iz ovakve situacije trebalo*

bi da sledi približno ovakav tok: *Dalja decentralizacija (smanjivanje kompetencija republika i pokrajina) = reafirmacija jedinstva jugoslovenskog tržišta = jačanje konkurencije („prinude“ ekonomskih zakonitosti) ne više između „nacionalnih“ ekonomija nego neposredno između privrednih subjekata = udruživanje privrednih subjekata uz „rušenje“ republičkih, pokrajinskih i drugih granica = pozitivni efekti deetatzacije ekonomije.*

Narušavanje relativnih odnosa cena i inflacija naravno da nisu bili samo rezultat monopolističke prakse privrednih subjekata i neadekvatne politike cena društvene zajednice, već i grešaka u monetarno-kreditnom sistemu i politici, deviznom, spoljnotrgovinskom sistemu i drugim segmentima privrednog sistema i ekonomske politike.

Najracionalnije organizovanje ekonomije i u jugoslovenskim uslovima nameće potrebu planiranja privrednog i društvenog razvoja na različitim nivoima, od OUR-a do Federacije, kao i potrebu drugih vidova društvenog uticaja na ekonomske tokove. No, i planiranje i ekonomska politika moraju da respektuju ekonomske zakonitosti jer se bez toga mogu pretvoriti u voluntarizam, prevlast „politike“ nad ekonomijom i sl. Planiranje i ekonomska politika koji ignorišu robnu proizvodnju, jedinstveno jugoslovensko tržište i ekonomske zakonitosti ne mogu da daju pozitivne društveno-ekonomske efekte, naročito ne na dugi rok, a to je i višegodišnja praksa nastajanja ekonomske krize dokazala.

Naročito planiranje koje je manje-više zasnovano na proizvoljnom pretpostavljanju budućih ekonomskih kretanja daje više negativnih negoli pozitivnih efekata, vodi u „promašene“ investicije i sl. Dok bi ekonomska politika trebalo da vodi uklanjanju poremećaja do kojih dolazi zbog nesavršenosti tržišnih i drugih privrednih struktura, u Jugoslaviji je, bar u nekim segmentima privrede, obrnuto. Loša ekonomska politika produbljava ekonomske poremećaje i čak stvara nove. Na primer, pravilo je ekonomije da kamatna stopa mora da bude bar nešto veća od stope inflacije, a u Jugoslaviji je to obrnuto. Negativnih posledica toga je mnogo. Oni koji se ponašaju na pravi ekonomski način („štediše“) su navedenim raskorakom kamatne stope i stope inflacije kažnjavani, oni koji se najviše zadužuju i uglavnom ekonomski loše koriste kredite (dužnici-„rasipnici“) nagrađivani su. Stvarno je mnogo mrtvih kapitala, širila se neracionalna potrošnja luksuznih dobara, društvena imovina je preko kreditiranja građana pretvarana u ličnu-privatnu. Akumulacija, ionako oskudna, neracionalno je trošena.

Ništa manje negativne posledice nisu ni one koje su proistekle iz nerealnog kursa dinara prema stranim sredstvima plaćanja. Nizak kurs dinara je bar delom doveo do toga da se jugoslovenska ekonomija masovno orijentisala na uvoz sirovina i reprodukcionih materijala zapostavljajući svoje izvore i proizvodnju ovih proizvoda. Strukturne disproporcije proistekle iz ovoga su takve da će

biti potrebno mnogo „lomova“ („gašenje“ Obrovca, FENI-a, rafinerija i drugih sličnih kapaciteta) da bi se ponovo uspostavila privredna struktura skladaena sa stvarnim potrebama i mogućnostima društva.

Kamatne stope, devizni kursevi — i to su određene vrste cena. No, do negativnih posledica po ekonomiju dolazilo je, i dolazi, i zbog grešaka u opštem sistemu i politici cena.

Pravo i dužnost Federacije su da uređuje obezbeđenje jedinstva jugoslovenskog tržišta, donosi mere kojima se sprečava narušavanje tog jedinstva, onemogućavaju monopolistička ponašanja i nelojalna konkurencija, sprovode ograničenja tržišta, itd. Navedeno uređivanje Federacije treba da sprovodi pre svega zakonskom regulativom, zakonima kao što su Zakon o osnovama položaja organizacija udruženog rada u oblasti prometa robe i usluga i o sistemu mera kojima se sprečava narušavanje jedinstvenog jugoslovenskog tržišta, Zakon o suzbijanju nelojalne konkurencije i monopolističkih sporazuma, Zakon o merama ograničenja tržišta i slobodnog prometa robe i usluga od interesa za celu zemlju. Uz Zakon o osnovama sistema cena i društvenoj kontroli cena, Zakon o osnovama sistema društvenog planiranja i Zakon o proširenoj reprodukciji, te Zakon o udruženom radu i naravno Ustav SFRJ, navedeni zakoni treba da predstavljaju osnovu zakonskog regulisanja tržišnih i drugih privrednih tokova. No, očigledno je da Federacija ne uspeva da obezbedi sprovođenje nijednog od navedenih zakona. To je jedan od glavnih uzroka blokade privrednog i političkog sistema. Kako izaći iz te blokade — pitanje je koje bi trebalo da bude jedno od centralnih za ekonomsku stabilizaciju i dalji društveni razvoj. Otklanjanje preteranog normiranja, „prepuštanje“ ekonomije tržištu i njegovim zakonima, trebalo bi da budu neki od puteva izlaska iz navedene blokade. Pri tome su usklađenost parametara zakonske regulative i ekonomske politike, kao i njihova odmerenost (ekonomija treba da se zasniva i na svom spontanitetu — totalno organizovana ekonomija vodi u neefikasnost) od bitnog značaja.

Mogućnosti unapređivanja dogovaranja i sporazumevanja

Iz svega rečenog se ne može zaključiti da su društveno dogovaranja i samoupravno sporazumevanje mehanizmi koje bi trebalo isključiti iz sistema. Naprotiv. Društveno dogovaranja i samoupravno sporazumevanje treba da se u godinama koje slede razvijaju kao specifični instrumenti samoupravnog socijalističkog društvenog usmeravanja (ali ne i negacije) jedinstvenog jugoslovenskog tržišta. Oni treba da postanu mehanizmi kojima će se ostvarivati stabilnost cena a ne njihovo „divljanje“ i skoro galopirajuća inflacija, koja na kraju mora voditi u nova „zamrzavanja“ cena.

Društveno dogovaranje i samoupravno sporazumevanje isto treba da postanu mehanizmi kojima će se ostvarivati postepeno eliminisanje dispariteta cena zajedno sa društvenim, na nivou Jugoslavije kao celine, planski utvrđenim optimalnim odnosima u raspodeli nacionalnog dohotka, alokaciji resursa, potrošnji, privrednom razvoju itd. No društveno dogovaranje i samoupravno sporazumevanje ne mogu da budu zamena (jedinственог jugoslovenskog) tržišta i njegovih funkcija (alokativne, distributivne, informativne, selektivne i drugih), jer bi se tako dalje razvijala praksa (stvarana 70-ih i početkom 80-ih) u kojoj se celina parametara efikasnosti privrede i njenih subjekata postavlja u „ambijent“ u kojem objektivne ekonomske zakonitosti, a pre svega zakon vrednosti, bivaju supstituisani voluntarizmom i neekonomijom. Taj „ambijent“ je jedan od glavnih uzroka ekonomske krize u Jugoslaviji. Ako bi on imao dalje „pravo građanstva“, jugoslovenska ekonomija bi se umesto putem stabilizacije kretala putem daljeg produbljanja krize. To je onaj „ambijent“ koji je doveo do mnogih decentralizovanih monopolističkih ponašanja organizacija udruženog rada i drugih društvenih subjekata u „zidanju“ cena, preteranog administriranja, neefikasnosti društvene kontrole cena, neeliminisanja dispariteta cena i inflacije itd.

Kod proizvoda i usluga kod kojih se cene već sada mogu da formiraju približno na nivou ravnotežnih (normalnih, gravitacionih), društveno dogovaranje i samoupravno sporazumevanje su suvišni mehanizmi. Tu je pre svega reč o cenama za koje je, u skladu s Dugoročnim programom ekonomske stabilizacije u 1984. godini odlučeno da se slobodno formiraju prema uslovima tržišta. Društveno dogovaranje bi kod ovih cena moglo da zadrži funkciju utvrđivanja projekcija kretanja cena po privrednim oblastima, granama i grupama proizvoda (I), i to tako da te projekcije služe kao osnova za preduzimanje mera neposredne kontrole cena (II) i utvrđivanje optimalnog nivoa („cena u senci“) slobodno formiranih cena (III). Društveno dogovaranje bi, takođe, trebalo koristiti kao mehanizam za utvrđivanje načina kako da se iz robnih rezervi deluje na formiranje i kretanje cena, te obezbeđuje jedinstvo jugoslovenskog tržišta (IV), zatim za utvrđivanje načina kako da se samnjivanjem troškova prometa utiče na smanjivanje (rasta) cena (V) itd.

Samoupravno sporazumevanje bi trebalo razvijati kao mehanizam za formiranje cena koje bi se u uslovima svog slobodnog formiranja formirale na raznim monopolskim i monopsonskim nivoima. Organi društvene kontrole cena, naročito oni na nivou Federacije, trebalo bi da utvrđuju koliko se preko takvih sporazuma nastoje monopolistički (ili monopsonistički) nametati cene. Kada se utvrdi da takva monopolistička nastojanja postoje, organi društvene kontrole cena bi trebalo da interвениšu u pravcu njihove eliminacije. Naravno da je tu veliki problem kako utvrditi da li postoje i kakvog su intenziteta nastojanja da se monopolistički for-

miraju cene. Mogu se utvrditi osnove metodologije utvrđivanja nastojanja da se cene monopolistički formiraju. Ova metodologija bi se mogla razraditi radi eventualnih intervencija kod cena sa elementima monopolizacije.

Sporazumevanje radi postizanja monopolskog ili nekog drugog povlašćenog položaja u realizaciji roba u suprotnosti je sa osnovama jugoslovenskog društveno-ekonomskog sistema, kao i sa potrebama stabilizacije i razvoja ekonomije. Monopolizacija koja se ostvaruje kroz sporazumevanje ili dogovaranje ništa nije manje negativna po društveno-ekonomski razvoj od one do koje dolazi u uslovima nepostojanja društvenog dogovaranja i samoupravnog sporazumevanja. To bi trebalo da bude prvo polazište za dalji razvoj sistema društvenog dogovaranja i samoupravnog sporazumevanja o cenama. Drugo polazište, ne manje značajno od prvog, moralo bi biti to da društveno dogovaranje i samoupravno sporazumevanje o cenama moraju biti zasnovani na zakonima tržišta i društvenog planiranja u meri u kojoj ti zakoni obezbeđuju postizanje najveće efikasnosti ekonomije Jugoslavije kao celine i njenih republika i pokrajina kao delove te celine. Isto tako, društveno dogovaranje i samoupravno sporazumevanje bi morali da budu mehanizmi savlađivanja tzv. tržišne stihije, ali samo u meri u kojoj se može utvrditi da takva stihija postoji i da se negativno odražava na društveno-ekonomski razvoj.

*
* *
*

To što smo u ovom eseju napisali nije novo. Problemi su mnogo šire elaborirani u knjizi *Socijalizam i tržište* („Ekonomika“, Beograd, 1986). Htenje nam je, pre svega, da i skup *Makroekonomska teorija i ekonomska politika* „iskoristimo“ za iznošenje sledećeg stanovišta: Ideje o drugačijem rasporedu „mehanizama“ dogovaranja i sporazumevanja, s jedne, i tržišta (i planiranja), s druge strane, u našem privrednom sistemu, preovlađuju kod velike većine ekonomista. No, te ideje i dalje, nekoliko godina posle usvajanja Dugoročnog programa ekonomske stabilizacije, nailaze na mnoge otpore, prvenstveno ideološko-političke provenijencije.

Koji su to otpori?

Pažljiviji čitaoci Kritičke analize funkcionisanja političkog sistema uočili su da se u ovom dokumentu dogovaranje i sporazumevanje ističu u prvi plan a da se pojam tržišta, sem uobičajenog krajnje uopštenog zalaganja za jedinstvo jugoslovenskog tržišta, stidljivo javlja na samo dva mesta.

Ako Kritička analiza bude predstavljala polazište za predstojeće promene u Ustavu i Zakonu o udruženom radu, neka bude bar dozvoljeno da budemo veoma rezervisani u pogledu društvene korisnosti takvih promena.

Prof. Dr Ivan STOJANOVIĆ

SHOULD THE ECONOMY BASED ON THE SELF-MANAGING
AGREEMENT BE ABANDONED COMPLETELY

— Summary —

The author's initial is that changes of the Constitution of the SFRY and the Associated Labor Act have two basic strating points: the Long-term Program of Economic Stabilization and the Critical Analysis of the Social Self-Managament Political System functioning. The author tries to find out the extent up towchich the so-called „economy based on the self-managing agreement“ lays in the economic foundation of the Constitution and the Associated Labor Actand of the critical analysis of the socialist self-managing political system. The problem is presented on the example of prices one of the major macro-economic problems.

Starting from the assumptions of the economy based on the self-managing agreement and the economic theory and its principles in general, the author indicates that prices and income are not the only factors influencing the relations between production and consumption. A number of phenomena should be taken into consideration as well — according to Marx value in the first place, then various forms where income and prices become manifested, the problem of tehcnical and technological equipment, productivity, division of labor, share of particular strata in income distribution, etc. In fact, the hypothesis has become a theory and reality. The author analyzed the problems involing the self-managing agreements and social compacts in relation to prices in particular, to the working of the law of value, the market and planning, the possibilities to promote the system and other problems, and came to a conclusion that the opinions of the majority of our economists regarding the economy's further development differ from those supported by the economy based on the self-managing agreement, but that the consequences of such an economy still have a negative influence on our economic development. Consequently, ideas leading to accelerated development and a rational and efficient economy should be accepted before the Constitution is changed.