

Dr STRAŠIMIR POPOVIĆ

KONTRADIKCIJE U JUGOSLOVENSKOM PRIVREDNOM SISTEMU I NJIHOVE IMPLIKACIJE NA MAKROPLANU

Makroekonomska analiza je u tržišnim privredama poslužila kao snažno oruđe ekonomske politike u cilju da se održi ukupna privredna ravnoteža i čime je dat znatan doprinos da privredni ciklusi u kapitalističkom svetu posle tridesetih godina ovog stoleća izgube svoj nekadašnji dramatični karakter.

Rezultate makroanalize i odgovarajući ekonomski instrumentarij pokušavamo da primenimo i u našim prilikama, ali je to ostalo ili bez odgovarajućih rezultata na globalne privredne tokove, ili su postignuti suprotni efekti od onih koji se očekuju prema teoriji.

Najčešće (ako ne isključivo) to se objašnjava nepotpunom i nedoslednom primenom ekonomskog instrumentarija na koje upućuje makroanaliza. Na kraju, to se svodi na naše neznanje ili nespremnost da dosledno primenimo ekonomske instrumente, koji su poznati i dosta razgranati u savremenim sistemima razvijene robne privrede. Da li se radi o pomanjkanju znanja i volje ili su uzroci mnogo dublji? Nije li u pitanju ekonomski ambijent na koji se ne mogu primeniti metode prikladne razvijenoj robnoj privredi? Drugim rečima, da li se privredni subjekti u našem sistemu posrednim merama (sistemom ekonomskih instrumenata tipičnih za robnu privredu) mogu podstaknuti na ponašanje koje odgovara određenim privrednim ciljevima?

U ovom prilogu se pokreću ta pitanja i ukazuje na karakteristike sistema koje suštinski ograničavaju domet posrednih ekonomskih mera.

Robna privreda bez autonomije privrednika

Odbojnost prema robnom obliku proizvodnje je u marksističkoj tradiciji. Robna proizvodnja, prema Lenjinu, svakog časa rađa kapitalizam, a taj kapitalizam u Marksovim očima ovako izgleda (aluzija na tržište rada): „Ali kada kapitalist i radnik pođu u radionicu, prvi se značajno smeška i hita na posao, dok drugi ide plašljivo, opirući se, kao neko koji je na tržište izneo vlastitu kožu, pa sada može očekivati jedino još i štavaonicu“.¹ Život je, međutim, u socijalističkim zemeljama nametnuo neke vidove robne privrede, ali su to mogli biti rudimentarni oblici (uglavnom tehnika razmene roba), pošto su privredni subjekti nesamostalni kako u samoupravnom socijalizmu jugoslovenskog tipa, još više u administrativnom socijalizmu. Vladajuća teorija je taj rudimentarni vid prihvatila kao socijalistički oblik robne privrede, dala mu privlačne epitete (bez anarhije, suprotnosti, monopola i dr.) bez ikakvih teorijskih osnova, a u stvari je robnu proizvodnju lišila sadržine i smisla. Robna proizvodnja je po samoj definiciji proizvodnja autonomnih privrednika, što, pored ostalog, pretpostavlja i slobodno raspolaganje faktorima proizvodnje. To je ostalo neprihvatljivo za vladajuće teorije i samoupravnog i administrativnog socijalizma.

Kod nas se već dugo, a naročito od šezdesetih godina insistira na robnoj privredi, njenim zakonitostima, kriterijumima i parametrima. Sve privredne reforme posle šezdesetih godina (1965, 1974, 1980) imale su u programu jačanje tržišne komponente u privrednom sistemu, i ni jedna u tome nije uspela. Sa razlogom se Josip Županov pita: „Otvaranje prema ekonomiji — hoće li ovaj put uspeti“², i izlaže tri hipoteze kojima se tumači taj neuspeh. Prva hipoteza (autor J. Jarovšek) se sastoji u tome da globalni društveni sistem odbacuje tržišnu ekonomiju kao nešto strano, jer je usled predominacije političke sfere: malo fleksibilan, premalo osetljiv na ljudske potrebe i bitno je ograničena autonomija privrednika. Prema drugoj hipotezi (autori Charles Sabol i David Stark) to se objašnjava neuspehom reformskih koalicija u kojima učestvuju tri osnovne društvene snage: državna birokratija, upravljački sloj u privredi i radnici, ali se ne objašnjava sam uzrok tim neuspesima. Treća hipoteza (samog Županova) uzroke neuspeha vidi u parcijalnom uvođenju tržišne privrede, tj. samo tržište proizvoda, a ne i tržište rada i kapitala.

Ove hipoteze ne protivreče jedna drugoj. Županov smatra da su komplementarne i skupa objašnjavaju pojavu, a da je svaka pojedinačno jednostrana. Ima čak razloga da se uzmu kao razni aspekti iste pojave, naime, da privrednici slobodno ne raspolazu fa-

¹ K. Marks, Kapital I, str. 126, „Kultura“, Beograd, 1947.

² Naslov priloga Josipa Županova u Zborniku radova — Strategija dugoročnog društveno-ekonomskog razvoja jugoslovenskog samupravnog društva, izd. Centar za marksističko obrazovanje Univerziteta „Svetozar Marković“ — Kragujevac.

ktorima proizvodnje i da im je time bitno ograničena autonomija. Takvi se privrednici ne mogu uvesti u tržišne procese (tržište je u tom slučaju nešto strano). Previše su zavisni od političke sfere, i bez promene statusa ne mogu, pored ostalog imati konzistentne zahteve u pogledu tržišta (ne uspevaju reformnske koalicije). Tržište rada i kapitala nije moguće bez autonomnih privrednika (ne uvodi se kompletno tržište). Sve u svemu, u osnovi je nesamostalan privrednik, i bez promene njegovog statusa (bez njegove samostalnosti i odgovarajućeg oblika svojine) ne može se značajnije razviti tržišna komponenta.

Sada se češće čuje da je za punije delovanje tržišnog mehanizma potrebno i tržište rada i kapitala.³ Pored navedene hipoteze Županova, Aleksandar Bajt osnovne uzroke najvećim strukturnim disproporcijama vidi u disparitetu cena faktora proizvodnje.⁴

Nalazimo se u protivrečnoj situaciji: tržište je neophodno, jer se planskom koordinacijom ne može stići svuda, a nije moguće, jer je ukinuta autonomija privrednika, oni, pored ostalog, samostalno ne raspolažu faktorima proizvodnje. Na promenu statusa privrednika (što pretpostavlja i razne oblike svojine sredstava za proizvodnju) skoro da niko ne pomišlja, i, naravno, želje za afirmacijom tržišta ostaju neispunjene. Tražimo nemoguće. Posledice su veoma teške. Izvesni ekonomisti na osnovu niza indikatora konstatuju da je naš ekonomski sistem inferioran u odnosu na sisteme i tržišne i centralno-planske privrede.⁵

Samostalnost bez ekonomske odgovornosti

Samoupravljanjem je trebalo da se uvede decentralizovano odlučivanje u privredi pošto se pokazalo da je samo centralno-plansko odlučivanje nedovoljno i u mnogim slučajevima štetno. Radne organizacije su, prema tome, trebale samostalno da donose privredne odluke u okviru opštih propisa i smernica: da odlučuju o programu proizvodnje, investicijama, plasmanu proizvoda, organizaciji i dr. Verovalo se da će one čitati na najbolji način motivisane većim dohotkom, koji je u izgledu sa dobrim poslovanjem. Ali, šta ako odluke nisu bile dobre, ako nisu uzete u obzir sve okolnosti, na primer, kod investicionih odluka, ili se nije blagovremeno izvršilo prilagođavanje promenjenim okolnostima i da ne na-

³ Krajem šezdesetih godina je Ivan Lavrač izložio neophodnost cena faktora proizvodnje u tržišnoj privredi („Cena upotrebne vrednosti društvenog kapitala“, *Ekonomska misao*, br. 3, 1986. god.). Do skorašnjih dana to pitanje se gotovo nije tretiralo. A tržište rada i kapitala se nije pominjalo. Naročito je averzija prema tržištu rada, valjda zbog asocijacije na Marksovu „štavaonicu“ (nezavisno, naravno, od postojećih uslova).

⁴ Aleksandar Bajt, „Trideset godina privrednog rasta“, *Ekonomist*, br. 1, 1985, str. 14.

⁵ Jože Mencinger, „Odnos između privrednog sistema i razvoja“, Zbornik radova (kao u napomeni 2), str. 13—54.

brajamo kakve se sve greške mogu učiniti, pa se mesto dobiti pojave gubici? Ti gubici su sve češći i sve veći.⁶ Njih sada na razne načine pokriva država, a često se ona i okrivljuje za nastale gubitke zbog cena koje je odredila ili raznih ekonomskih mera. Previše je zamršeno pitanje, ko je, koliko i čime, doprineo za nastale gubitke u radnim organizacijama, i u najvećem broju slučajeva nerešivo. Svako može sa razlogom da se poziva na one uzroke koji mu odgovaraju, koji ga oslobađaju odgovornosti, i u praksi je potpuna konfuzija u pogledu odgovornosti za privredne odluke.

Sada se mnogo piše i govori o odgovornosti, kako na političkom tako i na privrednom planu. Još uvek se, uglavnom, ostaje na rečima, jer je u datim uslovima nemoguća operacionalizacija, nemoguće je stvoriti mehanizam koji neprekidno prisiljava ljude na odgovorno ponašanje. Ali pošto nismo spremni da menjamo opšte uslove bilo iz interesa ili ideoloških pobuda, onda tražimo rešenje za odgovornost na način koji je u osnovi apsurdan: na političkom planu u okviru političkog monopola, a na privrednom planu represivnim merama političkog i administrativnog karaktera. Ovde nas interesuje ovaj drugi vid odgovornosti.

Privredne odluke se donose uvek sa izvesnim stepenom rizika, pošto se nikada ne mogu do kraja sagledati sve okolnosti koje će uticati na rezultat nekog privrednog poduhvata. Na privredne odluke u radnim organizacijama presudno utiče relativno mali broj ljudi, obično je to rukovodeći kadar (naravno, pod pretpostavkom da radna organizacija samostalno odlučuje). Oni imaju takav uticaj, jer su svakodnevnim poslom u prilici da se najviše informišu o poslovima koji bi bili korisni za radnu organizaciju. Ne radi se, prema tome, o uzurpaciji vlasti (mada i toga može biti ali se ovde to zanemaruje), nego o normalnom i jedino mogućem toku stvari. Oni su ti privrednici, ako se u našem sistemu uopšte može formirati privrednik. I, naravno, na njih se odnosi odgovornost za privredne neuspehe radne organizacije.

Privredne odluke su svojevrsne bilo kada je reč o upotrebi slobodnih finansijskih sredstava, izboru asortimana proizvoda, izboru tržišta, izboru partnera i slično, a da i ne govorimo o velikim projektima i strateškim programima. Kvalitet ovih odluka zavisi od sposobnosti samih privrednika. (Samom definicijom privrednika isključuju se iz analize vanposlovni motivi, kojih uglavnom nema — u konzistentnom privrednom sistemu, ili se po samoj svojoj prirodi najvećim delom ne mogu identifikovati kada ih ima — što je čest slučaj u našem sistemu). Moguće su prema tome bolje ili slabije odluke, pa saglasno tome bolji i gori privredni re-

⁶ U članku „Gubitašima kroz prste“ (*Politika* od 1. 03. 1981. god.) navodi se pored ostalog: a) da su 1984. god. 1.096 organizacija imale gubitke; b) sa gubicima, ili na ivici rentabilnosti, rade radne organizacije koje zapošljavaju oko 1,5 miliona radnika; c) u 1985. god. gubici za devet meseci su 253 milijardi dinara, a za celu godinu se procenjuje na 350 milijardi dinara.

zultati, a nekada i ozbiljni gubici, pa i krah radne organizacije. Ako izuzmeno vanposlovne motive, onda je zaista čudno da se političkom i administrativnom represijom isteruje nešto (kvalitet privrednih odluka), što se može postići jedino znanjem i ekonomskom motivisanošću. Ako je i jedno i drugo skromnih razmera, ili samo jedno od toga (a u našem sistemu su to česti slučajevi), onda je administrativna represija potpuno besmislena i sasvim neuspješna.

Privrednik želi (najčešće) da ostvari što veći lični prihod, i ako njegov prihod zavisi od ukupnog prihoda radne organizacije, onda se trudi da njen prihod bude što veći. To je njegov ekonomski motiv (koji nije jedini u motivacionom sistemu, ali po pravilu najvažniji), a postići će onaj prihod koji odgovara njegovoj umešnosti da iskoristi date okolnosti. Može se dogoditi da se tako slabo prilagođavao datim okolnostima, jer nije imao odgovarajuće sposobnosti i znanje, da su mesto dobiti nastali gubici. Kada nastanu gubici u radnoj organizaciji, ne gube samo oni koje nazivamo privrednicima (rukovodeći kadar), nego svi u radnoj organizaciji, pa mnogi i van nje. Neuspeh privrednika, zbog toga, nije njegova lična stvar. I društvo mora uvek imati neki mehanizam koji će stalno vršiti selekciju među ljudima koji se trude i žele da imaju važne funkcije u radnim organizacijama, da budu u krugu rukovodećeg kadra, da donese važne privredne odluke, ukratko — da postanu privrednici. Taj mehanizam su strogi kriterijumi izbora, stalna provera rezultata i visoka naknada za uspešan rad. Taj mehanizam će biti pouzdan, stabilan i efikasan ukoliko su sami radnici materijalno odgovorni za preduzete poslove. On i sada postoji, ali samo formalno, jer nema podlogu u materijalnoj odgovornosti privrednih subjekata. U privrednim sistemima sa decentralizovanim odlučivanjem ekonomska motivacija, koliko je do sada poznato, ima dominantno mesto u motivacionom sistemu i ovom prilikom je dovoljno da samo taj momenat imamo u vidu.

Ekonomске konsekvence privrednih odluka su dvojake: pozitivne ili negativne. U prvom slučaju se radi o dobiti, tj. ukoliko je poslovanje uspešnije, utoliko će i prihodi učesnika u toj delatnosti biti veći. Taj oblik ekonomske motivacije postoji u našem sistemu, ali je dosta nerazvijen, neujednačen, nedovoljno dosledan. U drugom slučaju se radi o gubitku, tj. radna organizacija je tako slabo poslovala da nije mogla da pokrije sve troškove, i zato su nekima van radne organizacije ostale neizmirene finansijske obaveze. Oštećeni su prema tome neki van radne organizacije, pored toga što se u takvim slučajevima po pravilu i u samoj radnoj organizaciji smanjuju lični dohoci (doduše, ima apsurdna da su lični dohoci u takvim organizacijama čak veći nego u nekim koje nemaju gubitke). Normalno je očekivati da te finansijske obaveze izvrše oni koji su ih stvorili, koji su samostalno odlučivali o poslovima. To je intuitivno jasno. Bez toga je nezamisliva samostalnost, jer nema garancije da će se privredni subjekti ponašati sa-

glasno postojećim uslovima, nema u tom smislu ekonomske prinude koja lebdi nad svakim poslom. Sistem samostalnog odlučivanja u privredi bez ovakve ekonomske prinude i odgovornosti isto je tako nemoguć, kao što su postojeće relacije u fizičkom svetu nezamislive bez sile gravitacije.

Ravnoteža sistema moguća je ako samostalnost u ekonomskim odlukama ima kao protivtežu ekonomsku odgovornost u smislu striktnog izmirenja finansijskih obaveza partnerima. Samostalnost bez ovog drugog pola (ekonomske odgovornosti) nužno vodi u anarhiju ili se ograničava samostalnost radnih organizacija i stvara jedan vid administrativnog sistema, što se u praksi već događa. Za to se najčešće okrivljuju birokratija, a u stvari nas ta birokratija spašava od anarhije kada je sistem u svojoj osnovi nekonzistentan. Takav sistem čini birokratiju nužnom i moćnom, te možda tu treba tražiti razloge što radije baca krivicu na sebe za ograničavanje samoupravljanja, nego što će potražiti uzroke u samom sistemu, jer bi splasla njena moć sa uravnoteženjem pomenuta dva pola.

Puna ekonomska odgovornost na društvenom sektoru privrede nije moguća sa postojećim statusom radnika. Oni ne raspolazu sredstvima za privrednu aktivnost, nego samo sredstvima (i to skromnim) za ličnu potrošnju. Njima nije dopušteno da formiraju sredstva koja slobodno koriste u privredne svrhe. Oni nemaju čime da nadoknade gubitke koji su eventualno nestali. Uzaludni su, prema tome, pokušaji da se uvede ekonomska odgovornost bez materijalnog pokrića (propisi o finansijskoj disciplini, likvidacija radnih organizacija i dr.).

Verovalo se da je nivo ličnih dohodaka dovoljna ekonomska stimulacija. Praksa to nije potvrdila: lični dohoci se kreću neregularno, a odnosi na tom sektoru su potpuno haotični.⁷

Ponovo dolazimo do autonomnog privrednika. Njegovo odsustvo u našem privrednom sistemu bitno ograničava mogućnosti tržišne koordinacije (mada je u našim uslovima neophodna po opštem uverenju); a isto tako bitno ograničava domet ekonomske motivacije. Pošto autonomni privrednik ne može postojati bez odgovarajućeg oblika svojine (individualne ili zajedničke), to su neadekvatni oblici svojine na izvesnim privrednim sektorima krajnji uzroci odsustva tržišta koordinacije i pune ekonomske odgovornosti, pa samim tim i samostalnosti.

Raslojavanje u radnoj organizaciji

Svi zaposleni u radnim organizacijama društvenog sektora imaju isti status s obzirom na: a) oblik svojine sredstava za proizvodnju i b) osnovna prava i obaveze u radnoj organizaciji. Sred-

⁷ Ljubomir Madžar, „Bogati nisu sumnjivi“, *Duga*, br. 284, od 13. januara 1985.

stva za proizvodnju su svojina države (u našoj terminologiji — društvena svojina), i niko nema privilegije po osnovu tih sredstava. Svi imaju podjednako pravo na bilo koju funkciju u radnoj organizaciji ako za to ispunjavaju određene uslove. Najzad, norme ponašanja u radnoj organizaciji podjednako važe za sve zaposlene. Sa stanovišta ovako određenog društvenog statusa zaposleni u radnoj organizaciji čine homogenu skupinu i radničko samouzavljanje ima smisla ako se odnosi na čitavu skupinu, a ne na pojedine delove, npr. na radnike u neposrednoj proizvodnji, jer je takvo samoupravljanje nemoguće.⁸ Međutim, statusna homogenost ne obezbeđuje stvarnu homogenost, jer ljudi nisu jednaki po svojim sposobnostima i znanju, po radnim sklonostima i mnogim ljudskim osobinama, ne doprinose zato jednako uspehu radne organizacije.

Te su razlike dovoljne da zaposleni u radnim organizacijama imaju različit društveni položaj, koga, pre svega, čine mesto u podeli rada, visina prihoda, i moć odlučivanja.⁹ Prema istraživanjima grupe autora, na osnovu sličnosti društvenog položaja i drugih karakteristika koje su time uslovljene, formiraju se društveni slojevi.¹⁰ Isti autori utvrđuju tri stupnja društvenog položaja: a) najniži (čine ga nekvalifikovani radnici); b) srednji (široka lepeza službenika sa srednjim nivoom obrazovanja) i c) najviši (ljudi na vodećim mestima u privredi i društvu). Visokokvalifikovani i radnici sa boljim prihodomu više naginju srednjem stupnju, a intelektualni slojevi više naginju najvišem stupnju.¹¹

Velike su, prema tome, razlike među zaposlenim s obzirom na vrstu posla koji obavljaju, na visinu prihoda i uticaja koji imaju u radnoj organizaciji. U pogledu poslova razlike se kreću od rutinskih, često dosadnih pa čak i ponižavajućih, do visokokreativnih poslova. Slične su razlike i u pogledu uticaja na rad u radnoj organizaciji. Razlike u prihodima nisu tako velike (ili ne uvek i ne svuda), ali su dovoljne da se jasno ispolje razlike u standardu života.

Različite društvene položaje prate i različiti interesi i različito vrednovanje. Npr., kod određivanja ličnih dohodaka radnici u materijalnoj proizvodnji davaće veliki značaj fizičkim naporima, a intelektualni radnici znanju i obrazovanju. Ili, kada se izdvajaju sredstva za akumulaciju: radnici sa većim prihodima i oni koji će zahvaljujući svom znanju neposredno biti angažovani na novim

⁸ Iz političkih struktura često je naglasak na radnike u neposrednoj proizvodnji kao jedinim stvaralaca vrednosti (suprotstavljaju ih ostalim radnicima). To je bez teorijske osnove i bez ikakvog smisla sa stanovišta radne organizacije, i može se objasniti samo potrebom političke manipulacije.

⁹ Društveni slojevi i društvena svest, kolektivan rad (autori: Mihajlo Popović, Silvano Bolčić, Vesna Pešić, Milosav Jančićević, Dragomir Pantić). Centar za sociološka istraživanja, Institut društvenih nauka, Beograd, 1977, str. 28. U ovom radu su inače dragocene informacije o društvenoj strukturi.

¹⁰ Isto, str. 40—41.

¹¹ Isto, str. 62—63.

projektima (a time i povećati prihode) skloni su da se veća sredstva izdvoje za akumulaciju, nego radnici sa manjim prihodima i koji neće biti neposredno angažovani na novim projektima. Skoro u svakoj situaciji i po svakom pitanju ispoljavaju se slične razlike. I konflikti su, naravno, neminovni. U najoštrijoj formi se do sada to pokazalo kod raspodele dohotka u radnim organizacijama. Za konflikte je to upravo idealno područje: data je ukupna suma za raspodelu, interesi su neposredni i snažni, mogu da se zadovolje u većem stepenu za jedne, ako se okrnje interesi drugih, merila za raspodelu dohotka su nejasna i veoma neprecizna.¹² Međuljudski odnosi su često zato zatrovani. Stvara se mišljenje o povlašćenim i eksploatisanim. Radnici u materijalnoj proizvodnji veruju da izdržavaju ostale i obrnuto. Oni sa rutinskih poslova, koji mogu biti iscrpljujući, sa podozrenjem gledaju na kreativne radnike (često kao na dangube). Sve u svemu, priličan košmar i pravo je čudo, da postojeći sistem raspodele dohotka, koji je, na žalost, jedino moguć u datim uslovima (naravno sa raznim varijacijama), nije razorio i sasvim onespособio radne organizacije za privrednu aktivnost. Verovatno su pomogle političke i ideološke mere, ali to je neadekvatno objektivnom stanju stvari.

Prema normativnim aktima u radnim organizacijama je prava idila. Uvek se govori o radnicima u celini. Oni odlučuju neposredno ili preko izabranih organa uglavnom o svemu što je od većeg značaja. Oni se dogovaraju, sporazumevaju, solidarni su i vode podjednaku brigu o svom i društvenom interesu. U praksi ta privredna ćelija puna je konflikata, nepoverenja i podozrenja. To bitno smanjuje njenu efikasnost i stabilnost. U njoj zato preovlađuje kratkoročna orijentacija, slaba motivacija za rad i česte zloupotrebe položaja.

Takve radne organizacije za većinu radnika postižu prihode koji su na granici ili ispod egzistencijalnog minimuma. Porazno je da se na sadašnjem tehnološkom nivou i sa postojećim kadrom treba boriti za biološki minimum. Sve su to nesumnjive indikacije suštinskih nedostataka u koncipiranju samoupravnih radnih organizacija. U njoj nedostaju snažne integrirajuće i motivacione sile. Izgleda nam da ponovo mora da se vratimo autonomnom privredniku koji, pored ostalog, slobodno raspolaze faktorima proizvodnje. Ali bi takvi ljudi bili u radnim organizacijama, ili ako bi oni imali presudni uticaj u njima, onda bi ekonomski interes i ekonomska odgovornost bili dovoljno snažni da otklone unutrašnje konflikte i prokrče put racionalnom privređivanju, što je u tim uslovima i jedina alternativa.

¹² „Konflikti su neizbežna i zakonita pojava u svakoj grupi subjekata koji su stavljeni u situaciju da svoje interese mogu da ostvare samo (ili prvenstveno) tako što će otkriti interes ostalih“.

Ljubomir Madžar, „Privredno-sistemska izgradnja kao komponenta dugoročne razvojne strategije“, Zbornik radova (kao u napomeni 2), str. 41.

Ovakav izlaz moguć je na privrednim sektorima gde je tržišna koordinacija neophodna, gde je moguća i potrebna konkurencija, gde se mogu formirati tržišni parametri, i time se uneli u radne organizacije objektivni kriterijumi, npr., prilikom raspodele dohotka (putem cena rada i kapitala).

Organizacioni oblici i unutrašnji odnosi u ovim radnim organizacijama bili bi sigurno vrlo raznoliki, zavisno od oblika svojine u njima, od tehnološkog nivoa, od strukture zaposlenih, od okruženja i niza drugih faktora. Autonomnim privrednicima treba prepuštiti da o tome donose odluku, jer oni jedino mogu, i najviše žele, da uvedu onu organizaciju proizvodnje i takve odnose koji su po njihovoj meri (angažujući i stručne institucije ako im je potrebno).

Osetljivost na ekonomske podsticaje

Na društvenom sektoru prema prethodnom: a) privredni subjekti nisu automni, ili samo u jako ograničenim okvirima; b) nisu u stanju da preuzmu punu ekonomsku odgovornost za svoje privredne odluke i c) radni kolektiv kao privredni subjekt nije homogen. Svojstva koja su nespojiva sa robnom privredom. U takvim uslovima ne može se formirati tržišna aparatūra (ili samo sa veoma reduciranim funkcijama). Posledice su sledeće sa stanovišta globalnog usmeravanja privrednih tokova: prvo, nema mehanizma kojim se mogu prenositi impulsi ekonomske politike u uslovima decentralizovanog odlučivanja, tj. za posredno upravljanje globalnim privrednim tokovima, pa zbog toga ono nije moguće; dugo, ukoliko se insistira na polugama tržišne privrede, rezultati su neadekvatni, a često sasvim suprotni. Mesto pune argumentacije koja ovom prilikom nije moguća ukazaćemo na izvesne pojave koje potvrđuju prethodni zaključak. U tržišnoj privredi cene snažno utiču na ponudu i tražnju proizvoda i kapitala. U našim uslovima njihov je uticaj uglavnom ograničen na obim tražnje samo potrošnih dobara. Relativno visoke cene izvesnih potrošnih dobara ne prisiljavaju nikoga na adekvatno proširenje ponude. Ne postoji neposredni interes proizvođača da mogući akumulaciju upotrebe za proširenje proizvodnje tamo gde su najpovoljnije cene. Cirkulacija kapaciteta među privrednim delatnostima o kojoj odlučuju radne organizacije, skoro je nikakva. Mesto da se sa relativno visokim cenama poveća ponuda, najčešće se povećavaju troškovi, i za relativno kratko vreme sa postojećim cenama se tek pokrivaju troškovi, a dalje povećanje cene uskoro sledi. Na mesto povećane ponude — troškovima inflacije, što je nepojmivo za tržišnu privredu.

Cene dobara za investicionu i proizvodnu potrošnju ne utiču osetno ni na tražnju, a sa ponudom je slično kao u prethodnom slučaju. Unutrašnja konkurencija je slaba, od inostrane se štitimo

administrativnim merama, pa bilo koja cena se prevaljuje na troškove. Ako zbog krajnje neregularnog kretanja cena (ili iz nekih drugih razloga) neke organizacije pretrpe gubitke, a to je sve češći slučaj, država to pokriva na razne načine, ali u krajnjoj liniji novčanom emisijom, dakle — inflacijom.

Politikom cena se, prema tome, ne može ozbiljno uticati na privredne tokove, a u postojećem sistemu cena ugrađen je snažan inflatorni mehanizam. Funkcije cena su dosta izopačene.

Kamatne stope su školski primer koliko je uzaludno presađivanje instrumenta razvijene robne privrede u sistem sa njenim rudimentarnim oblicima. Niz godina se nastojalo da se kamatama na investicione kredite reguliše nivo tražnje za kapitalom. U tome se nije uspevalo. Tražnja za kapitalom je bila neograničena pri svakoj kamatnoj stopi.

Kamatne stope su niz godina bile negativne (što je nezamislivo u robnoj privredi) i društveni sektor se adaptirao na takve subvencije. Kada su podignute na nivo inflacije (što je u svakom slučaju minimum) mesto da se u tim strožim uslovima postigne odgovarajuća selekcija kredita, sredstva, lociraju u one delatnosti koje su u stanju da plate takve kamate, povećali su se gubici i u krajnjoj liniji postignuti su inflatorni mesto deflatorni efekti.

Sada nije poznata (za naše prilike) nijedna ekonomska mera sa kojom se posredno, zahvaljujući tržišnoj zakonitosti, postižu određeni ciljevi, npr., obim potrošnje i štednje, struktura privrede, obim i struktura investicija i drugo. Mesto toga neposredno se utiče na privredne odluke i otuda enormno veliki broj propisa.

Često se upućuju kritike ekonomskoj politici što nije efikasna. Rašireno je uverenje da se uglavnom iz neznanja ne koriste osnovna oruđa makroekonomske analize, koja mogu biti vrlo efikasna u ekonomskoj politici. Zanimljivo je, međutim, da ona vrede samo za tržišnu privredu. A mi je nemamo, a pored toga ni planska koordinacija nije dovoljno razvijena. Od ekonomske politike se ne može mnogo očekivati u takvim uslovima, i zadnjih godina je evidentno nemoćna. Dugoročni program ekonomske stabilizacije u tom pogledu nije mogao nešto značajnije da pruži, i možda su tu osnovni uzroci što se ne sprovodi.

Privredi, koja je na nivou kada je neophodno decentralizovano odlučivanje samih privrednika, potrebni su autonomni privrednici, koji će, pored ostalog, samostalno raspolagati faktorima proizvodnje, samostalno uređivati međusobne odnose, izgrađivati sistem samoupravljanja po svojoj meri. To je društvena osnova za ukidanje navedenih kontradikcija u sistemu i efikasan ekonomski mehanizam.

Dr Strašimir POPOVIĆ

CONTRADICTIONS IN THE YUGOSLAV ECONOMIC SYSTEM AND
THEIR MACRO PLAN IMPLICATIONS

(Summary)

Three serious contradictions make the system inefficient, preventing the development of the forms of the production which will correspond to given levels of development.

One, commodity production, according to its definition, presupposes autonomous producers who, among other things, independently dispose with production factors, which also implies different forms of ownership of production means (social, private, cooperative, etc.). However, commodity production without autonomous producers is being insisted upon.

Two, independence in decision-making must be accompanied by full economic responsibility. This is not provided for in the system, owing to the fact that work organizations have no own business resources at their free disposal.

Three, work organization is not a homogenous economic subject, and is therefore inefficient and with no long-term orientation.

All this essentially limits the development of commodity production as a form of the production, as well as the effects of economic policy striving to achieve an influence, indirectly, by way of market laws, on economic events.

