

ародна библиотека

Србије

530699

JUGOSLAVENSKI INSTITUT ZA EKONOMSKA ISTRAŽIVANJA

RASPODJELA PREMA RADU
MEĐU KOLEKTIVIMA

Branko Horvat



SEPARAT 12
IZ ČASOPISA NAŠA
STVARNOST 1/1962

П. 2120/2007

D = 142960652

T 30699

POGLEDI I MIŠLJENJA

RASPODJELA PREMA RADU
MEĐU KOLEKTIVIMA

Postavljanje problema

U socijalističkoj privredi raspodjela dohotka vrši se prema uloženom radu. Taj princip postavio je još Marks u poznatoj *Kritici Gotskog programa*, on danas nije sporan, on je ugrađen u naš privredni sistem i uskoro treba da bude još jednom potvrđen novim Ustavom. Međutim, iako je sam princip jasan i opće prihvaćen, njegova primjena u praksi izaziva niz pojmovnih kao i sasvim tehničkih teškoća. Zadatak ovog napisa jest da iz velikog broja problema koji se javljaju u vezi sa definisanjem i primjenom principa raspodjele prema radu izdvoji i obradi samo jednu grupu koja se javlja kad se žele utvrditi kriteriji nagrađivanja preda radu u poduzećima i to bilo za potrebe donošenja zakonskih propisa, bilo kod davanja preporuka o tome šta se smatra ponašanjem dobrog privrednika.

Prvi očigledan problem koji treba riješiti jest odvajanje efekata tržišnih kretanja — posebno povećanja cijena — od efekata koji su rezultat zalaganja radnog kolektiva. Obično se smatra da se rješavanjem tog problema u suštini iscrpljuje problematika konkretne primjene principa raspodjele prema radu. No to nije tako. I onda kad bismo uspjeli potpuno eliminirati tržišne faktore, još uvijek ostaje nejasno kako treba formirati lične dohotke da bi oni bili u skladu sa zalaganjem i uspjesima radnog kolektiva. O utjecaju tržišnih faktora kod nas je dosta pisano i raspravljano, pa se stoga ovim piatnjem ovdje nećemo baviti. Cijelu pažnju skoncentrisaćemo na pitanje: šta se dešava kad je utjecaj tržišnih faktora eliminiran? Pri tom ćemo nastojati da obradu problema učinimo jednostavnom i pristupačnom, te stoga nećemo insistirati na tehničkoj rigoroznosti i analitičkim komplikacijama. Iz istog razloga ostavićemo po strani analizu niza pratećih problema. Međutim, očiglednost rezultata koje ćemo dobiti ne bi trebalo da zavarava i da prikrije izvanrednu složenost cjelokupne problematike.

Pojednostavljeni model jugoslavenske privrede

U tjecaj tržišnih faktora eliminiraćemo na taj način što ćemo uzeti da se cijene ne menjaju.¹ Kako bi analiza strukturnih karakteristika cjelokupne privrede bila veoma mukotrpa i nepotrebno nepregledna,

RASPODJELA PREMA RADU

izvršićemo analizu problema koji nas zanimaju na pojednostavljenom modelu jugoslavenske privrede. Tim modelom analizu ćemo veoma uprostiti, a da pri tome ne mimoidemo ni jedan bitan problem. Naš model jugoslavenske privrede sastoji se od svega tri industrijske grane. Podatke za te grane nećemo izmišljati, već ih uzimamo iz jugoslavenske stvarnosti u 1959. godini.² Jedna od tih grana, *industrija nafte*, zavisi od prirodnih uslova. Druga, *elektroindustrija* relativno je nova industrija koja se veoma brzo razvija. Treća, *tekstilna industrija* predstavlja staru i dobro razvijenu industrijsku granu čija je proizvodnja veća nego proizvodnja prvih dviju grana uzetih zajedno i u kojoj je danas tehnički progres relativno spor jer su važni pronalasci i organizaciona rješenja učinjena ranije u toku njenog viševjekovnog razvoja. Struktura vrijednosti proizvodnje i osnovna sredstva u te tri grane u 1959. godini prikazani su u tabeli 1.

Tabela 1.

Struktura vrijednosti proizvodnje i sredstava u 1959. godini

(u milijardama dinara)

	Industrija nafte	Elektroindustrija	Tekstilna industrija	Ukupno
Materijalni troškovi	45	80	175	300
Bruto lični dohoci	4	16	39	59
Fondovi poduzeća	2	7	13	22
Doprinos društvenoj zajednici	10	24	42	76

¹ Taj je pristup odabran, jer omogućava jednostavno i praktično sagledavanje problema. Uobičajena teorijska analiza ide drugim putem. U teoriji cijena cijene se fleksibilno adaptiraju promijenjenim uslovima i tako odražavaju promjene u utrošku društveno-potrebnog rada. Te se cijene ponekad nazivaju ekonomskim cijenama, tip privrede o kome se radi jeste konkurentna tržišna privreda, a sama teorija popularna je kod nas kao i u inostranstvu. No, u suštini, to je statična teorija. Ukoliko se i unose dinamički elementi, oni su samo pseudodinamički, jer ne tretiraju vrijeme kao varijablu sistema. Implicitne pretpostavke efikasnog funkcioniranja potpuno konkurentne privrede, sadržane u teoriji cijena, jesu: 1. potpuna mobilnost radne snage, 2. potpuna mobilnost sredstava („kapitala“), 3. potpuna obaviještenost privrednih subjekata o svim relevantnim događajima i to ne samo u prošlosti i sadašnjosti već i o budućim događajima i 4. trenutčno uspostavljanje privredne ravnoteže. Ova poslednja pretpostavka znači da npr. promjena jedne cijene izaziva u istom trenutku i promjenu svih ostalih cijena u vezi s njom, da kad jedna tvornica uvede neku novu mašinu i sve ostale slične tvornice u istom trenutku uvedu tu mašinu i sl. Ukoliko navedene četiri pretpostavke ne stoje, tržišni mehanizam nije u stanju da sam po sebi dovodi do racionalnih ekonomskih rješenja. A da su te pretpostavke veoma daleke od stvarnosti, uočljivo je na prvi pogled. Međutim, u ovom članku nećemo analizu voditi tim putem. Čitaoca-specijalista, koga zanima detaljna teorijska analiza formiranja cijena u socijalističkoj privredi, upućujem na svoju knjigu *Ekonomska teorija planske privrede*. „Kultura“, Beograd.

² Svi podaci dati su prema *Industrija 1960*, „Statistički bilten“, 205, SZS, Beograd, 1961.

N. 2120 / 2007

2 7 13
2:92 = 0,021
200
160
600
7:135 = 0,05
700
236

NAŠA STVARNOST

	Industrija nafte	Elektroindustrija	Tekstilna industrija	Ukupno
Vrijednost proizvodnje po cijenama proizvođača	61	127	269	457
Porez na promet proizvoda	19	8	43	70
Vrijednost proizvodnje po tržišnim cijenama	80	135	312	527
Osnovna i obrtna sredstva	92	117	249	458
Stopa uplate u fondove poduzeća	2,2%	6,0%	5,2%	4,8%

Izvor: „Statistički bilten“, 205, ss. 46–7, 70–2. Materijalni troškovi uključuju i amortizaciju. U fondove poduzeća uključena su i neraspoređena sredstva. U sredstva su uključena i sredstva u izgradnji, a osnovna sredstva uključena su po nabavnoj vrijednosti.

Tabela 1 dozvoljava još jedno dalje pojednostavljenje. Kako je porez na promet proizvoda u načelu proporcionalan vrijednosti proizvodnje, a sa stanovišta radnog kolektiva predstavlja samo fiksni odbitak od dohotka, to njegovo kretanje ne mijenja opštu sliku i u daljnjoj analizi možemo ga izostaviti. Prema tome, u daljnjem tekstu upotrebljavaćemo samo vrijednost proizvodnje po cijenama proizvođača.

Tabela 1. pokazuje također da su naše tri industrije reprezentativne za jugoslavensku privredu i u još jednom smislu, naime, u smislu radne i kapitalne intenzivnosti. Ako kapitalnu intenzivnost mjerimo kapitalnim koeficijentom, tj. odnosom sredstava i proizvodnje (po cijenama proizvođača), a radnu intenzivnost učešćem ličnih dohodaka u vrijednosti proizvodnje (po cijenama proizvođača), onda dobivamo ovu sliku:

Tabela 2

Radna i kapitalna intenzivnost

	Industrija nafte	Elektroindustrija	Tekstilna industrija	Prosjeck	
				Model	Cijela industrija
Kapitalni koeficijent	1,51	0,92	0,93	1,00	1,31
Učešće ličnih dohodaka u vrijednosti proizvodnje	0,07	0,13	0,15	0,13	0,15

Industrija nafte je kapitalno intenzivna, tekstilna industrija je radno intenzivna, a elektroindustrija je negdje između njih vrlo blizu tekstilnoj industriji. Prosjek za tri grane pokazuje da je naš model manje kapitalno intenzivan i nešto manje radno intenzivan nego jugoslavenska industrija u cjelini.

Odabrane tri grane reprezentiraju jugoslavensku industriju i svojim različitim tempom porasta proizvodnosti rada. U petogodišnjem

RASPODJELA PREMA RADU

razdoblju 1955–1960: proizvodnost rada povećala se ovako³ (1959. godina = 100):

Industrija nafte	204 ✓
Elektroindustrija	154 ✓
Tekstilna industrija	111 ✓
Prosjeck za tri grane	135 ✓
Prosjeck za cijelu industriju	128 ✓

Industrija nafte i tekstilna industrija opet su ekstremi, a elektroindustrija nalazi se tačno u sredini. Međutim, upoređenje s prosjekom pokazuje da i elektroindustrija pripada granama s najbržim porastom proizvodnosti rada. Prosjeck za tri grane otprilike odgovara prosjeku za cijelu industriju.

Time su karakteristike modela uglavnom utvrđene. Za svrhe koje nas interesiraju on sasvim dobro reprezentira strukturalna odstupanja i prosječne karakteristike jugoslavenske industrije. Ipak, treba imati na umu da zbog pojednostavljenja koja vršimo rezultati koje ćemo dobiti nisu precizni. Ovdje je naš zadatak da samo utvrdimo red veličina pojedinih efekata, a ne i precizne veličine tačne na nekoliko decimala.

Porast ličnih dohodaka proporcionalno porastu produktivnosti rada

Veoma se često čuje teza da prosječni lični dohoci u pojedinim poduzećima (tj. lični dohoci po jednom zaposlenom) treba da rastu proporcionalno ostvarenom porastu produktivnosti rada. Pobornici tog kriterija kažu da on izražava princip raspodjele prema radu. Ukoliko bi to bilo tačno i ukoliko bi produktivnost rada i u narednih pet godina rasla istim tempom kao i dosada – onda bi se lični dohoci po jednom zaposlenom do 1964. godine povećali ovako:

u industriji nafte za	104%
u elektroindustriji za	54%
u tekstilnoj industriji za	11%

Ukoliko su prosječni lični dohoci u 1960. godini u tri grane bili podjednaki,⁴ u 1965. godini radnici zaposleni u industriji nafte ostvarili bi *dvaput veće*, a radnici elektroindustrije *jedan i po puta veće* dohotke od radnika zaposlenih u tekstilnoj industriji. Da li bi to predstavljalo raspodjelu prema radu? Ili su možda neke pretpostavke našeg obračuna nerealne?

Pretpostavke nisu nerealne. Iako, naravno, nitko ne može tvrditi da će produktivnost rada u pojedinim granama rasti tačno istim tempom

³ „Statistički bilten“, 205, s. 60.

⁴ Stvarni mjesečni dohoci po zaposlenom iznosili su u 1960. godini: u industriji nafte 20.730 din., u elektroindustriji 20.190 din., u tekstilnoj industriji 16.380 din. (SGJ 1961, s. 263).

NAŠA STVARNOST

ubuduće kao i dosada, poznato je iz proučavanja dugoročnih privrednih serija da postoji tendencija da relativni porast proizvodnosti rada u pojedinim granama bude dosta stabilan. Drugim riječima, iako se ne zna koliko će tačno porasti proizvodnost rada, na primer, u tekstilnoj i elektroindustriji, *zna se sasvim sigurno da će u elektroindustriji porasti znatno brže*. U industriji nafte proizvodnost rada raste tako brzo, jer su otkrivena nova izdašna naftna polja i jer postoji značajna ekonomija obima proizvodnje, u elektroindustriji zato što je to nova industrija koja se brzo razvija, a u tekstilnoj industriji proizvodnost rada raste sporo jer je to ustaljena industrija koja se zbog strukture tražnje relativno sporo razvija i u kojoj su mnoge unutrašnje rezerve iscrpljene. *A sve su to objektivni uslovi koji ni u čemu ne zavise od zalaganja radnog kolektiva.*

Posljednji je zaključak, uostalom, odmah očigledan. Razlike u radnim rezultatima postoje od poduzeća do poduzeća; unutar grane one se potiru. Nema takvih grana u kojima su svi radni kolektivi loši i takvih u kojima su svi dobri. Stoga ako postoje značajne razlike u porastu produktivnosti rada u pojedinim granama, one ne mogu biti rezultat različitog rada radnih kolektiva; one su objektivno uslovljene i na njihov radni kolektiv ne može utjecati.

Prema tome, odgovor na postavljeno pitanje sasvim je jasan i nedvosmislen: *raspodjela dohotka proporcionalno porastu produktivnosti rada predstavlja negaciju socijalističkog principa raspodjele prema radu*. Zbog toga je potrebno pronaći jedan adekvatniji kriterij.

Lični dohoci određeni kao ostatak dohotka nakon uplata u fondove poduzeća po nekoj stalnoj stopi

Može se stati na stanovište da je poboljšavanje ekonomičnosti poslovanja ovisno o investicijama i da stoga radni kolektiv treba da odvajati za svoj poslovni fond sredstva bar po istoj stopi kako bi osigurao ravnomjernu ekspanziju kapaciteta. Takvo gledište došlo je do izražaja kod pripremanja novih uredbi i preporuka u vezi s raspodjelom dohotka. Na taj način lični dohoci određuju se kao ostatak dohotka nakon što je namirena obaveza prema zajednici i nakon što su izvršene uplate u vlastite fondove. Da vidimo do kakvih rezultata dovodi ovakav postupak.

Kako ne postoje statističke serije sredstava i strukture vrijednosti proizvodnje u stalnim cijenama moraćemo izvršiti obračun na osnovu nekih pretpostavki. Pretpostavićemo da se sredstva i materijalni troškovi povećavaju istim tempom kao i proizvodnja. Uplate u fondove poduzeća vršiće se, prema gornjem kriteriju, po istoj stopi u odnosu na sredstva kao i u 1960. godini. Uzimamo da doprinosi društvenoj zajednici predstavljaju neku stalnu proporciju dohotka. Nakon ove raspodjele preostatak predstavlja lične dohotke. Budući da nas ne zanima apsolutni porast proizvodnje u narednih pet godina već samo relativni, tj. u odnosu na zaposlene, to ćemo uzeti da je proizvodnja u pojedinim granama porasla

128.2,2
376
374
413,6
120.6
10,80

RASPODJELA PREMA RADU

u proporciji produktivnosti rada. Time izbjegavamo potrebu da najprije pretpostavimo apsolutno povećanje proizvodnje, zatim povećanje zaposlenosti i da zatim dijelimo prvo s drugim; naši pokazatelji su odmah uporedivi po jednom zaposlenom.

Tabela 3.

Struktura vrijednosti proizvodnje i sredstava u 1964. godini uz pretpostavku nepromijenjene zaposlenosti

(u milijardama dinara)

	Industrija nafte	Elektroindustrija	Tekstilna industrija	Ukupno
Indeks produktivnosti rada	204	154	111	135
Stopa uplata u fondove	2,2%	6,0%	5,2%	4,8%
Sredstva	188	180	276	644
Vrijednost proizvodnje	124	196	298	618
Materijalni troškovi	92	123	194	409
Fondovi poduzeća	4	11	14	29
Doprinosi zajednici	20	37	47	104
Preostaju: lični dohoci	8	25	43	76

Podaci u tabeli 3 dobiveni su tako da su sa indeksom proizvodnosti rada množeni sredstva, vrijednost proizvodnje (po cijenama proizvođača) i materijalni troškovi iz tabele 1; uplate u fondove dobivene su primjenom stopa iz tabele 1 na vrijednost sredstava u tabeli 3; doprinosi zajednici porasli su istim tempom kao i dohodak koji je dobiven odbijanjem materijalnih troškova od vrijednosti proizvodnje. Lični dohoci predstavljaju ostatak koji se dobije kad se od vrijednosti proizvodnje odbiju materijalni troškovi, uplate u fondove i doprinosi zajednici.

Da vidimo sad u kojoj su mjeri lični dohoci porasli u odnosu na one iz 1959. godine:

Tabela 4.

Porast ličnih dohodaka

	Lični dohoci u mlrd. dinara		Indeks
	1959.	1964.	
Industrija nafte	4	8	204
Elektroindustrija	16	25	154
Tekstilna industrija	39	43	111

Proizlazi da su lični dohoci po zaposlenom porasli istim tempom kao i produktivnost rada, što znači da *nismo promijenili raniji princip raspo-*

djele. Taj rezultat ne bi trebalo da nas čudi, jer je on vidljiv na prvi pogled budući da je sadržan u načinu obračunavanja. Budući da materijalni troškovi rastu istim tempom kao vrijednost proizvodnje, to i dohodak — koji predstavlja razliku — mora rasti tim istim tempom. A budući da se proporcija doprinosa prema zajednici ne mijenja, to i doprinosi moraju rasti tim istim tempom. Uplate u fondove vrše se po istoj stopi u odnosu na sredstva kao i ranije. Kako sredstva rastu tempom proizvodnje, to i uplate u fondove moraju rasti tim istim tempom. Budući da svi elementi vrijednosti rastu istim tempom, to i lični dohoci, kao ostatak, moraju rasti tim tempom. A kako vrijednost proizvodnje po zaposlenom raste istim tempom kao i produktivnost rada, to se i lični dohoci po zaposlenom moraju povećavati proporcionalno produktivnosti rada.

U praksi ta kretanja nisu tako čista budući da se sredstva i materijalni troškovi ne moraju povećavati sasvim istim tempom kao i proizvodnja. No ta odstupanja ne utiču na osnovni zaključak: *uvođenjem proporcionalnih uplata u fondove princip raspodjele prema porastu produktivnosti rada ostaje u suštini neizmijenjen. Prema tome, time se ne postiže nikakav napredak u pravcu ostvarivanja raspodjele prema radu.*

Renta prirodnih rijetkosti i tehničkog progressa

Dosadašnja dva pokušaja nisu nas dovela do raspodjele prema radu. U stvari, upravo obrnuto, lični dohoci formirali su se bez ikakve veze s količinom i kvalitetom uloženog rada. Da li je praktično ostvarenje raspodjele prema radu uopće moguće? Po mom mišljenju ono je moguće, kod čega se problemu može prići na ovaj način.

Budući da nema razloga tvrđenju da su svi radni kolektivi u jednoj grani bolji ili lošiji od radnih kolektiva u nekoj drugoj grani možemo sigurno uzeti da prosječni radni kolektivi u naše tri grane postizavaju podjednake radne rezultate. Ako je to tako onda i njihovi lični dohoci treba da porastu podjednakim tempom da bi bio zadovoljen princip raspodjele prema radu. Iz tabele 3 vidi se da na raspolaganju za za raspodjelu ličnih dohodaka među grane stoji 76 milijardi dinara. To ujedno znači da su za pet godina prosječni lični dohoci porasli za

$\frac{76}{59} = 1,29$.⁵ Prema tome, u istoj srazmjeri treba da porastu pro-

sječni lični dohoci u svakoj od tri grane. Ukoliko uplate u fondove i doprinosi zajednici ostanu isti kao i dosada pojaviće se u obračunu neke nove stavke, čije značenje treba ispitati.

⁵ Vrijedno je zapaziti da je prema tabeli 3 produktivnost rada u cijeloj industriji porasla za 35% dok, evo, lični dohoci mogu porasti samo za 29%. Prema tome, čak ni za privredu u cjelini ne važi da lični dohoci treba da rastu istim tempom kao i produktivnost rada.

Tabela 5.

Struktura vrijednosti proizvodnje u 1964. godini
uz ostvarenje raspodjele prema radu

	(u milijardama dinara)			
	Industrija nafte	Elektro- industrija	Tekstilna industrija	Ukupno
Vrijednost proizvodnje	124	196	298	618
Materijalni troškovi	92	123	194	409
Lični dohoci	5	21	50	76
Fondovi preduzeća	4	11	14	29
Doprinosi zajednici	20	37	47	104
Saldo: Rudnička renta	+3			+3
Renta tehnike		+4		+4
Gubitak			-7	-7

Po obračunu tabele 3 prosječni lični dohoci u industriji nafte povećali su se u toku pet godina od 4 na 8 milijardi dinara. Tabela 5 pokazuje da se u uslovima nagrađivanja prema radu mogu povećati samo na 5 milijardi dinara. Prema tome, pojavljuje se jedan višak od 3 milijarde dinara koji nije rezultat rada već povoljnih prirodnih uslova. Taj višak predstavlja *rudničku rentu*.⁶ Kako se na prirodne uslove ne može djelovati, njihov efekat treba posebno izračunavati i onda apsorbirati rentom. Ukoliko se tako ne bi radilo radni kolektiv bi nakon otkrivanja bogatih nalazišta imao neopravdano visoke zarade, a u vrijeme otkrivanja siromašnih nalazišta jednako neopravdane niske zarade. Rudnička renta utvrđuje se u odnosu na izdašnost nalazišta i uložena sredstva, a plaća se u nekoj stalnoj ili varijabilnoj proporciji vrijednosti dobivene rude. O utvrđivanju rudničke rente postoji dosta veliko iskustvo i literatura i stoga nije potrebno da se na njoj dalje zadržavamo.⁷

Drugačije stoji s rentom *tehničkog progressa*. O njoj ne postoji nikako iskustvo i praktički nikakva literatura, a sam pojam može se pojaviti s operativnim značenjem tek u jednoj socijalističkoj privredi.

Evo o čemu se radi. Još je Marks⁸ primijetio, a to je i sasvim očigledno, da povećana produktivnost rada uslijed primjene novih mašina nije samo zasluga onoga tko te mašine iskorištava, već i mnogih drugih, a u krajnjoj liniji ona je rezultat *društvenog rada*, rada zajednice u cjelini. Prva ideja u vezi s tom novom tehnikom javila se možda negdje na

⁶ U stvari, sav taj višak ne predstavlja rudničku rentu, jer u industriji nafte pored eksploatacije postoji i prerada. No, kao što je već istaknuto, za svrhe ovog rada nisu potrebna precizna izračunavanja, već načelna analiza.

⁷ Up. B. Horvat, *O problemu rudničke rente*, „Ekonomski pregled“, 1953, 253—7; *Renta kao element teorije cijena planske privrede*, „Ekonomist“, 1959, 398—414.

⁸ Up. *Kapital III*, „Kultura“, 1948, ss. 76—77.

univerzitetu ili u akademiji nauka. Zatim je bila saopćena na nekom naučnom kongresu ili u naučnoj periodici. Javile su se kritike i dalja razrada. Zatim su u nekom institutu započeti eksperimenti. Oni su dali neke rezultate i izrađeno je poluindustrijsko postrojenje. Rad je nastavila neka projektantska organizacija. Zatim je neka fabrika počela da izrađuje te mašine, uz kooperaciju niza drugih fabrika. Konačno su te mašine montirane u tvorničkoj hali našeg poduzeća koje sada postiže povećanu produktivnost rada. Očigledno je da je samo mali dio tog povećanja produktivnosti ostvaren u tom poduzeću, a sve ostalo rezultat je društvene organizacije rada, koja u krajnjoj liniji prelazi i nacionalne granice.

Postoji i drugi aspekt rente tehnike. Elasticitet potražnje tekstilnih proizvoda relativno je mali, a trajnih potrošnji dobara — u koja spadaju i proizvodi elektroindustrije — relativno je visok. To znači da potražnja za elektrotehničkom robom raste znatno brže od potražnje za tekstilom. Prema tome, elektroindustrija će se razvijati mnogo brže od tekstilne industrije. Na primer, u posljednjih pet godina volumen proizvodnje elektroindustrije povećao se blizu tri puta, a tekstilne industrije za svega 63%. Kod svih industrijskih grana pojavljuje se u većoj ili manjoj mjeri takozvana ekonomija obima proizvodnje, tj. s povećanjem proizvodnje smanjuju se jedinični troškovi. Prema tome, sasvim nezavisno od zalaganja radnoga kolektiva, industrija koja se brzo razvija ima mnogo veće mogućnosti za smanjenje troškova proizvodnje od industrije koja se sporo razvija. Pored toga, u našem slučaju javlja se i razlika između stare i nove industrije. Prije rata u Jugoslaviji elektroindustrija gotovo i nije postojala, a tekstilna industrija bila je već dovoljno razvijena. Kad se nakon rata elektroindustrija počela naglo razvijati, ona je u početku po svojim troškovima u odnosu na svjetsko tržište bila manje ekonomična nego tekstilna industrija. Prema tome, postojale su osjetno veće unutrašnje rezerve i njih je stoga bilo lakše iskoristiti.

Navedeno tri momenta — nejednak tehnički progres u različitim granama, nejednak tempo razvoja i simultano postojanje grana u različitim fazama svog historijskog razvoja — uvjetuju da se produktivnost rada mijenja velikim dijelom sasvim nezavisno od aktivnosti radnog kolektiva. Ukoliko želimo raspodjelu prema radu, te efekte treba apsorbirati jednim instrumentom koji također ima značenje rente. Ovdje tu rentu razmatramo na nivou grane. Kako se problem postavlja u odnosu na pojedinačna poduzeća razmatrali smo na drugom mjestu.⁹

Treći slučaj — tekstilna industrija — posebno je interesantan. Obično se smatra da efekat povišenja cijena ne može predstavljati rezultat rada radnog kolektiva i da zbog toga prije nego što se priđe raspodjeli prema radu treba eliminirati sve dohotke koji potiču iz povećanja cijena. Sada, međutim, vidimo da *tekstilna industrija može ostvariti raspodjelu*

⁹ Vidi B. Horvat, *Uloga kamatne stope u jugoslavenskoj privredi*, „Naša stvarnost“, 1960, 214—21.

prema radu samo ako poveća sumu cijena za 7 milijardi dinara. Prema tome, ni povećanje cijena u svrhu povećanja ličnih dohoda ne mora biti akt spekulacije. Povišenje cijena može biti sasvim opravdano čak i onda kad se troškovi proizvodnje nisu ništa promijenili.

Uloga ekonomske politike

Posljednji zaključak ukazuje na veliko značenje ekonomske politike u ostvarivanju principa raspodjele prema radu. Iako sumu proizvođačkih cijena u tekstilnoj industriji treba povećati za 7 milijardi dinara, to ne znači da će se i prodajne cijene povećati. Iz tabele 1 vidi se da je u vrijednosti tekstilne proizvodnje u 1959. godini bilo uključeno i 43 milijarde dinara poreza na promet. Taj porez će se do 1964. godine povećati na $43 \times 1,11 = 49$ milijardi dinara, što je sasvim dovoljno da se pokrije onih 7 mlrd. dinara povećanja cijena proizvođača. Smanjenje prihoda za pokriće općedruštvenih potreba na ime poreza na promet za 7 mlrd. dinara kompenzira se prihodima od obje rente u istoj visini. Prema tome, u cijeloj industriji prodajne cijene ostaju nepromijenjene, a isto tako i prihodi društvenih fondova.

Treba reći da su se i dosada u ekonomskoj politici smanjivanja i povećanja poreza na promet vršila da bi se postigle slične svrhe. Obično se događa slijedeće. Zapazi se da neka privredna grana nije u stanju da se razvija uz postojeće cijene proizvođača. U tom slučaju smanji se porez na promet uz nepromijenjene prodajne cijene. Ili se zapazi da neka privredna grana ostvaruje abnormalno viškove dohotka i dobiti. Takvoj privrednoj grani poveća se porez na promet uz nastojanje da ne dođe do povećanja prodajnih cijena. Ne može se reći da takav postupak nije postizavao određene efekte, ali ono što je nedostajalo bilo je: jasna ekonomsko-teorijska orijentacija i adekvatni instrumenti.

Smanjenje poreza na promet u slučaju naše tekstilne industrije sasvim je adekvatna mjera. Ali zamjenjivanje rente porezom na promet u ostale dvije industrije bilo bi neadekvatno, jer ne postoji mogućnost diferenciranja poduzeća. Porez na promet jednak je za sve, renta varira od poduzeća do poduzeća.¹⁰ Porez na promet odmjerava se post festum, a ne postoji mogućnost objektiviziranog obračuna unaprijed. Ukoliko želimo zadovoljiti princip raspodjele prema radu sve to treba uzeti u obzir.

Moglo bi se zauzeti i ovakvo stanovište: zašto povećanje cijena u tekstilnoj industriji ne bismo kompenzirali prostim smanjenjem cijena

¹⁰ Diferenciranje pomoću poreza na promet pokušava se postići tako što se on diferencira za pojedine proizvode iste grane ili grupacije. Ali to je obično samo veoma gruba diferencijacija. Osim toga iznenadno povećanje poreza samo zbog velikog dohotka izaziva revolt jer izgleda arbitrarno, a u toj situaciji nema garancije da neće biti prevaljeno na potrošača povećanim cijenama.

u ostale dvije industrije. Štaviše, zašto ne bismo ostavili tržišnom mehanizmu da ostvari potrebna usklađivanja? Što se tiče tržišta, iluzorno je očekivati adekvatna rješenja. Tržišni mehanizam funkcionira sporo i grubo te ni u privredama sa znatno sporijim tempom rasta — dikle i znatno manjim strukturnim promjenama — nije mogao da probleme ove vrste rješava na zadovoljavajući način. U tako dinamičkoj privredi kao što je jugoslavenska nedostaci spontanih tržišnih rješenja mnogostruko se povećavaju. Stoga je neizbježna aktivna intervencija ekonomske politike.¹¹ Kod toga treba voditi računa o oštro izraženoj nesimetričnosti u kretanju cijena. Do podizanja cijena dolazi relativno lako, do smanjivanja vrlo teško. Stoga u praksi do usklađivanja u jednoj progresivnoj tržišnoj privredi po pravilu ne dolazi na nepromijenjenom nivou cijena, već u uslovima blage inflacije. Cijene rastu u svim granama, ali u granama s bržim porastom produktivnosti sporije a u granama sa sporijim porastom produktivnosti brže. To dovodi do fenomena koji je u ekonomskoj teoriji poznat kao „iluzija novca“ Apsolutni porast cijena u svijesti proizvođača grana s brzim porastom produktivnosti zamagljuje saznanje o *relativnom padu* cijena njihovih grana u odnosu na cijene ostalih grana. „Iluzija novca“ omogućuje da se usklađivanje izvrši efikasnije i bezbolnije u uslovima blage inflacije nego u uslovima nepromijenjenog nivoa cijena.

Naša razmatranja o odnosima kretanja produktivnosti i cijena omogućuju nam da vršimo gruba predviđanja relativnog kretanja cijena u pojedinim granama. Ta su kretanja obrnuto proporcionalna. Što je sporiji porast produktivnosti to je brži porast cijena. Na žalost, nepostojanje podataka o kretanju jugoslavenskih cijena proizvođača onemogućuje da se ova hipoteza i statistički dokumentira.¹²

Ukoliko bismo uspjeli da efikasnim vođenjem ekonomske politike cijene manipuliramo tako da bude omogućena raspodjela prema radu na nivou grana — da li bi nam i tada bili potrebni instrumenti za zahvatanje rente prirodnih rijetkosti i rente tehnike, ili bi te rente prosto iščeznule? Rente ne bi iščeznule, jer osim objektivno uslovljenih razlika između grana postoje isto tako objektivno uslovljene razlike između poduzeća koja proizvode identične proizvode, pa je stoga nemoguće diferencijacija cijena koje u tržišnoj privredi za iste proizvode moraju biti iste. U Jugoslaviji postoje tri poduzeća za eksploataciju nafte i ona ostvaruju veoma različite rudničke rente ili, preciznije, pojedina polja istog poduzeća ostvaruju znatno različite rente. Ta konstatacija vrijedi za cijelu ekstraktivnu industriju, poljoprivredu i sve one aktivnosti gdje je proizvodnja ograničena prirodnim rijetkostima.

U prerađivačkoj industriji renta tehnike javlja se iz drugih razloga. Njih možemo klasificirati u dvije velike grupe: razlozi u vezi s oso-

¹¹ Na primjer stimuliranjem smanjenja cijena.

¹² Postojeći indeks cijena proizvođača prati cijene s uključenim porezom na promet. Česte promjene poreza na promet onemogućuju da se sagleda šta se dešava s izvornim cijenama proizvođača.

binama proizvoda i oni u vezi o osobinama tehnološkog postupka. U prvom slučaju radi se o novim proizvodima koji se, kad se prvi put pojave, traže u količinama koje mnogo premašuju mogućnosti proizvodnje. U posljednje vrijeme to je bio slučaj, na primjer, sa plastičnim masama, antibioticima, sintetskim vlaknima, tranzistorima. Kako je potražnja znatno veća od ponude, cijene su znatno više od troškova proizvodnje. Renta koja se pojavljuje u toj razlici može se tretirati kao renta tehnike, ali ona se isto tako može efikasno zahvatiti i porezom na promet koji se sistematski snizuje kad se ponuda približava potražnji. No porez na promet je uglavnom neupotrebljiv u drugom slučaju kad se radi o različitim tehnološkim postupcima u poduzećima koja proizvode slične proizvode ili proizvode koji su bliski supstituti. U normalnim uslovima u svakoj grani postoje poduzeća različite fizičke i tehnološke starosti. Sasvim nezavisno o naporima radnih kolektiva objektivno je nemoguće da sva poduzeća svake godine uključe najnoviju tehniku. Jedna mašina ili jedno postrojenje traju 10, 15 i više godina. U međuvremenu moguća su stalna manja poboljšanja ekonomike, ali bitna, skokovita poboljšanja moguća su tek nakon 10, 15 ili više godina. Moguće su dvije posljedice ove situacije. Prvo, cijene su takve da sva poduzeća u grani nastavljaju s proizvodnjom. U tom slučaju u normalnim okolnostima poduzeća opremljena novom i efikasnijom tehnikom ostvaruju rentu tehnike, koja nije rezultat zalaganja radnog kolektiva. To, naravno, nisu uvijek ista poduzeća, ali u svakom momentu postoje neka poduzeća koja ostvaruju dohotke koji ni po kom mjerilu nisu rezultat rada radnog kolektiva. Drugo, cijene se ravnaju prema modernim proizvođačima koji su predimenzionirali svoje kapacitete u odnosu na tržište. Tada proizvođači sa tehnološki zastarjelom opremom moraju bankrotirati. A to bi značilo ne samo da su neki radni kolektivi bez ikakve objektivne svoje krivice kažnjeni, već i da se društvena sredstva nepotrebno rasipaju, što je u planskoj privredi nedopustivo. Ekonomski je, naime, opravdano da se jedan proizvodni kapacitet rashoduje — iako je fizički još sposoban za proizvodnju — tek onda kad njegovi materijalni troškovi (bez amortizacije) počinju premašivati prodajnu cijenu proizvoda, tj. kad više ne omogućuje nikakvo povećavanje vrijednosti u toku proizvodnje. U tržišnoj privredi, međutim, fabrika će biti zatvorena čim više nije u stanju da isplaćuje normalne plaće, a to može da bude znatno ranije nego što je fizički i ekonomski zastarjela. Stoga i opet odgovornost za ispravne ekonomske odluke u krajnjoj liniji snose organi ekonomske politike, a ne radni kolektivi poduzeća.

U kojoj je mjeri ekonomska politika riješila zadatak opće raspodjele prema radu može se aproksimativno utvrditi statistički. Distribucija kolektiva po ostvarenim dohocima¹³ mora biti podjednaka po

¹³ Ti dohoci nisu u prosjeku isti u svim granama, već se razlikuju za diferencijale koji su uslovljeni historijski, regionalno, s obzirom na kvalifikacioni sastav i kao rezultat svjesnih zahvata ekonomske politike u svrhu postizavanja određenih društvenih ciljeva. Te diferencijale treba uzeti u obzir.

granama i s obzirom na tehnološku starost poduzeća. Kod malo preciznijeg izračunavanja to bi se moglo kombinirati sa slijedećim pristupom. Potrebno je utvrditi prosječne dohotke po pojedinim strukama za cijelu zemlju, na primjer, za sve električare, strojobravare, stolare, nekvalificirane radnike itd. Kako nema razloga pretpostaviti da su električari u tekstilnoj industriji lošiji od električara u naftnoj industriji, niti da su električari u starim pogonima lošiji kao radnici od električara u modernim pogonima to bi u normalnim uslovima električari po pojedinim privrednim granama i električari po grupama pogona razvrstanih po tehnološkoj starosti morali imati u prosjeku podjednake dohotke. Isto važi i za ostale struke. Kod struka koje su specifične za pojedine grane — na primjer, tkачи u tekstilnoj industriji — prosječni lični dohoci utvrdili bi se u odnosu na dohotke u strukama koje su univerzalnije, a zastupljene su u odnosnoj grani. Tako bismo dobili standardne prosječne dohotke za pojedine grane odnosno za grupacije poduzeća po tehnološkoj starosti. Odstupanja stvarnih dohodaka od ovih standardnih odražavala bi stepen narušavanja principa raspodjele prema radu.

Dosada smo stalno razmatrali samo djelatnost prosječnog radnog kolektiva koji u svim privrednim granama postiže podjednake radne rezultate. Taj radni kolektiv stavljali smo u različite objektivno uslovljene situacije i onda smo utvrđivali što bi trebalo uraditi da bude ostvaren princip raspodjele prema radu. No, privreda se, naravno, ne sastoji od prosječnih već od pojedinačnih radnih kolektiva koji se međusobno razlikuju u mnogim važnim pojedinostima. U takvim uslovima isti princip raspodjele prema radu koji za prosječni radni kolektiv zahtijeva prosječne radne uslove koji omogućuju prosječne lične dohotke, sada zahtijeva da bolji kolektivi ostvaruju više a lošiji niže lične dohotke.

Na kraju, radi potpunosti, treba upozoriti na još jedan momenat koji je, uostalom, prilično očigledan. Privreda je suviše kompleksna, a budućnost suviše neizvjesna da bismo mogli pretendirati na to da instrumente ekonomske politike udešavamo tako precizno da bi bili zahvaćeni samo oni dohoci koji ne potiču od rada i da bi preostatak dohotka tačno odgovarao principu raspodjele prema radu. Očigledno je da će se dešavati pogreške, a kod toga treba opet uočiti jednu važnu nesimetričnost. Ukoliko je pogrešeno prema dolje, tj. zahvaćeno je premalo, kolektiv će doduše djelomično ostvariti nezarađeni dohodak, ali to neće utjecati loše na poslovanje poduzeća. No ukoliko je pogrešeno na više i suviše zahvaćeno, radni kolektiv može naići na ozbiljne teškoće u daljnjem radu. Stoga u načelu instrumente treba odmjeravati nešto blaže. I tu se onda javlja jedan izvor nezarađenih dolodaka. Drugi je izvor u neizbježnoj grubosti mjera ekonomske politike. Jedinu poznati instrument kojim se i ova odstupanja mogu djelomično korigirati jest progresivni porez na dohodak.

Zaključci

Kao jedan od ključnih principa na izgradnji našeg privrednog sistema prihvaćen je Marksov princip raspodjele prema radu u socijalističkoj privredi. Taj princip ne ostvaruje se automatski preko tržišta. On se isto tako ne ostvaruje primjenom formule po kojoj lični dohoci rastu proporcionalno porastu proizvodnosti rada ili druge formule po kojoj lični dohoci predstavljaju ostatak dohotka po uplati u fondove po nekoj stalnoj stopi. U stvari, takve formule dovode do grubog narušavanje principa raspodjele prema radu. Isti radni ljudi s istim kvalifikacijama i zalaganjem na radu mogu za svega pet godina ostvariti dvaput veće ili dvaput manje lične dohotke zavisno od grane u kojoj se slučajno nalaze. A kako su razlike po granama, koje uprosječavaju i ublažavaju ekstreme, prigušene, razlike u dohocima po užitim grupacijama i po poduzećima biće i nekoliko puta veće. Ništa ne pomaže ni zahtjev da se isključe efekti povećavanja cijena. Vidjeli smo da ima privrednih grana koje ni sa povećanjem cijena neće ostvariti dohotke prema uloženi radu, a da, s druge strane, ima grana koje mogu smanjivati cijene, a da u isto vrijeme postižu značajne nezarađene dohotke. Naš opći zaključak je da u principu nema takve jednostavne formule koja bi omogućavala automatsko ostvarenje principa raspodjele prema radu.

Kad bi odstupanja bila mala, cijelo pitanje imalo bi samo akademsko značenje. No ona su veoma velika. Dva, tri i više puta veći lični dohoci za isti rad predstavljaju takve poremećaje koje ni jedna moderna privreda, a posebno naša, ne može tolerirati. Prema tome, organi ekonomske politike moraću intervenirati. A moguće su dvije vrste intervencija. Ukoliko se problem teorijski i cjelovito ne sagleda, intervencija će biti ad hoc, tamo gdje su ekscesi najteži, gomilace se propisi, izmjene uredbama, interni cirkulari banaka, odluke administrativnih i predstavničkih organa, — a da se svim tim ni malo ne približimo konačno rješenju problema. Ukratko, to bi bila *administrativna* intervencija, koja bi negirala duh, smisao i ciljeve našeg privrednog sistema. Druga mogućnost je ekonomska intervencija pomoću adekvatno definiranih i kvantitativno odmjeranih instrumenata koji problem rješavaju u suštini, tako da ono što preostaje predstavlja izuzetak a ne pravilo.

Međutim, za uspješnu ekonomsku intervenciju nije dovoljno da se problem riješi načelno i teorijski, iako je to, naravno, neophodno. Potrebno je izvršiti niz studijskih predradnji u vidu monografija i empirijskih studija o strukturnim karakteristikama naše privrede. U tom pogledu stojimo prilično neshvatljivo loše. Pored obilja elementarnih statističkih podataka još uvijek nemamo nekih analitički najneophodnijih statističkih agregata kao što su distribucija dohodaka ili potrošnja društvenog proizvoda u stalnim cijenama. Do danas nije objavljena ni jedna monografija o ekonomici neke naše privredne grane. Nije ni izrađena ni objavljena ni jedna ekonometrijska studija o, recimo, pona-



šanju poduzeća na tržištu, o efektima pojedinih instrumenata na promjene cijena ili o proizvodnim funkcijama pojedinih grana i oblasti.¹⁴

Ovo što je upravo rečeno ima, naravno, mnogo šire značenje nego što je utvrđivanje i manipuliranje instrumentarija za ostvarivanje principa raspodjele prema radu. Posljednjih godina kod nas se brzo smanjivao obim administrativnih intervencija u privredi. Došlo je do decentralizacije važnih privrednih funkcija. U vezi s tim moglo bi se pomisliti da se uloga planiranja i, što je isto, svjesne ekonomske politike, bitno smanjila. Takvo shvaćanje bi eksplicitno ili implicitno pretpostavilo da će tržište automatski i uspješno riješiti probleme koordinacije, usklađivanja i ostvarenja proklamiranih socijalističkih načela. Koliko bi takva shvaćanja bila pogrešna, i daleko od stvarnosti, pokazala je gornja analiza. U jugoslavenskoj socijalističkoj privredi planiranje nije ništa izgubilo od svoje važnosti, samo su se promijenile metode planiranja. Ali, upravo time je došlo do jedne bitne promjene. Umjesto nekadašnjeg relativno jednostavnog planiranja, kada se izvršenje plana oslanja na administrativne i poluadministrativne intervencije državnih organa, planiranje je sada postalo neuporedivo složenije. Ono zahtijeva savladavanje i intenzivno korištenje cjelokupnog aparata suvremene ekonomske analize. Ono zahtijeva korištenje elektronske računске tehnike. Ono, na koncu, zahtijeva pronalaženje vlastitih metodoloških rješenja i analitičkih tehnika, koje još nigdje ne postoje a do kojih bezuvjetno treba doći, jer to iziskuju specifičnosti jugoslavenske privrede. U cijelom tom velikom području jedva da smo i započeli sa sistematskim radom.

Veliki ciljevi našeg sistema, kao što je raspodjela prema radu, neće biti ostvareni sami po sebi. Za njihovo ostvarivanje potrebna je sistematski organizirana naučnoistraživačka i ekonomsko-politička djelatnost. Potrebne su nam mnogobrojne studije o jugoslavenskoj privredi. Potrebno nam je podizanje planiranja na mnogo viši stručni i naučni nivo. S dosadašnjim rezultatima u oba područja teško da možemo biti zadovoljni.

B. HORVAT

¹⁴ Za ovu situaciju moguće je navesti slijedeće objašnjenje: ozbiljne monografije i empiričke studije, obrađene svom potrebnom naučnom aparaturom, iziskuju veoma mukotrpan rad, a imaju samo veoma ograničen krug čitalaca i žive relativno kratko vrijeme, jer se jugoslavenska privreda brzo mijenja. Postojeći izdavači stoga ne pokazuju nikakav interes za ove radove. Akademije se orijentiraju na ekonomsku historiju — ukoliko uopće vode računa o ekonomiji — a komercijalni izdavači se orijentiraju na edicije s tiražom od više hiljada primjeraka. S druge strane, zakon o naučnom radu zahtijeva za napredovanje u naučnoj struci objavljene radove. Rezultat je jasan: radi se ono što se može objaviti. Pored toga, postoji i materijalni momenat. Udžbenici, kompilacije na opće teme i popularizacije zahtijevaju manje kvalificiran naučni rad, a imaju sigurnu prođu i doživljavaju više izdanja i isto toliko honorara.

S E P A R A T I

1. V. Tričković, „Ispitivanje strukture i elastičnosti tražnje“, *Ekonomist*, 3-4/1957, 52—58.
2. B. Horvat, „The Depreciation Multiplier and a Generalised Theory of Fixed Capital Costs“, *The Manchester School*, May 1958, 136—59.
3. B. Horvat, „The Optimum Rate of Investment“, *The Economic Journal* December 1958, 477—67.
4. V. Tričković, „Strukturne promene u ličnoj potrošnji“, *Ekonomist*, 3/1960, 427—58.
5. B. Horvat and V. Rašković, „Workers' Management in Yugoslavia: A Comment“, *The Journal of Political Economy*, April 1959, 194—98.
6. B. Horvat, „Drei Definitionen des Sozialprodukts“, *Konjunkturpolitik*, Erstes Heft 1960, 27—40.
7. B. Horvat, „A Restatement of a Simple Planning Model with some Examples from Yugoslav Economy“, *Sankhya*, Series B, Vol. 23, Parts 1, 2, 3., 29—48.
8. B. Horvat, „The Characteristics of Yugoslav Economic Development“, *Socialist Thought and Practice*, 1/1961, 83—97.
9. B. Horvat, „Caractéristiques du développement de l'économie Yougoslave“, *Questions actuelles du socialisme*, 60/1961, 89—105.
10. B. Horvat, „The Conceptual Background of Social Product, *Income and Wealth*, Series IX (1961) 234—52.
11. B. Horvat, „Radna vrijednost proizvodnje jugoslovenske poljoprivrede i industrije“, *Ekonomist*, 4/1961, 512—23.