

мр Александра Јовановић,  
асистент на Правном факултету у Београду

## НОРМАЛНЕ ЦЕНЕ У САМОУПРАВНОЈ ПРИВРЕДИ И ЊИХОВ УТИЦАЈ НА ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЈУ ЦИЉА ПРИВРЕЂИВАЊА

*Чланак описује основе регулисања система расподеле у југословенској привреди у периоду од 1968. до 1989. године. Реч је о систему који је познат под именом доходне економије. У описани институционални контекст смешта се предузеће и прати његово понашање с обзиром на варијације у његовој циљној функцији услед ограничења наметнутих друштвеним договорима о расподели. Ова ограничења су генерисала неефикасност предузећа. У институционализацији оваквих услова привређивања пресудну улогу су имале идеје доходне школе, док је концепција специфичне цене производње само делимично (не искључујући преовлађујући утицај доходне цене) утицала на решења друштвених договора о расподели који се доносе од 1985. године.*

Кључне речи: *Нормалне цене. – Циљ привређивања. – Самоуправно предузеће. – Расподела.*

Својина, расподела и цене су у научном опусу професора Ивана Максимовића анализиране уз доследно опредељење за тржишну привреду. Отуда и залагање професора Максимовића за концепцију специфичне цене производње и од ње неодвојиве категорије добити. Доходна цена као друга, конкурентска концепција, почива на другачијим идејама и управо због утицаја који су ова два највише расправљана облика нормалне цене у нашој економској теорији имала на правно регулисање расподеле, креирање циља привређивања и њему одговарајућег понашања предузећа, презентираћемо оне теоријске пос-

тулате ових концепција који их доводе у везу с институционализацијом југословенског привредног система.

Пре него што представимо теоријске ставове концепција нормалних цена, од утицаја на обликовање циља привређивања, потребно је да изложимо наш став о природи нормалних цена, да би се одредила теоријска позиција са које се врши критичка анализа. Прихватамо неорикардијанско становиште да технички услови производње и односи наменске расподеле одређују природу нормалних цена, да, дакле, расподела дохотка претходи (или се истовремено одвија) размени и да се може сматрати егзогено задатом величином са становишта модела тржишних односа. Иначе, како је то уобичајено, модели циљне функције који буду везани за одговарајуће теоријске ставове о концепцији нормалне цене и институционална решења која су била условљена овим теоријским схватањима, биће презентирани неокласичним аналитичким методом.

Облици нормалне цене у нашој литератури били су одређени у зависности од теоријског става шта се сматра основним мотивом привређивања, критеријумом успешности произвођача, као и с обзиром на третман фактора производње. Другачије речено, прихватање одређене концепције нормалне цене имплицира одговарајуће односе расподеле, што је суштински повезано са избором циљне функције предузећа.

Премисе доходне цене – друштвена својина, самоуправљање предузећа као робних произвођача и доходак као основни циљ привређивања, доводе до тога да „... укупност тежњи ка максимизацији дохотка рађа тенденцију формирања просечног дохотка на јединицу уложених фактора, односно формирања просечне доходне стопе” (1).

Размотримо теоријску позадину концепције доходне цене у погледу тумачења расподеле која је довела до истицања доходне стопе као циља привређивања и критеријума успешности југословенског предузећа. Ова концепција у закону дохотка види основни закон самоуправног социјализма, док концепција специфичне цене производње полази од закона расподеле према раду који има општију природу од закона дохотка (2). Разлика у ставовима ове две концепције цена последица је различитог схватања доприноса фактора у стварању дохотка, па, према томе, и у његовој расподели. По доходној концепцији доходак је агрегат типа производа којег сви фактори производње омогућавају, али га рад једино ствара, па се према томе средства за производњу не могу појавити као самостални субјект његове расподеле, већ само на нивоу предузећа у фази прерасподеле. Овакво теоријско тумачење стварања дохотка и његове расподеле довело је до једног великог концепцијског дефекта доходне цене, а то је да наменска расподела добија микроекономски карактер, што је са становишта сав-

(1) Александар Ваџић, *Принципи и политика дохотка*, Београд, 1976, стр. 185.  
(2) Иван Максимовић, *Политичка економија II*, Београд, 1982, стр. 69.

ремених сазнања теорије цена недопустиво, јер наменска расподела претходи примарној, а не обрнуто, као код доходне цене. Наиме, доходна теорија одриче цену за употребу друштвеног капитала, а такође и радна снага, будући да није роба, не може имати цену. Произлази да се по овој концепцији, наменска расподела оставља на одлучивање радницима у предузећу, односно они *ex post* врше расподеле дохотка на личне дохотке и акумулацију.

Не задржавајући се на другим дефектима концепције доходне цене, испитаћемо циљне функције и понашања предузећа условљене институционалним решењима која су била под утицајем доходне теорије. Као што ћемо видети из историјског следа (1965-1989. година) модела циљне функције и понашања југословенског предузећа, ова концепција је имала преовлађујући утицај на креирање привредног система, па, према томе, и на његову неефикасност.

Реформом од 1965. године и Законом о утврђивању и расподели дохотка из 1968. године (3) наступа период када је наменска расподела била препуштена готово слободном одлучивању радних колектива. У условима у којима нема ограничења која су предузећу наметнута прописима о расподели, максимизирајућа функција циља ( $Z$ ) самоуправног предузећа би била доходак ( $D$ ) по раднику ( $L$ ):

$$Z = D/L$$

$D = pQ$  где је  $p$  цена, производна функција  $Q = f(K, L)$  је два пута непрекидно диференцијабилна, при чему се подразумева да је амортизација одузета из укупног прихода.

Резултат максимизације је:

$$pQ_2 = D/L \quad \text{и} \quad pQ_k = 0$$

што значи да се додајно запошљавање рада врши док се вредност маргиналног производа рада ( $pQ_2$ ) не изједначи са дохотком по раднику ( $D/L$ ), а додајно запошљавање капитала док се вредност његовог маргиналног производа ( $pQ_k$ ) не изједначи са нулом. Овим моделом је искључена цена употребе капитала, а будући да нема ни тржишта радне снаге, значи да факторске цене одређује радни колектив. До 1971. године када су донети друштвени договори о регулисању расподеле, радници су и поред слободе у одлучивању о висини личних дохотака и висини акумулације, издвајали средства за акумулацију. У овом периоду упостављена кретања у расподели дохотка могу се изразити кроз законитост да је удео акумулације била растућа функција (у поређењу са просеком привреде), а удео личних доходака опадајућа функција (у поређењу са просеком привреде) висине нето дохотка по раднику (4).

(3) Категорија дохотка се уводи 1965. године, а 1968. године се уводи систем дохотка, јер камата престаје да буде трошак. Додуше, до 1971. је постојала камата на основне фондове која је од 1968. била занемарујуће мала (1,7%), па зато и можемо рећи да је о расподели одлучивало предузеће.

(4) Вид. А. Ваџић, *op. cit.*, стр. 249.

Ова законитост у понашању предузећа од 1971. године, када почиње доношење друштвених договора о расподели, постаје обавезно ограничење за радне колективе. Ограничење у расподели дохотка огледа се у везивању наменске расподеле за однос дохотка по раднику у предузећу ( $Z = pQ/L$ ) са просечним дохотком по раднику у привреди ( $Zm$ ). Услови су следећи: доходак по раднику у предузећу ( $Z$ ) мора бити већи од просечног дохотка по раднику у привреди ( $Zm$ ) да би лични доходак у предузећу ( $y$ ) био већи од просечног личног дохотка ( $ym$ ) у привреди. Они важе у условима интерног финансирања и изражавају се функцијом расподеле дохотка ( $b$ ):

$$b = b(Z, ym),$$

а функција циља предузећа ( $y$ ) добија облик којим се изражава максимизација удела личног дохотка ( $y$ ) у дохотку по раднику ( $Z$ ):

$$y = b(Z, ym)Z.$$

До сада изложене две функције циља дају исте резултате (5) у погледу запошљавања рада и обима производње. Оба модела се у суштини заснивају на максимизацији дохотка по раднику, с тим што други модел, који претпоставља ограничења (друштвене договоре) у расподели, искључује могућност да лични дохоци буду једнаки дохотку по раднику у предузећу, односно да исцрпу акумулацију. На овај начин, на основу ограничења датих у друштвеним договорима, друштвена заједница штити акумулацију и признаје нужност макроекономског регулисања наменске расподеле. Ова интервенција (ограничења у друштвеним договорима постављена само у односу на величину дохотка по раднику) није довољна, јер не узима у обзир чињеницу да доходак по раднику функционално зависи од капиталне опремљености рада. То значи да предузеће – иако поштује правило о релативно већем издвајању за акумулацију од просека привреде, уколико је доходак по раднику већи од просека привреде – не издвоји за акумулацију онолико колико је стварни допринос средстава дохотку. Последица оваквог решења је преливање акумулације у личне дохотке, али и непостојање реалних параметара за алокацију фактора производње.

Дакле, договорно усмеравање наменске расподеле симулира формирање цене за употребу капитала и то тако да се она *ex post* одређује онда када је позната величина дохотка, а не како економска логика налаже – као *ex ante* одређен трошак за предузеће који му служи као параметар за одлучивање.

Иако с истих институционалних премиса као и доходна цена, специфична цена производње полази од различитих премиса у расподели дохотка и од два циља самоуправних робних произвођача – примарног, за личном потрошњом, који се мери висином личног дохотка и изведеног, за акумулацијом, који се мери стопом акумулативности. И једна и друга величина се упросечавају (међугрански ујед-

---

(5) Вид. М. Лабус, *Evolution of the Yugoslav Firm, the paper presented for meeting of the working group on Comparative Economic Systems at European University Institute, Florence, 1986.*

начавају) на нивоу привреде у условима потпуне мобилности рада и средстава, када предузећа следе своју циљну функцију. Дакле, просечни лични доходак и просечна стопа акумулативности успостављају се спонтано као *ex post* величине.

Поменимо још да је према овој концепцији доња граница личног дохотка егзогено задата преко категорије минималног личног дохотка, што значи да лични доходак, поред ове компоненте, обухвата и варијабилни лични доходак као функцију висине оствареног дохотка у предузећу. Оба дела личног дохотка сматрају се трошком, чиме се наглашава да се достигнути ниво (укупног) личног дохотка не може по правилу смањити у новом циклусу производње.

Остаје недоречено питање колика је то минимална стопа акумулативности којом се штите акумулација и друштвени капитал. „По концепцији специфичне цене производње, ограничење не треба ни постављати. Сходно фундаменталним премисама (мисли се на два максиманда – А. Ј.), радници су подједнако заинтересовани и за максимизацију личних доходака и за максимизацију акумулације, па ће се кроз процес сељења рада и друштвених средстава успоставити просечни лични доходи и просечна акумулација. То обезбеђује позитивну висину стопе акумулације. Другим речима, постоји одређен механизам који не дозвољава да пораст личних доходака исцрпе целокупан доходак и да сведе стопу акумулације на нулу (6). Ипак, ради обезбеђења минималног нивоа проширене репродукције друштвених средстава, препоручује се увођење минималне стопе акумулативности која би била егзогено задата као и минимални лични доходи. Ова препорука, заједно са схватањем да само минимални лични доходи (не укупни) представљају трошак за предузеће, модификација су специфичне цене производње у њену нормативну варијанту. Разлика између дохотка и збира минималних личних доходака и минималне акумулације јесте добит, од чије расподеле зависи висина варијабли (и укупног) личног дохотка и додатна акумулација.

Идеја је, дакле, да се просечни лични доходак и просечна стопа акумулативности спонтано формирају, али тако да се најпре егзогено одреди минимална стопа акумулативности, као и минимални лични доходи. На овај начин се бар у једном сегменту (одређивање дела факторских цена), али не и у потпуности, објективизира наменска расподела.

Под утицајем ове концепције, Дугорочни програм економске стабилизације (ДПЕС) обликује циљну функцију предузећа. Излажемо решење ДПЕС-а, који је, иако није био примењен, наговестио промене ка таквој циљној функцији која би имплицирала повољније понашање предузећа од циљних функција које су јој претходиле, као и од оних које су уследиле после ДПЕС-а.

---

(6) Мирољуб Лабус, *Равнотежне цене у самоуправној привреди*, Београд, стр. 180.

Програм полази од просечног личног дохотка ( $ym$ ) као односа масе укупних личних доходака према броју условно неквалификованих радника и просечне стопе акумулативности ( $rm$ ) као односа акумулације и коришћених средстава, с тим што су оне дате као *ex ante* величине за предузеће, док су концепцијом специфичне цене производње дате као *ex post* величине. ДПЕС-ом је предвиђено да лични дохоци и акумулација буду растућа функција од добити (када се од оствареног дохотка предузећа одузму просечна акумулација и просечни лични дохоци), а удео личног дохотка у дохотку предузећа опадајућа функција од добити. Нова функција расподеле ( $b$ ) ће се, дакле, везати за добит ( $S$ ):

$$b = b(S)$$

Према датим ограничењима и сходно препоруци Програма о бржем порасту акумулације, као максимизирајућа циљна функција појављује се удео личног дохотка у добити јер су  $ym$  и  $rm$  параметри:

$$y = ym + b(S)S/L.$$

Упоређењем резултата максимизације ове циљне функције са резултатима претходних модела, показују се боље особине овог модела и то како у погледу равнотежне запослености рада, тако и због тога што цена капитала више није једнака нули. Без обзира на то што су овим моделом просечни лични доходак ( $ym$ ) и просечна стопа акумулативности ( $rm$ ) егзогено одређени, још увек се не искључује одређивање факторских цена од стране радних колектива, јер су  $ym$  и  $rm$  само компоненте факторских цена, док ће укупна висина факторских цена зависити од расподеле добити.

Друштвени договор о заједничким основама и мерилима за самоуправно уређивање односа у стицању и распоређивању дохотка у СФРЈ (7) из 1985. године, прихвата идеју из ДПЕС-а о *ex ante* задатој висини дела факторских цена, преко просечне стопе акумулативности ( $rm$ ) и просечне висине личног дохотка ( $ym$ ). Међутим, док ДПЕС, иако не сасвим прецизно, одређује да лични дохоци и акумулација буду функција добити, овај договор укупну висину стопе акумулације и личног дохотка ставља у зависност од оствареног дохотка по раднику и дохотка према просечно коришћеним средствима у предузећу у односу на просек ових величина у привреди (републике, групације или на нивоу СФРЈ). Идеја дохотка по раднику преузета је из доходне теорије и претходних договора о расподели, а други показатељ – доходак према просечно коришћеним средствима, уведен је да би се избегле негативне последице понашања предузећа које (према ограничењима друштвених договора који претходе Договору из 1985. године) максимизира доходак по раднику, зато што се постулирањем овакве циљне функције не води рачуна о могућности да се и приликом поштовања

---

(7) „Службени лист СФРЈ”, бр. 2/85. Ближа разрада Договора за СФРЈ дата је у друштвеним договорима република и покрајина, па се зато анализира Друштвени договор за самоуправно уређивање односа у стицању и расподели дохотка у СР Србији, „Службени гласник СРС”, бр. 29/85.

ограничења наметнутих расподела, нереално валоризују факторски доприноси. Из свега реченог може се закључити да Договор из 1985. године представља компромисно решење.

Ограничења која намеће овај договор, да доходак по раднику у предузећу буде већи од просечног дохотка по раднику у привреди и да доходак по средствима у предузећу буде већи од просечног дохотка по средствима, као и да стопа акумулативности у предузећу ( $r$ ) буде већа од просечне стопе акумулативности ( $rm$ ) да би лични доходак у предузећу ( $y$ ) био већи од просечног ( $ym$ ), указују да је лични доходак функција стопе акумулације и да његова максимизација захтева максимизацију стопе акумулативности:

$$y = y(r, rm, ym).$$

Први парцијални извод ( $dy/dr$ ) ове функције циља по стопи акумулације је:

$$dy/dr > 0,$$

што значи да промене у висини стопе акумулације изазивају истосмерне промене у висини личног дохотка. Економска теорија тврди да је веза између личног доходака и стопе акумулативности инверзна, што се и без ригорозне математичке и статистичке анализе може закључити. Наиме, у Договору се пошло од идеје да је веза између дохотка по раднику и дохотка по средствима позитивна, а одатле следи да већи лични доходак (који неоспорно зависи од дохотка по раднику) претпоставља и већу стопу акумулације (која зависи од дохотка по средствима). Ако ограничења из Договора доведемо у везу са капиталном опремљеношћу рада, видећемо да је интенција Договора неостварива на терену реалне економије. Пораст капиталне опремљености рада обара продуктивност средстава, а самим тим и доходак по средствима и стопу акумулативности, с једне стране, а са друге, повећава продуктивност живог рада и доходак по раднику, па и личне дохотке. Дакле, ниска стопа акумулације везана је за високу капиталну опремљеност рада и за високе личне дохотке и обрнуто.

Све што је речено за Договор из 1985. године важи и за Договор из 1987. године (8).

Закључимо, на крају, да су идеје доходне концепције имале преовлађујући утицај на креирање југословенског привредног система и обликовање циља привређивања који је водио неефикасном понашању предузећа и целе привреде.

Са најновијим институционалним променама у Југославији губи се и потреба да се расправља о концепцији нормалне цене у самоуправној привреди. Ипак, то не значи да питања која су ове концепције покренуле, посебно у вези са својином и расподелом, губе на значају за један сегмент наше привреде који ће, бар у неко догледно време – реално је то очекивати – задржати самоуправни карактер.

(Примљено 30.06.1990)

*mr Aleksandra Jovanović,  
Assistant at the Faculty of Law in Belgrade*

## NORMAL PRICES IN THE SELF-MANAGEMENT ECONOMY AND THEIR IMPACT ON THE INSTITUTIONALIZATION OF THE AIM OF DOING BUSINESS

### *Summary*

The subject of the article is the foundation of regulating the system of distribution of Yugoslav economy in the 1968 – 1989 period. This is a system known as the „income” economy. The analyzed institutional framework is used to describe the conduct of enterprise within it, viewed through variations of its purpose function, due to restrictions imposed by social understandings on distribution. These restrictions have created the inefficiency of enterprise. Crucial role in the institutionalization of such conditions of doing business was played by the ideas of the „income” school, while the conception of the specific price of production only partially (without excluding the strong influence of the „income” price) influenced the solutions contained in social understandings on distribution, which were put into practice since 1985.

*Key words: Normal prices. – The aim of doing business. – Self-managing enterprise. – Distribution.*

*mr Aleksandra Jovanović,  
Assistant à la Faculté de droit de Belgrade*

## LES PRIX NORMAUX DANS L'ÉCONOMIE AUTOGESTIONNAIRE ET LEUR INFLUENCE SUR L'INSTITUTIONALISATION DE L'OBJECTIF DE L'ÉCONOMIE

### *Résumé*

L'auteur décrit les bases du règlement du système de la distribution dans l'économie yougoslave au cours de la période allant de 1968 à 1989. Il s'agit du système connu sous le nom d'économie de revenu. L'entreprise est placée dans le contexte institutionnel décrit et on suit son comportement à la lumière des variations de sa fonction d'objectif suite aux limitations imposées par les accords sociaux sur la distribution. Ces limitations ont provoqué l'inefficacité des entreprises. Les idées de l'école de revenu ont joué un rôle déterminant dans l'institutionnalisation de ces conditions dans l'économie, alors que le concept du prix spécifique de production (sans exclure l'influence dominante du prix de revenu), n' a exercé qu'un rôle partiel dans les solutions adoptées pour les accords sociaux sur la distribution de 1985.

*Mots clé: Prix normaux. – Objectif de l'économie. – Entreprise autogestionnaire. – Distribution.*