

HRONIKA

Povodom osnivanja Udruženja za proučavanje samoupravne ekonomije

Ivan MAKSIMOVIĆ 323

PRIKAZI KNJIGA

Marta Bazler-Madžar, Milena Jovičić i Ivanka Bošnjaković: *Ekonomska analiza proizvodnje i optimalnog ponašanja proizvođača*

Ljiljana TATAREVIĆ 327

ECONOMIC ANALYSIS AND WORKERS' MANAGEMENT, 3, XVI (1982), 237—259

SAMOUPRAVNO ZDRUŽENO DELO IN POLOŽAJ SAMOUPRAVNEGA PODJETJA V NJEM

Janez PRASNIKAR*

Dinamičen povojni ekonomski razvoj v Jugoslaviji je večkrat poročil zahtevo po spremembi institucionalne podlage gospodarjenja, ki jo opredeljuje ekonomski sistem. Zveza med obema je bila včasih tudi nasprotna, saj se je ekonomski sistem spreminjal vsakih nekaj let. Kljub vsej raznolikosti stvarnih vzrokov, ki so sprožali posamične spremembe ekonomskega sistema, pa jim je bilo skupno, da je bila v njihovem ozadju nenehna težnja po osvobajanju delovnih ljudi iz vezi preživetih oblik v družbeni proizvodnji. Od tod izvira tudi ideja o samoupravljanju delavcev, ki je prav gotovo temeljna značilnost vsega povojnega razvoja. V tej težnji, da bi delavci čim bolj neposredno upravljali procese družbene reprodukcije, pa so se včasih dogodili zanimivi obrati, ki so bili v največji meri posledica dejstva, da pri oblikovanju kategorij in institucij samoupravnega družbenoekonomskega sistema nismo imeli nobenih pravih zgledov. Zato je možno, da smo pri tem preskočili kakšno etapo, do katere bi družbo pripeljal stihijni razvoj, prav lahko pa se je tudi zgodilo, da smo iz istega vzroka opravili s kakšno ekonomsko kategorijo, ki bi jo v dejanskem ekonomskem življenju še potrebovali. Eno takšnih odprtih vprašanj našega ekonomskega sistema je razmerje do blagovne proizvodnje in v tem sklopu do položaja samoupravnega podjetja v njej. Čeprav ne moremo reči, da temu vprašanju nismo posvečali pozornosti, se zdi, da smo se ga hoteli znebiti prej, kot pa bi bilo potrebno glede na prispevek blagovne proizvodnje k razvoju proizvodjalnih sil in k razvoju samoupravnih razmerij.

Temu vprašanju je namenjen naš sestavek. V prvem delu bomo najprej prikazali nekatera političnoekonomska izhodišča za opredelitev razmerja med samoupravnim gospodarstvom in blagovno proizvodnjo. V tej zvezi bomo podali domnevo, da se z ohranjanjem blagovne proizvodnje in blagovnih zakonitosti posamezne enote združenega dela obnašajo kot samoupravna podjetja. Nato bomo v drugem delu podali rezultate empirične analize, s katero preverjamo podano domnevo. V tretjem, sklepnem delu pa bomo govorili o posledicah, ki jih ima tako obnašanje za procese združevanje dela in sredstev, ter o okoliščinah,

* Ekonomska Fakulteta Borisa Kidriča, Ljubljana.

ki bi morale biti ustvarjene, da bi združevanje organizacij združenega dela v sistem združenega dela potekalo iz resničnih ekonomskih pobud organizacij združenega dela, kar šele lahko zagotovi njegov obstoj in stabilnost jugoslovanske družbe nasploh.

I

Izhajamo iz predpostavke, da niti v teoriji niti v praksi ni več dvoma, da obstajajo tudi v socializmu še pomembni razlogi za ohranjanje blagovne proizvodnje. Popolno uklinjanje blagovne proizvodnje in njenih zakonitosti namreč pomeni vzpostavljane naturalnih kriterijev gospodarjenja, ki se zavoljo dinamičnih sprememb v načinu gospodarjenja ne kažejo vselej za najbolj uporabne. Vzrok je predvsem v tem, da se je v sodobnih gospodarstvih razširila gospodarska dejavnost na vasto nosilcev, ki zaradi potreb gospodarskega procesa vsak dan vzpostavijo na tisoče medsebojnih zvez. To je preveč, da bi jih centralni organi utegnili zaznati in jih uskladiti po nekkih kriterijih smotnosti. Zato odklanjanje tržnega mehanizma na tej razvojni stopnji proizvajalnih sil praviloma vnaša v gospodarjenje elemente subjektivizma in voluntarizma ter s tem elemente administrativnega urejanja gospodarstva, ki temelji na birokratski organizaciji družbe. Prepaušanje pobude ekonomskim celicam, decentralizacija in decentralizacija odločitev so zatorej nujno povezani s krepitvijo demokratizacije v socialističnih deželah.

Jugoslovanska družba ima za te procese še poseben razlog. Samoupravljanje, ki je temeljno proizvodno razmerje, namreč zahteva neko samostojnost ekonomskih subjektov. Tako lahko delovni ljudje resnično odločajo o temeljnih vprašanjih svojega obstoja, hkrati pa prevzemajo nase odgovornost za svoje odločitve, ker jih preizkušajo z objektivnimi merili, ki jih sproža brezosebno delovanje tržišča. Prav tako je v socializmu trg še vedno uspešen razsodnik v prebiranju družbenih potreb. Velikost efektivnega povpraševanja po nekem blagu namreč uspešno izrazi stopnjo potreb delovnih ljudi po tej vrsti blaga. Zato se tej vlogi tržišča pridruži še vloga tržišča v alokaciji proizvodnih tvorcev, ker velikost efektivnega povpraševanja hkrati kaže proizvodnim enotam, kam naj usmerijo relike proizvodne tvorce. Prav ekonomiziranje z njimi pa je vsaj za sedaj še najpomembnejša funkcija tržišča. Trg nagraduje bolj uspešne proizvajalce s posebnim dohodkom, manj uspešne pa kaznuje z manjšim dohodkom. Dvig produktivnosti dela, torej večja količina proizvodov v enoti časa, ter nižji stroški na enoto proizvoda sta zato neposredna sadova učinkovanja tržnih sil, ki prispevata k večji blaginji delovnih ljudi.

Ta dejstva so neposredno spodbudila k uveljavljanju blagovne proizvodnje in blagovnih kategorij v naše gospodarstvo. Obveljalo je prepričanje, da je spontanost in stihijnost tržnih zvez mogoče premagati z družbenim planiranjem ter da sta oba, tržišče in družbeno planiranje, zgolj sredstvo v graditvi socialistične samoupravne družbe. Blagovno gospodarstvo namreč omogoča dinamično gibanje gospodarstva, daje kriterije, ki je z njimi mogoče prebresti ekonomske in druž-

bene posledice voluntarističnega odločanja, ter spodbuja avtonomijo blagovnih celic. Ob tem pa družbeno planiranje, če je usklajeno z zakonitostmi blagovnega gospodarstva, ne zmanjšuje te avtonomije, ampak jo celo povečuje, saj zmanjšuje negotovost in povečuje stopnjo rasti narodnega dohodka, prav tako pa s svojimi instrumenti omogoča enake okoliščine za gospodarjenje. Samoupravljanje torej zahteva oboje, razvito blagovno proizvodnjo in učinkovito družbeno planiranje.

V blagovnem gospodarstvu se zveze med blagovnimi subjekti vzpostavljajo na trgu. Med blagovnimi proizvajalci namreč ni neposredne istovetnosti interesov, saj se med seboj razločujejo po položaju v družbeni delitvi dela in po položaju v proizvodnem procesu. Povezanost med njimi je torej posredna. Pokaže se šele takrat, če tržišče sprejme proizvod blagovnega proizvajalca. To je temeljna zakonitost blagovnega gospodarstva in zato tudi zakonitost samoupravnega blagovnega gospodarstva. Tržišče s svojimi kriteriji, ki so po svojem bistvu neodvisni od volje ljudi, je za samoupravna podjetja preizkusni kamen za pravičnost ali zgrešenost njihovih odločitev.

V tej zvezi nadomeščanje posrednih, tržnih zvez med gospodarskimi subjekti z vnaprej dogovorjenimi zvezami po svoje ne pomeni ničesar drugega kot postopno odpravljanje blagovne proizvodnje.¹ Morebitne prednosti, ki jih prinaša vnaprejšnje povezovanje gospodarskih subjektov, lahko zato zbledijo, kakor hitro se vprašamo, kakšni kriteriji naj nadomestijo tržišče pri vzpostavljanju zvez, saj vnaprejšnje dogovorjene zveze nedvomno ožijo tržišče in delovanje tržnih sil, s tem pa, kot smo videli, širijo možnosti, da pride v gospodarstvu do prebitnega subjektivizma in voluntarizma in odločanju.

Sodimo, da avtorji modela združenega dela, ki postavlja institucionalne temelje za delovanje jugoslovanskega ekonomskega sistema, niso imeli pred očmi uklinjanja blagovne proizvodnje in njenih zakonitosti. Kategorije, kakor so na primer, vrednost, cene, denar ipd. se nenehno ponavljajo v njihovih delih² in imajo tudi po njihovem mnenju nedvomno še odločilno vlogo v samoupravnem gospodarstvu. Naše gospodarstvo torej ohranja značilnosti blagovnega gospodarstva in glede na to tudi njegove temeljne institucije, ki se na zunaj sicer lahko kažejo v različnih oblikah, po vsebini pa vendarle ustrezajo značilnostim blagovnega gospodarstva.

Temeljna celica vsakega blagovnega gospodarstva je podjetje. Ljudje se združujejo v podjetja zaradi spoznanja, da so to v okoliščinah blagovnega gospodarstva najbolj racionalne oblike povezovanja človeških delovnih sposobnosti za pridobivanje ekonomskih dobrin.

¹ Tezo, da samoupravno sporazumevanje in družbeno dogovarjanje prispeva k odpravljanju blagovne proizvodnje v socializmu, najdemo pri delu jugoslovanskih ekonomistov. Po njihovem mnenju združevanje temeljnih organizacij združenega dela v višje oblike združenega dela odpravlja podjetja kot temeljne celice blagovnega gospodarstva, s tem pa odpravlja tudi blagovno proizvodnjo samo. Glej, na primer, P. Vacić, Robna proizvodnja i socijalistički privredni sistem, Savremena administracija, Beograd, 1978, str. 82.

² Glej E. Kardelj, Svobodno združeno delo, Brionske diskusije, Ljubljana, DZS, 1978.

V skladu z družbeno delitvijo dela se zato kot podjetja oblikujejo tiste gospodarske enote, ki jih združujejo ekonomski motivi po čim večji vrednosti čistega rezultata.³ Podjetja so torej samostojne celice združenega gospodarstva. Imajo poslovno enotnost, ki jo preverjajo na trgu, in so sposobna nositi tveganje svojega poslovanja. Zarje je značilna trdna notranja povezanost posameznih delov, ki pride do veljave zlasti v srečanju s tržiščem.

Če torej govorimo o socialističnem samoupravnem blagovnem gospodarstvu, govorimo tudi o samoupravnih podjetjih. Via facti je obstoj samoupravnih podjetij nujen pogoj za obstoj samoupravne blagovne proizvodnje in narobe. To pomeni, da bomo imeli opravka s samoupravnimi podjetji prav dotlej, dokler bodo v samoupravnem socialističnem obstajala blagovna razmerja. Po svojih ekonomskih opredelitvah se zato samoupravna podjetja bistveno ne razločujejo od značilnosti, ki smo jih v splošnem opredelili za vsako podjetje. Do razločkov pride, če jih gledamo z družbenega vidika, saj vnaša samoupravljanje pomembne spremembe zlasti v upravljanje s proizvodjalnimi sredstvi. Samoupravljalci so hkrati izvajalci delovnih nalog in upravljalci proizvodnega procesa, zato njihova medsebojna razmerja ne temeljijo več na hierarhičnih načelih vladanja, pač pa so med delavci vzpostavljena takšna notranja razmerja, da imajo vsi delavci enakovrnen položaj v odločanju. S tem ciljem daje jugoslovanska ustava delavcem pravico, da se združujejo v temeljne organizacije združenega dela, kjer lahko najbolj neposredno razpolagajo z rezultati svojega poslovanja. Toda čeprav imajo pravno samostojnost, in čeprav lahko praviloma izrazijo rezultate svojega poslovanja, temeljne organizacije združenega dela običajno ne izpolnjujejo pogojev, da bi lahko samostojno obstajale na tržišču. Zato tudi niso sposobne same nositi tveganja svojega poslovanja.

Prav gotovo pa so temeljne organizacije združenega dela temeljne celice v samoupravnem življenju delavcev, kjer lahko delavci sprejemajo vse temeljne odločitve v svojem ekonomskem položaju. Iz njihovih ekonomskih pobud se zato temeljne organizacije združenega dela združujejo v poslovne in organizacijske tvorbe, ki imajo možnost samostojnega delovanja na tržišču. Tu mislimo zlasti na združevanje temeljnih organizacij v delovne organizacije,⁴ ki praviloma pomenijo trdnjšo poslovno enotnost kot temeljne organizacije združenega dela. Ker jo pridobijo na podlagi svojega položaja v družbeni delitvi dela in na podlagi položaja na tržišču, lahko delovne organizacije združijo posamične interese temeljnih organizacij združenega dela v skupni interes po doseganju čim večje ekonomske uspešnosti, do katere pride zaradi sinergičnih učinkov združevanja. Čeprav ne omejujejo temeljnih organizacij združenega dela v procesu nadaljnjega združevanja v se-

stavljene organizacije združenega dela,⁵ pripadajo delovnim organizacijam v okoliščinah samoupravnega gospodarstva največkrat značilnosti, ki smo jih pripisali samoupravnim podjetjem.

II

Podatki, ki jih prikazujemo v preglednici 1, v dobršni meri potrjujejo naša razmišljanja. Podatke smo zbrali v letu 1980 v stosedemindesetih naključno izbranih delovnih organizacijah iz vse Jugoslavije. So del iz celovite analize obnašanja jugoslovanske organizacije združenega dela in kažejo raven, kjer organizacije združenega dela izvajajo posamezne poslovne funkcije.⁶

⁵ Sestavljene organizacije združenega dela so mišljene kot precej ohlapne oblike združevanja temeljnih organizacij združenega dela. Gre predvsem za oblike poslovnega sodelovanja in usklajevanja razvojnih načrtov, zato bi naj praviloma ne imele poslovne enotnosti.

⁶ Ugotovili smo že, da imajo samoupravna podjetja poslovno enotnost, ki jo pridobijo glede na položaj na tržišču. Ta enotnost se izraža v procesu poslovnega odločanja kot povezanost poslovnih funkcij. Kot kriterij v prepoznavanju samoupravnega podjetja v okoliščinah jugoslovenskega ekonomskega sistema smo vzeli mesto, kjer organizacije združenega dela v največji meri izvajajo te poslovne funkcije: kadrovske, tehnično (investicijsko), nakupno, prodajno, proizvodno in finančno. Da bi dobili čim bolj jasno predstavo o tem, katere celice samoupravnega gospodarstva lahko označimo za samoupravna podjetja, smo nekatere temeljne poslovne funkcije bolj podrobno razčlenili. Z enako namero smo med temeljne poslovne funkcije uvrstili tudi funkcijo načrtovanja razvoja, ki spada med upravljalne funkcije, posebej pa obravnavamo deležev dohodka. Prav tako smo upoštevali, da lahko posamezne delovne organizacije izvajajo nekatere od poslovnih funkcij hkrati na ravni temeljnih organizacij združenega dela; delovne organizacije in sestavljene organizacije združenega dela. V takih primerih so označene na vseh treh ravneh, zato seštevki po vrsticah praviloma niso enaki seštevku stosedemindesetih delovnih organizacij, ki so odgovorile na to vprašanje, pač pa so večji, ponekod pa celo manjši od tega števila. Manjši so takrat, ko posamezne delovne organizacije niso označile poslovne funkcije kot popolnoma samostojne.

V preglednici 1. podajamo tudi razločke med skupinami delovnih organizacij, ki smo jih oblikovali po tehle kriterijih: *velikost delovne organizacije*: manjše delovne organizacije (do 500 zaposlenih delavcev) in večje delovne organizacije (več kot 501 zaposlenih delavcev); *kapitalna opremljenost dela*: delovne organizacije z večjo kapitalno opremljenostjo dela (kapitalna opremljenost je večja od povprečja celotnega vzorca delovnih organizacij) in delovne organizacije z manjšo kapitalno opremljenostjo dela (kapitalna opremljenost dela je manjša od povprečja celotnega vzorca delovnih organizacij); *ekonomska uspešnost delovne organizacije*: bolj uspešne delovne organizacije (ustvarjeni dohodek manj normirani dohodek na pogojno nekvificiranega delavca je večji od nič) in manj uspešne delovne organizacije (ustvarjeni dohodek manj normirani dohodek na pogojno nekvificiranega delavca je manjši od nič); *tržna struktura*: delovne organizacije z večjim tržnim deležem (tržni delež je večji od 20%) in delovne organizacije z manjšim tržnim deležem (tržni delež je manjši od 20%); *razvitost območja*: delovne organizacije iz razvitejših območij Jugoslavije in delovne organizacije iz manj razvitih območij Jugoslavije; *republike in pokrajini*: delovne organizacije iz Črne Gore, Kosova in Makedonije, delovne organizacije iz BiH, delovne organizacije iz ožje Srbije, delovne organizacije iz Vojvodine, delovne organizacije iz Hrvaške in delovne organizacije iz Slovenije. Pri tem prikazujemo le vrednosti statističkih testov (χ^2 in nivo značilnosti S), in sicer za tiste primere, kjer so se pokazale statistične razlike na nivoju značilnosti $S = 0,05$. Tabelačne preglede bomo uporabili le takrat, ko bodo vsebinsko dopolnjevali našo razlago. S takšno selekcijo bomo pridobili pri preglednosti rezultatov.

³ D. Pučko, O nekaterih odprtih vprašanih odnosa podjetje-temeljna organizacija združenega dela, *Ekonomika revija*, 1974, št. 2-3, str. 202.

⁴ Zakon o združenem delu ima v mislih prav ta odnos, ko postavlja zahtevo, da se morajo temeljne organizacije združenega dela obvezno povezati v delovno organizacijo. S tem bistvu razmeji vlogo temeljne organizacije združenega dela od vloge delovne organizacije, o čemer smo govorili.

Preglednica 1: Raven združenega dela, kjer se izvajajo poslovne funkcije

Poslovne funkcije	število enot	%	KRITERIJ DELITVE DO	x ³	Sign.
FUNKCIJA NABAVE					
— TOZD	31	22,8			
— DO	86	63,2			
— SOZD	20	14,7	velikost DO razvit. obm. republike	5.938 4.876 22.286	0.015 0.027 0.000
UVOZ					
— TOZD	21	15,4	velikost DO republike	4.314 12.832	0.038 0.030
— DO	82	60,3	republike	11.955	0.036
— SOZD	20	22,8	razvit. obm. republike	7.763	0.005
FUNKCIJA PRODAJE					
— TOZD	40	29,4			
— DO	86	63,2			
— SOZD	31	7,6	republike	23.541	0.000
DELITEV TRŽISCA					
— TOZD	25	18,4	razvit. obm.	4.579	0.032
— DO	74	54,4			
— SOZD	27	19,9	velikost DO republike	8.209 13.482	0.004 0.019
IZVOZ					
— TOZD	33	24,2			
— DO	83	61,0	razvit. obm. republike	5.552 25.322	0.016 0.000
— SOZD	30	22,1	velikost DO republike	5.824 17.419	0.017 0.004
POLITIKA ČEN.					
— TOZD	44	32,4			
— DO	89	66,1	kapit. opt. republike	4.355 15.686	0.041 0.008
— SOZD	23	16,9			
ORGANIZACIJA PROIZVODNJE					
— TOZD	99	72,8	velikost DO	22.804	0.000
— DO	63	46,3	velikost DO	5.110	0.023
— SOZD	2	1,5			
FINANČNA FUNKCIJA					
— TOZD	30	22,1			
— DO	119	87,5			
— SOZD	19	14,0	kapit. opt.	5.750	0.016
TEHNIČNA FUNKCIJA					
— TOZD	55	40,4	razvit. obm. republike	8.576 13.346	0.003 0.020
— DO	115	84,6			
— SOZD	25	18,4	republike	18.031	0.003
KADROVSKA FUNKCIJA					
— TOZD	52	38,2	velikost DO	4.226	0.040
— DO	118	86,6			
— SOZD	25	18,4	kapit. opt.	5.453	0.019
RAZVOJNA FUNKCIJA					
— TOZD	48	35,3			
— DO	118	86,8			
— SOZD	27	19,9	kapit. org.	6.679	0.000
DELITEV DOHODKA					
— TOZD	93	66,4	velikost DO	19.994	0.000
— DO	68	50,0	velikost DO republike	7.116 11.627	0.007 0.040
— SOZD	9	6,6			

Podatki iz našega vzorca organizacij potrjujejo že izrečeno misel, da je delovna organizacija tista celica, ki in¹ v svoji pristojnosti večinoma temeljnih poslovnih funkcij. To velja še posebej za poslovne funkcije, ki so pomembnejše v ustvarjanju dolgoročne poslovne enotnosti delovne organizacije, na primer za kadrovske, tehnične (investicijske), finančno in razvojno funkcijo. Nasploh zato del poslovnega odločanja, ki pripada temeljni organizaciji združenega dela in sestavljeni organizaciji združenega dela, ni tako pomemben. Kot kažejo podatki, je majhen zlasti za sestavljeno organizacijo združenega dela, pri temeljni organizaciji združenega dela pa raste pri funkciji organizacije proizvodnje in pri funkciji delitve dohodka. To se docela sklada z našim razmišljanjem, da je predvsem temeljna organizacija združenega dela mesto, kjer prihaja v največji meri do veljave samoupravno odločanje delavcev o ustvarjanju dohodka (proizvodna dejavnost) in o njegovi delitvi. Jasni odnosi na tem področju so prvi pogoj, da temeljne organizacije združenega dela sploh lahko uskladijo svoje parcialne interese ter jih podredijo skupnim interesom delovne organizacije. Iz podatkov iz preglednice 1 prav tako opazimo, da zlasti večje delovne organizacije večkrat prepuščajo temeljnimi organizacijama združenega dela še izvajanje nekaterih drugih poslovnih funkcij. Značilne satastične razlike med skupinami delovnih organizacij so se razen pri omenjenih dveh poslovnih funkcijah (organizacija proizvodnje in delitev dohodka) pokazale še pri izvajanju kadrovske funkcije in pri funkciji uvoza. To priča o tem, da razmerja med temeljno organizacijo združenega dela in delovno organizacijo niso popolnoma premočrtna in docela enovita ter da so v praksi možna različna odstopanja od razmerij, kakršna smo

Poudariti moramo tudi to, da statistično značilnost razlik med skupinami delovnih organizacij prikazujemo za vsako raven združenega dela posebej. Ne računamo torej razlik med temeljno organizacijo združenega dela, delovno organizacijo in sestavljeno organizacijo združenega dela. To pa je zato, ker se lahko neka poslovna funkcija pojavlja v nekaterih delovnih organizacijah pri vseh treh organizacijskih oblikah.

¹ V tej zvezi smo v anketiranih delovnih organizacijah našli predvsem na dve vrsti odstopanj od opisanega trenda. Na eni strani so delovne organizacije, pri katerih smo opazili pretirano decentralizacijo poslovnih funkcij na ravni temeljnih organizacij združenega dela. Večkrat je temu vzrok predvsem napačno razumevanje zakona o združenem delu. Ponekod so namreč hoteli na silo združiti posamezne proizvodne obrate, ki se razločujejo tako po kraju delovanja kot po proizvodnem programu, v eno delovno organizacijo. Takšnih delovnih organizacij praviloma ne vežejo ekonomske vezi, zato lahko pričakujemo, da bodo sčasoma razpadle in se bodo temeljne organizacije združenega dela pretvorile v delovne organizacije. Včasih pa vodijo k decentralizaciji poslovnih funkcij neurejeni medsebojni odnosi delavcev v delovni organizaciji. Tudi v teh primerih bodo najbrž pravila samotnejšeg gospodarjenja prevladala nad ožimi, parcialnimi interesi in bodo oblikovala takšna razmerja med temeljnimi organizacijami združenega dela in delovno organizacijo, kakršna bodo zahtevala tržne okoliščine. Ponekod so, na primer, decentralizacijo poslovnih funkcij opravičevali s tem, da je spodbudila tekmovanje delovnih kolektivov. To seveda ni v nasprotju s tezo, da lahko tržne

ravnokar opisali.⁷ Ker pa se ekonomske zakonitosti uresničujejo le kot tendenca nekakega gibanja in lahko posamezni primeri odstopajo od tega, kar je splošno in zakonito, seveda ti primeri ne ovirajo naših sklepov, pač pa jih dopolnjujejo v logično celoto.

V tej smeni moramo razumeti tudi podatke, ki prikazujejo delež sestavljene organizacije združenega dela v poslovnem odločanju izbranih delovnih organizacij. Čeprav v anketiranih delovnih organizacijah ocenjujejo, da ni velik, podatki opozarjajo na nekatere značilnosti, ki jih moramo vključiti v razlago. V prvi vrsti je treba omeniti, da so nekatere poslovne funkcije na ravni sestavljene organizacije združenega dela bolj pomembne kot druge. To velja, na primer, za uvoz, in izvoz, za dogovore o delitvi tržišča in za načrtovanje razvoja, kar deloma nakazuje predmet poslovnega odločanja na ravni sestavljene organizacije združenega dela. Druga pomembnejša značilnost pa za-

okoliščine pripeljejo do ustreznih razmerij med temeljnimi organizacijami združenega dela in delovno organizacijo. Enako velja z iste delovne organizacije, ki so pojasnjevale decentralizacijo poslovnih funkcij na temeljne organizacije združenega dela s heterogenostjo proizvodnih programov, povezanost med temeljnimi organizacijami pa je kot finančno povezanost (takšna je recimo povezava med temeljno organizacijo združenega dela, ki proizvaja pohištvo, in temeljno organizacijo združenega dela, ki proizvaja plastiko). Vodstveni delavci so te in podobne zveze pojasnjevali s tem, da omogočajo laže premagati posledice konjunkturalnih nihanj (po navedbah vodstvenih delavcev v prikazanem primeru prizadanejo konjunkturalna nihanja najprej industrijo plastike, nekaj mesecev kasneje pa pohištveno industrijo). Tudi takšne zveze so dokaz, da lahko gospodarstvo samo najde primerne organizacijske oblike delovanja v obliki tržnih celic. Pri domnevi, da se bodo okoliščin gospodarjenja uredile tako, da bodo organizacije združenega dela v odločanju uporabljale realne ekonomske kazalce, mu je to treba tudi prepustiti.

Na drugi strani pa smo opazili delovne organizacije, v katerih temeljne organizacije združenega dela nimajo večje ekonomske vloge. V takih delovnih organizacijah poteka odločanje skoraj v celoti na ravni delovne organizacije, pri čemer so včasih delavcem odvzete celo pravice, da samostojno razpolagajo z dohodkom. Navadno v takih delovnih organizacijah prevladujejo tehnokratska ravnanja nekaterih vodstvenih delavcev, ki to z dokazovanjem opravičujejo, da drugače ni mogoče premagati ozkih, parcialnih interesov temeljnih organizacij združenega dela. Našli smo celo primere, ko so po prvem valu »toždiranja«, ki je zajel gospodarstvo po ustavnih spremembah, v nekaterih delovnih organizacijah uknili temeljne organizacije združenega dela, čeprav so bile možnosti za obstoj temeljnih organizacij združenega dela. Ni potrebno posebej govoriti o tem, da je v takih delovnih organizacijah samoupravljanje na nizki ravni. Zato taki primeri najbrž nimajo dolgoročne perspektive, saj bodo zahteve po urejenem gospodarstvu, ki se bodo porodile zaradi zunanjih in notranjih okoliščin, najbrž izsilile drugačne rešitve.

deva razločke med skupinami delovnih organizacij; če jih razdelimo po znanih kriterijih. Poleg kriterija velikost delovnih organizacij, ki nasploh prevladuje pri razlikah med skupinami delovnih organizacij v izvajanju poslovnih funkcij, se namreč na ravni sestavljene organizacije združenega dela pojavljajo kot značilni kriteriji še kapitalna opremljenost dela, razvitost območja in republike ter pokrajine. Zlasti pomembno mesto med njimi ima kriterij republike in pokrajine, iz česar sklepamo, da se obnašanje sestavljenih organizacij združenega dela v izvajanju poslovnih funkcij bistveno razlikuje na posameznih območjih Jugoslavije. Poglejmo v tej zvezi podatke o izvajanju funkcije uvoza na ravni sestavljene organizacije združenega dela v okviru našega vzorca delovnih organizacij. Podatke prikazujemo v preglednici 2:

Preglednica 2.: Izvajanje poslovne funkcije uvoza na ravni sestavljene organizacije združenega dela (kriterij: republike in pokrajini)

Izvajanje funkcije uvoza	Območje																
	Crna Gora,		Kosovo,		BiH		ožja Srbija		Vojvodina		Hrvatska		Slovenija		SKUPNO		
	št.	%	št.	%	št.	%	št.	%	št.	%	št.	%	št.	%	št.	%	
na ravni																	
SOZD	1	7.1	14	60.9	6	23.1	0	0.0	7	23.3	3	12.0	31	22.8			
ni na ravni																	
SOZD	13	92.9	9	39.1	20	76.9	18	100	23	76.7	22	88.0	105	77.2			
SKUPNO	14	100	23	100	26	100	18	100	30	100	25	100	136	100			

$$\chi^2 (m = 5) = 28.7815$$

$$\text{sign} + 0.0000$$

Gornji podatki kažejo, da so značilni razločki med skupinami delovnih organizacij iz različnih območij Jugoslavije. Najbolj izstopajo delovne organizacije iz Bosne in Hercegovine in delovne organizacije iz Vojvodine. Medtem ko delovne organizacije iz Bosne in Hercegovine v glavnem izvajajo funkcijo uvoza na ravni sestavljene organizacije združenega dela, pa pravzaprav nobena delovna organizacija iz Vojvodine nima te funkcije na tej ravni. Ker smo podobno težnjo opazili tudi pri izvajanju drugih poslovnih funkcij, prikazujemo v preglednici 3 urejene podatke samo za tiste delovne organizacije, ki so vključene v sestavljene organizacije združenega dela. Tako želimo podrobneje prikazati obnašanje teh delovnih organizacij v izvajanju poslovnih funkcij.

Za izbrani delni vzorec delovnih organizacij medvomno velja, da ima sestavljena organizacija združenega dela neprimerno večjo vlogo v poslovnem odločanju, kot pa je kazalo, ko smo obravnavali značilnosti celotnega vzorca delovnih organizacij. Iz podatkov je mogoče celo sklepati, da je v teh delovnih organizacijah poslovno odločanje o uvozu in

Preglednica 3.: Raven združenega dela, kjer se izvajajo temeljne poslovne funkcije, za delni vzorec delovnih organizacij, ki vključene v sestavljeno organizacijo

poslovne funkcije	število enot	%	KRITERIJ		χ^2	Sign.
			DELTIV	DO		
FUNKCIJA NABAVE	7	14.0				
— TOZD	32	64.0				
— DO	20	40.0				
— SOZD						
UVOZ	2	4.0				
— TOZD	23	46.0				
— DO	31	62.0				
— SOZD						
FUNKCIJA PRODAJE	11	22.0				
— TOZD	33	66.0				
— DO	23	46.0				
— SOZD						
DELTIV TRŽIŠČA	5	11.0				
— TOZD	22	44.0				
— DO	26	52.0				
— SOZD						
IZVOZ	7	34.0				
— TOZD	24	48.0				
— DO	30	60.0				
— SOZD						
POLITIKA CEN.	17	34.0				
— TOZD	30	60.0				
— DO	23	46.0				
— SOZD						

ORGANIZACIJA						
PROJZVODNJE						
— TO ZD	37	74.0	velikost DO	9.171	0.025	(večje DO v večji meri na ravni TOZD)
— DO	29	58.0				
— SO ZD	2	4.0				
FINANČNA						
FUNKCIJA						
— TO ZD	11	22.0				
— DO	41	82.0				
— SO ZD	19	38.0	uspešnost DO	9.102	0.002	(bolj uspešne DO v večji meri na ravni SOZD)
TEHNIČNA						
FUNKCIJA						
— TO ZD	23	46.0	velikost DO	5.068	0.024	(večje DO v večji meri na ravni TOZD)
— DO	40	80.0				
— SO ZD	22	44.0	razvit. obrn. republike	5.133 15.006	0.235 0.010	(DO iz bolj razvitih območij bolj na ravni SOZD) (DO iz BiH, Srbije in Slovenije bolj na ravni SOZD)
KADROVSKA						
FUNKCIJA						
— TO ZD	20	40.0	velikost DO	5.929	0.014	(večje DO v večji meri na ravni TOZD)
— DO	38	76.0				
— SO ZD	15	30.0	uspešnost DO	5.879	0.015	(bolj uspešne DO v večji meri na ravni SOZD)
RAZVOJNA						
FUNKCIJA						
— TO ZD	18	38.0	velikost DO	4.562	0.033	(večje DO v večji meri na ravni TOZD)
— DO	44	88.0				
— SO ZD	27	54.0				
DELITEV						
DOHODKA						
— TO ZD	35	70.0	velikost DO	6.415	0.011	(večje DO v večji meri na ravni TOZD)
— DO	23	46.0				
— SO ZD	8	16.0				

o izvozu ter o razdelitvi tržišča docela prevladalo na ravni sestavljene organizacije združenega dela. Prav tako je možno sklepati, da je v teh primerih sestavljena organizacija združenega dela prevzela tudi vlogo tržne celice in da si je v tem podredila delovanje delovnih organizacij. Menimo pa, da bi bil takšen sklep preuranjen, saj imamo opravka s povprečji, ki skrivajo dejanske razločke med delovnimi organizacijami iz različnih območij Jugoslavije, do katerih je prišlo zaradi nekaterih specifičnosti v njihovem razvoju.

Ti razločki so namreč opazni že v strukturi delovnih organizacij iz delnega vzorca. Med enainpetdesetimi delovnimi organizacijami, ki so vključene v delni vzorec, jih je kar osemnajst iz Bosne in Hercegovine (78,26% vseh anketiranih delovnih organizacij iz Bosne in Hercegovine), enajst iz ožje Srbije (42,31% anketiranih delovnih organizacij iz Srbije), deset iz Hrvaške (30% anketiranih delovnih organizacij iz Hrvaške); osem iz Slovenije (33,33% anketiranih delovnih organizacij iz Slovenije), tri iz Vojvodine (16,66% anketiranih delovnih organizacij iz Vojvodine) in ena iz Makedonije (10% anketiranih delovnih organizacij iz Makedonije). Kot kaže, proces združevanja temeljnih organizacij združenega dela v sestavljene organizacije združenega dela ni potekal po vsej Jugoslaviji enako hitro,⁸ zato na podlagi podatkov iz preglednice 3 ne more-

⁸ Na podlagi naših podatkov in izkušenj, ki smo si jih pridobili pri zbiranju podatkov, lahko postavimo domnevo, da so pri povezovanju temeljnih organizacij združenega dela v sestavljene organizacije združenega dela prišli najdlje v Bosni in Hercegovini ter v ožji Srbiji. Na Hrvaškem in v Sloveniji je po našem mnenju to potekalo počasneje, v večji meri pa ni zajelo niti Vojvodine niti Črne Gore, Kosova in Makedonije. Predvsem za Bosno in Hercegovino je po naših izkušnjah značilno, da sestavljene organizacije združenega dela v glavnem kažejo poslovno enotnost in imajo zato značilnosti večjih samoupravnih podjetij. Model sestavljenih organizacij združenega dela, ki so ga razvili v Bosni in Hercegovini, je zato rodil sadove (Energoinvest, Unis, R.M.K. Zenica). Ker pa vsebuje tudi nekatere pomanjkljivosti, ki so povezane z našo razpravo, jih bomo skušali razložiti. V prvi vrsti ta model po našem mnenju ni sprejemljiv za vse gospodarske dejavnosti v enaki meri (za del tekstilne industrije, kjer je potrebna večja prožnost proizvajalcev, je prav gotovo sprejemljiv v manjši meri kot pa, na primer, za del kovinske industrije, kjer so možnosti navpičnega povezovanja večje). Zato ne pripelje povsod do enako dobrih rezultatov. Prav tako odločanje na ravni sestavljene organizacije združenega dela v neki meri duši pobudo temeljnih organizacij združenega dela. Večkrat so namreč temeljne organizacije združenega dela le izvajalci nalog, ki so jim zadane od zgoraj, kar lahko pripelje do konfliktnih situacij. Dalje, sestavljene organizacije združenega dela se lahko zaradi svoje ekonomske in politične moči večkrat odločajo po netržiških kriterijih. S tem ožijo delovanje tržišča in delovanje objektivnih ekonomskih zakonitosti. Vsi ti in še drugi problemi prihajajo do veljave zlasti v tistih sestavljajnih organizacijah združenega dela, ki so nastale tudi iz neekonomskih nagibov, ali kjer nagibi za ustanovitev sestavljene organizacije združenega dela niso bili natančno opredeljeni. To se je v Bosni in Hercegovini, kjer je te procese spremljala tudi intenzivna politična akcija, večkrat tudi dogodilo. Ne glede na to pa je naša ocena, da je opisan model pokazal precej več pozitivnih kot pa negativnih lastnosti. Po našem mnenju je primeren zlasti za manj razvita območja, kjer gospodarske silnice še niso tako močne, da bi lahko same vodile k najbolj racionalnim oblikam gospodarenja.

Glede na nastajanje sestavljenih organizacij združenega dela v Bosni in Hercegovini pa imajo sestavljene organizacije združenega dela v ožji Srbiji nekoliko drugačno pot nastajanja. V večini primerov gre tu za prejšnja podjetja, ki so se preoblikovala v sestavljene organizacije združenega dela.

mo izoblikovati dokončnih sklepov. Nasploh lahko povemo le to, da bodo sestavljene organizacije združenega dela opravičile svojo vlogo, če bodo njihove dele (temeljne organizacije združenega dela) v celoto povezovale ekonomske vezi. Sestavljene organizacije združenega dela, pri katerih ta pogoj ne bo izpolnjen, bodo verjetno prenehale obstajati, tiste, ki pa bodo imele ustrezno ekonomsko vsebino, pa bodo bržkone prevzele vlogo, ki smo jo pripisali delovni organizaciji.

Razpravo o organizacijskih oblikah, v katerih se v okoliščinah jugoslovenskega samoupravnega ekonomskega sistema pojavlja samoupravno podjetje, bomo sklenili s tole ugotovitvijo: ker je kriterij za oblikovanje samoupravnega podjetja predvsem ekonomski, se jugoslovensko samoupravno podjetje skriva v različnih pojavnih oblikah. Zato za vsak posamezen primer temeljne organizacije združenega dela, delovne organizacije ali sestavljene organizacije združenega dela ni mogoče vnaprej reči, ali gre za samoupravno podjetje ali ne. Nasploh pa je ta vloga največkrat dana delovni organizaciji.

III

Če označimo blaginjo delovnih ljudi v najširšem pomenu besede za temeljni smoter samoupravne socialistične družbe, moramo hkrati pripomniti, da ga obstoj blagovne proizvodnje in blagovnih zakonitosti po nekaterih plateh razgrajuje. Čeprav sprejemamo blagovno proizvodnjo v samoupravnem socializmu prav zaradi uveljavljanja tega smotra, pa delovni ljudje v okoliščinah blagovne proizvodnje niso organizirani v en sam delovni organizem, ki bi poenotil njihove materialne interese, temveč se povezujejo v delovne kolektive posameznih samoupravnih podjetij. Zato delujejo najprej kot člani svojih delovnih kolektivov, šele nato pa kot pripadniki širše družbene skupnosti. Blagovna proizvodnja v samoupravnem socializmu torej sama po sebi izključuje popolno enotnost interesov delovnih ljudi, čeprav posredno uresničuje njihov skupni interes za kar naj večjo blaginjo bolj kot vsaka doslej znana oblika družbene proizvodnje. To pomeni, da so članom posameznega kolektiva v prvi vrsti pomembni cilji njihove blagovne celice.⁹

Nedvomno so nagibi, ki spodbujajo delovne ljudi k združevanju v delovne kolektive samoupravnih podjetij, na današnji stopnji razvoja proizvodjalnih sil še pretežno materialne narave. To velja potem tudi za interese delovnih ljudi v gospodarstvu in glede na to tudi za temeljne cilje samoupravnih podjetij. Jugoslovanski družbeni sistem sicer spodbuja v gospodarstvu še nekatere druge, neekonomske inte-

Notranja struktura delov je sicer doživela nekatere spremembe, vendar je poslovno odločanje v glavnem ostalo na ravni sestavljene organizacije združenega dela. Nekaj podobnega smo večkrat opazili tudi v delovnih organizacijah na Hrvaškem, čeprav se tam to ni dogajalo tako na široko. Se v manjši meri pa je po našem mnenju tako v Sloveniji in Vojvodini, kjer je ekonomska moč v glavnem ostala pri delovni organizaciji ali celo pri temeljni organizaciji združenega dela (zlasti v Vojvodini).

⁹ Ti cilji se ne skladajo nujno neposredno s cilji celotne družbene skupnosti, ker posamezni delovni kolektivi ne nastopajo a priori kot nosilci družbenih interesov.

rese, vendar ti nikakor ne morejo biti v nasprotju z ekonomskimi interesi delovnih ljudi in ekonomskimi cilji samoupravnih podjetij, saj bi to ogrozilo obstoj samoupravnih podjetij kot blagovnih celic. Zato so sekundarni, izvedeni iz ekonomskih interesov delovnih ljudi in v abstraktni sklopi delovanja jugoslovanskega samoupravnega gospodarstva nimajo večjega pomena.

Najsplošnejša ekonomska kategorija vsake blagovne celice je njen dohodek. Po svoji vsebini je del novoustvarjene vrednosti, ki kot ekvivalent za vloženo družbeno potrebno delo pripada delovnemu kolektivu.¹⁰ Pridobivanje kar največjega dohodka je zato v splošnem tudi cilj samoupravnega podjetja. Delovni ljudje se namreč združujejo v delovne kolektive, da bi s skupno proizvodno močjo pridobili čim večji dohodek, ki je vir za zadovoljevanje njihovih kratkoročnih in dolgoročnih potreb. Iz ustvarjenega družbenega dohodka skuša vsak kolektiv zase zajeti čim večji del, kar je popolnoma naravno glede na mesto, ki ga imajo samoupravna podjetja v družbeni delitvi dela.

Načeloma naj bi v samoupravni socialistični družbi delovni ljudje pridobivali dohodek le na podlagi svojega delovnega prispevka. Ker pa člani delovnih kolektivov samoupravnih podjetij niso samo izvajalci delovnih nalog, ki jih pred nje postavljajo zahteve tehnološkega procesa proizvodnje, ampak so tudi upravljalci proizvodnih sredstev, ki so družbena lastnina, so sami odgovorni za to, da bo njihovo delo dobilo družbeno priznanje. Če torej hočejo, da se bo njihovo delo potrdilo na tržišču kot del celotnega družbenega sklada dela, morajo biti uspešni ne samo pri izvajanju konkretnih delovnih opravil, ampak tudi v poslovnem odločanju. Na trgu se namreč izmeri, kolikšen je delež posameznega delovnega kolektiva v celotnem družbenem dohodku. Trg je tisti razsodnik, ki ovrednoti individualno delo članov delovnih kolektivov v večjem ali manjšem dohodku samoupravnih podjetij. Glede na to je dohodek za samoupravno podjetje hkrati začetni smoter in končni plod¹¹ delovanja in je z vidika pridobivanja za člane delovnega kolektiva popolnoma enovita količina, saj ne ločijo med tem, ali so ga pridobili na podlagi večje količine vložene dela, boljše kvalitete dela, uspešnejših poslovnih odločitev ali pa na kakšen drug način. Svoje akcije usmerjajo tako, da bi bil kar se dá velik, saj je materialna podlaga za pokrivanje njihovih potreb.

Z družbenoekonomskega vidika pa dohodek samoupravnega podjetja ni istorodna količina. Dohodek je namreč preračunjena vrednost, zato se po svoji obliki in velikosti razlikuje od novoustvarjene vrednosti delovnega kolektiva. To neskladje bi v neki meri rešila popolna konkurenca, ki bi zagotovila enake okoliščine gospodarjenja za samoupravna podjetja. Toda okoliščin popolne konkurence v stvarnosti ni. Razvoj proizvodjalnih sil je namreč že v kapitalizmu pripeljal do tehnološke koncentracije proizvodnje v nekaterih panogah gospodarstva.

¹⁰ Po svoji obliki in velikosti pa je dohodek v različnih vrstah blagovne proizvodnje različen, kar je odvisno od razvoja proizvodjalnih sil in narave proizvodnih odnosov.

¹¹ Na tej stopnji analize domnevamo, da člani delovnih kolektivov enako vrednotijo vse dele dohodka, ki ga v razdelitvi namenijo za pokrivanje različnih oblik porabe.

Ker je s tem prišlo do proizvodnje v velikem obsegu, se je tehnološki optimum proizvodne enote oblikoval pri manjši porabi proizvodnih tvorcev, kar priča o tehnološki optimalnosti take proizvodnje. Prav tako pa je tudi že za kapitalizem značilno, da tehnološko koncentracijo proizvodnje običajno spremlja tržna koncentracija. Posamezno podjetje ali nekaj podjetij dobi na podlagi tehnoloških prednosti in nižjih stroškov na enoto proizvoda možnost, da se s spreminjanjem cene in količine proizvodov vpliva na razmere na tržišču, s pridobljeno tržno močjo pa na prerazdelitev dohodka v svojo korist.

Kot kaže, se tudi samoupravno podjetje in samoupravno gospodarstvo v svojem stvarnem delovanju temu procesu ni uprlo z dovolj moči. Čeprav bi moral biti obseg samoupravnega podjetja v ravnotežju praviloma manjši od obsega proizvodne enote v kapitalističnem gospodarstvu¹² in čeprav ni nobenih razlogov, da v ravnotežju velikost proizvodne enote ne bi sovpadala z velikostjo samoupravnega podjetja, je za jugoslovansko gospodarstvo značilno, da ima neučinkovito strukturo tako po alokacijski in tehnološki plati kot po učinkovitosti tržne strukture. Primerjava z učinkovitejšimi gospodarstvi¹³ kaže, daje v jugoslovanski industriji mnogo preveliko število delavcev zaposlenih v večjih proizvodnih enotah, hkrati pa občutno primanjkuje manjših proizvodnih enot, iz česar je mogoče sklepati, da je v večini primerov vzrok koncentracije v vodstveni koncentracij, ne pa v tehnološki, kakor bi bilo zaželeno.

Ista raziskava opozarja tudi na ozko povezanost med vodstveno koncentracijo in tržno koncentracijo. Kar za tri četrtine tržišč industrijskih proizvodov je značilno, da imajo oligopolno ali pa celo monopolno tržno strukturo. Nasploh se torej jugoslovanska samoupravna podjetja na domačem tržišču ne sredujejo z večjim številom konkurentov, zato imajo velike tržne deleže. Ker je vpliv konkurentov na njihovo prodajo zelo majhen, nimajo večjih zadržkov, da povišajo cene nad tiste, do katerih bi pripeljala konkurenca.¹⁴ Bilo bi nesvarno, če bi se pri tem sklicevali na zavest članov delovnega kolektiva, naj zaradi

¹² J. Vanek, *The General Theory of Labor-Managed Market Economies*, New York, 1970, str. 272—274.

¹³ T. Petrin, *Analiza vzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954—1976*, Ljubljana, 1981, str. 155—207.

¹⁴ Empirični rezultati naše analize obnašanja stosedemindesetih delovnih organizacij potrjujejo zvezo med ekonomsko uspešnostjo anketiranih delovnih organizacij in njihovim položajem v tržni strukturi: čim večji so tržni deleži delovnih organizacij, tem večja je nasploh tudi uspešnost njihovega poslovanja.

družbenih interesov tega ne storijo, saj nastopajo kot blagovni proizvajalci in jih glede na to vodijo pri odločanju interesi njihovih blagovnih celic.¹⁵

Eden od vzrokov neugodne tržne strukture v našem gospodarstvu je prav gotovo v neustreznem vrednotenju proizvodnih tvorcev in njihove vloge v povečevanju družbene produktivnosti dela in dohodka posameznih delovnih kolektivov. Če namreč vzamemo samoupravno gospodarstvo in proizvodni proces s popolnoma tehnične plati, se samoupravni proizvodni proces bistveno ne razločuje od proizvodnih procesov v drugih proizvodnih načinih. Proizvodnja poteka v posameznih tehnoloških enotah, ki vlagajo v proizvodnjo uporabnih vrednosti potrebne količine proizvodnih tvorcev. Reprodukcijska materialnih sestavin proizvodnega procesa torej pomeni neprestano obnavljanje v proizvodnji porabljenega dela in proizvodnih sredstev. Če vzamemo, da se količina delovne sile giblje po svojih naravnih zakonitosti, je obseg proizvodnje neposredno odvisen od tega, kakšni sta količina in kakovost proizvodnih sredstev, ki jih tvorec delo giblje v proizvodnem procesu. Ekonomski problem je torej v tem, da ima proizvodni tvorec delo na voljo omejeno količino proizvodnih sredstev. To pa je značilnost vsake sodobne oblike proizvodnje.

Po družbeni plati pa se socialistični samoupravni proizvodni proces bistveno loči od drugih. Razloček je zlasti v položaju delovne sile, ki se pojavlja v vlogi lastnika proizvodnih sredstev in organizatorja proizvodnje. Proizvodna sredstva so družbena lastnina in jih zaradi njihove vloge v proizvodnem procesu po analogiji s kapitalistično proizvodnjo imenujemo kar družbeni kapital. Njegova družbena vloga je predvsem v tem, da povečuje družbeno produktivnost dela in s tem dohodek delovnih kolektivov, ki je materialna podlaga za delitev dobrin med njihove člane. Čeprav družbeni kapital ne ustvarja vrednosti in s tega vidika ni nekaj skrivnostnega, je glede na svojo vlogo v procesu proizvodnje bistvenega pomena v pridobivanju dohodka posameznega delovnega kolektiva. Upošteva se sorazmerno redkost družbenega kapitala (pred očmi imamo denarno obliko kapitala) imajo namreč delovni kolektivi, ki razpolagajo z večjo količino družbenega kapitala, bolj ugodne možnosti za pridobivanje dohodka kot delovni kolektivi, ki imajo na uporabo manjšo količino kapitala. Ker imajo v blagovnem gospodarstvu vse redke dobrine ceno, mora delovni kolektiv za uporabo družbenega kapitala plačati ustrezno ceno uporabne

¹⁵ Če povišanje cen ni vedno tako veliko, kot bi posamezne delovne organizacije na podlagi mesta v tržni strukturi želele, je vzrok predvsem v družbenem nadzoru cen, ki nastopa po obdobjih občasnih sprostitvev cen. Jugoslovansko samoupravno podjetje je namreč malokdaj samostojno pri določanju cen za svoje proizvode. Cene proizvodov večinoma nadzoruje Zavod za cene (sedaj Skupnost za cene), ki skuša na ta način uravnati posledice oligopolističnega ali celo monopolističnega ravnanja samoupravnih podjetij. Zaradi zapletenosti medsebojnih zvez v gospodarskem procesu pa imajo ti ukrepi običajno naravo administrativnega nadziranja, zato vnašajo v gospodarstvo prvine subjektivističnega in voluntarističnega odločanja, ki običajno še poglobljajo obstoječa nesorazmerja. In tudi zato je sistem cen eden temeljnih povzročiteljev neenakega položaja jugoslovanskih samoupravnih podjetij pri pridobivanju dohodka.

vrednosti kapitala (ta je sicer po svoji vsebini iracionalna, po svoji vlogi pa ima nalogo, da razdeli porabo te dohodka med uporabnike). Po svoji velikosti je to ravno tisti del dohodka delovnega kolektiva, ki ga je pridobil zaradi uporabe družbenega kapitala, zato ga je treba izločiti iz dohodka delovnega kolektiva, preden pride do delitve osebnih dohodkov med člane delovnega kolektiva. Cena uporabne vrednosti družbenega kapitala je s tem nujna podlaga družbenega lastništva proizvodnih sredstev, saj omogoča, da imajo vsi delovni ljudje enake možnosti za uporabo družbenih sredstev, in izhodišče za delitev po delu v samoupravnem socialističnem blagovnem gospodarstvu. Izvedli smo jo iz tehničnih zakonitosti proizvodnega procesa, vendar ima družben pomen, saj njeno zavračanje pomeni negacijo temeljnih načel v graditvi socialističnih proizvodnih razmerij.

Prav tako pa ima neupoštevanje cene uporabne vrednosti družbenega kapitala vpliv tudi na alokacijo proizvodnih tvorcev. Ker samofinanciranje investicij — ki ga želimo imeti — zaradi vzrokov, o katerih v tem sestavku ne bomo govorili, ne daje ugodnih sadov, se je kot dopolnilni sistem ob samofinanciranju uveljavil zlasti bančno-kreditni sistem financiranja naložb. Zdi pa se, da je ta (zanj je značilna politika nepremične obrestne mere) večkrat samo podaljšana roka interesov velikih podjetij in tistih družbenih institucij, ki zagovarjajo prav vlogo in pomen velikih podjetij. Neupoštevanje cene uporabne vrednosti kapitala zatorej povzroča alokacijsko in tehnološko neučinkovitost ter rast velikih podjetij, saj so oportunistni stroški družbenega kapitala manjši, kot bi bili pri optimalni alokaciji kapitala. Hkrati pa omogoča privatizacijo pri odločanju o družbeni akumulaciji, prvič zato, ker prepušča odločanje o akumulaciji posamičnim interesom delovnih kolektivov, in drugič zato, ker na podlagi pridobljene ekonomske moči omogoča spreminjanje družbene lastnine (preko negativne obrestne mere) v skupinsko lastnino posameznih delovnih kolektivov.

Podobni procesi se sprožijo v gospodarstvu, ker ne vodi politike realne vrednosti svoje valute. Ker mi ex-ante varčevanja, postanejo namreč inozemski krediti pomemben vir za pokrivanje naložb samoupravnega podjetja, saj je realna vrednost odplačanih predivov tem manjša, čim večja je podcenjenost tuje valute. Razen tega podcenjevanje vloge deviznega trga vpliva na pritek uvoženih reprodukcijskih materialov in surovin, ki so razmeroma cenejši od domačih. Za samoupravno podjetje je zato očitno bolj privlačno, da svojo prodajo usmeri na domače tržišče, kjer lahko z večanjem svoje ekonomske moči doseže bolj ugodne gospodarske rezultate kot pa v konkurenčnem boju na tujem tržišču. Glede na to je vezanje uvoza delovne organizacije na njen izvoz, ki ga s sistemom deviznih pravic uveljavlja sedanji zunanjetrgovinski sistem, prej naravni (fizični) kot pa ekonomski mehanizem povezovanja delovnih organizacij s tujino. Da bi si zagotovile devize za uvoz reprodukcijskega materiala (surovin) in investicijske opreme, so namreč delovne organizacije pripravljene izvažati tudi po cenah, ki ne pokrivajo niti spremenljivih stroškov. Ker primanjkljaj dohodka pridobijo na domačem trgu, ne spreminjajo neugodne, na uvoz reprodukcijskega materiala in surovin oprte proizvodne strukture, saj se ne srečujejo z realnimi ekonomskimi kazalci, ki bi jih silili v dru-

gačno odločanje. Če bi namreč obstajal devizni trg,¹⁶ bi delovnim organizacijam; ki bi kupovale devize, zaradi večje cene deviz dohodek padel, narasel pa bi delovnim organizacijam, ki bi izvažale blago. Ker pa sedanji sistem zahteva, da v skladu s potrebami po uvozu izvažajo vse delovne organizacije,¹⁷ izvažata vsaka posamezna delovna organizacija le toliko, kolikor ji je potrebno, da zadovolji minimalne potrebe po devizah, ki jih imajo v razvidu organi SISEOT. S tem se zatečena proizvodna struktura ohranja, spričo njene neučinkovitosti pa upravljanje gospodarstva čedalje bolj prevzemajo v svoje roke upravni organi. Neustrezna organizacija deviznega sistema ima torej tele negativne posledice: 1) v alokacijske smislu ne samo ohranja obstoječo proizvodno strukturo, temveč jo celo pogloblja, ker zaradi napačnih ekonomskih kazalcev sproža napačne odločitve, 2) v distribucijskem smislu vpliva na prerazdelitev dohodka v korist tistih delovnih organizacij, ki uvažajo, in v škodo tistih, ki izvažajo, in 3) podaja možnost za razcvet administrativno birokratskega upravljanja gospodarstva.

Na podlagi prikaznih dejstev zato lahko sklenemo, da okoliščine pridobivanja dohodka bistveno vplivajo na njegovo višino. Dohodek samoupravnega podjetja zaradi tega ni plod zgolj vloženega dela članov delovnega kolektiva,¹⁸ saj vplivajo nanj tudi dejavniki, ki jih delovni

¹⁶ Čeprav v našem gospodarstvu ni organiziranega deviznega trga, obstajajo zametki deviznega trga, ki deluje mimo nadzora upravnih organov in kjer se cene deviz oblikujejo po zakonu ponudbe in povpraševanja. Gre za proces t.i. »šticanja« deviz, kakor v praksi popudarno imenujejo navidezno samoupravno združevanje dela in sredstev za zagotovitev deviz. Čeprav upravne strukture ne dopuščajo takšnega združevanja dela in sredstev, se je v naši praksi, uveljavilo kar kaže njegovo trdoživost, hkrati pa dokazuje, da bi ob uvedbi urejenega deviznega trga jugoslovanska samoupravna podjetja kmalu doumela nova pravila igre.

¹⁷ Ta opredelitev je najsplošnejša označba obstoječega deviznega sistema, ki gradi na načelu, da mora vsaka delovna organizacija poskrbeti za uravnoteženje svoje devizne bilance. Ker pa vrsta dejavnosti, ki potrebujejo devize, ne izvažata — na primer elektrogospodarstvo — delovne organizacije ne pridobivajo vseh ustvarjenih deviz, ampak jih del združujejo za dejavnosti posebnega pomena. Uvoz delovnih organizacij omejujejo tudi tako imenovane devizne pravice, ki so dogovorjene v SIS za ekonomske odnose s tujino. Sicer pa konkretno rejaajo poslovanje delovnih organizacij s tujino republiške in pokrajinske uredbe. Reči moramo, da se med sabo razlikujejo v tolikšni meri, da ima pravzaprav vsaka republika in pokrajina svoj zunanjetrgovinski sistem. Skupna značilnost je ta, da zaključujejo realna razmerja delovnih organizacij s tujino, prazen prostor, do katerega zato prihaja pa zmeraj bolj zapolnjuje urejanje teh odnosov iz organov samoupravne interesne skupnosti, ki izgublja samoupravni značaj in dobiva vlogo razsodnika med različnimi interesi. Ker pa ti interesi niso objektivizirani z ustreznimi ekonomskimi merili, samoupravna interesna skupnost za ekonomske odnose s tujino postaja čedalje bolj središče administrativnega in birokratskega upravljanja gospodarstva.

¹⁸ Te dejavnike bi lahko razširili, če bi v obravnavo vključili ugodnejše naravne okoliščine, ki jih imajo nekatera samoupravna podjetja, ugodnejši geografski položaj in različno stopnjo tehnološkega napredka v posameznih dejavnostih. Upoštevati bi morali tudi različne ukrepe ekonomske politike, ki dajejo razne ugodnosti razvoju posameznih dejavnosti območij ali pa celo posameznih samoupravnih podjetij. Ker pa se njihov vpliv na oblikovanje dohodka samoupravnih podjetij ne razločuje od že razloženega, jih ne bomo posbej obravnavali.

kolektiv ne obvladuje v celoti. Ker tudi empirični rezultati kažejo,¹⁹ da imajo prav zunanji dejavniki neprimerno večji pomen pri pojasnjevanju razlik v uspešnosti gospodarjenja samoupravnih podjetij kot pa notranji dejavniki uspešnosti, menimo, da prvine ekonomskega sistema spodbujajo skupinsko lastniško obnašanje delovnih kolektivov, ki zato niso pretirano zavzeti za večje izkoriščanje svojih notranjih zmogljivosti ter iščejo povečanje svoje uspešnosti zlasti skozi prednosti, ki jim jih ponuja gospodarski sistem.

Isti dejavniki, ki vodijo v skupinsko lastniško obnašanje delovnih kolektivov, pa zavirajo tudi združevanje dela in sredstev. Skupinsko lastniško obnašanje delovnih kolektivov se namreč v dobršni meri prenaša tudi v združevanje dela in sredstev, ki nima pravih ekonomskih meril za združevanje ter zato ne teče tako, kot je bilo zamišljeno. Zaradi tega samoupravno sporazumevanje in družbeno dogovarjanje le zakrivata proces, ki se dogaja za hitrom blagovnih celic in ki je posledica neenakih okoliščin gospodarjenja. Seveda, popolne enakosti okoliščin gospodarjenja ni moči doseči. Lahko pa se ji kar najbolj približamo. To je naloga družbenega planiranja,²⁰ ki mora s sredstvi ekonomske politike zagotoviti takšno delovanje trga, da bo sililo k učinkoviti alokaciji proizvodnih tvorcev ter k enakomerni in hitri gospodarski rasti in ki bo vodilo k uveljavljanju družbene lastnine in delitve po delu. Družbeni posegi v samoupravno gospodarstvo so zato potrebni, da postavijo okvir organiziranemu tekmovanju blagovnih celic. Kolikor bolj razvita sta trg in tržna alokacija proizvodnih tvorcev, toliko bližja je stvarna delitev načelu delitve po delu in toliko bližja je stvarna alokacija proizvodnih tvorcev idealno učinkoviti alokaciji. Le trg namreč vzpostavlja objektivno učinkovanje ekonomskih zakonitosti in se upira pretiranemu subjektivizmu in voluntarizmu gos-

¹⁹ V naši analizi uspešnosti delovanja stosedemindštedesetih delovnih organizacij in dejavnikov, ki vplivajo na njihovo uspešnost (vključili smo devetinšdeset kazalcev o dejavnih uspešnosti), smo več kot 60% razlik v uspešnosti delovnih organizacij pojasnili s temi štirimi dejavniki: velikost družbenega kapitala na zaposlenega delavca, tržna struktura, cene proizvodov in razvitost okolja. Vse štiri dejavnike štejemo med zunanje dejavnike uspešnosti delovnih organizacij.

²⁰ Sožitje trga, ki je spontani mehanizem povezovanja gospodarskih celic, in plana, ki je zavestna sestavina družbenoekonomskega sistema, je objektivna zakonitost samoupravnega socializma. Kakor se namreč samoupravni socializem ne more odreči pomoči trga v gospodarjenju, tako tudi gospodarjenja ne more v celoti prepustiti trgu. Poleg zagotavljanja enakih možnosti za pridobivanje dohodka, ki je temeljna naloga družbenega planiranja, so vprašanje zagotavljanja optimalne stopnje rasti, ki bi potekala brez cikličnih nihanj, vprašanje tržne negotovosti, vprašanje eksterne ekonomije in dizekonomije, vprašanje nepopolnosti denarnega trga, vprašanje infrastrukture in supestrukture prav gotovo vprašanja, ki zahtevajo večji preudarek, preden jih prepustimo delovanju trga. V nekaterih okoliščinah, ki nastanejo zaradi zgodovinskih ali drugačnih vzrokov, se tem vprašanjem pridružijo še nekatera. Enakomernejši razvoj posameznih območij, enakomernejši razvoj posameznih panog, dolgoročne investicije v fiksne kapacitete, kjer tržne informacije niso popolnoma natančen kazalec alokacije proizvodnih tvorcev, so področja, kamor je včasih treba posegati v večji meri kot drugam. Toda tudi tu je treba izhajati iz informacij, ki temeljijo na ekonomskih zakonitostih danega proizvodnega načina, zato so ta področja v planiranju prej izjema kot pa pravilo.

podarskih in drugih osebkov v odločanju. Le učinkovanje tržnih sil pripelje do objektivnih kriterijev v gospodarjenju, ki so odsev ekonomskih zakonitosti, in zato dajejo gospodarstvu ustrezno vsebino. S tega vidika so lahko podlaga za družbeno dogovarjanje med posameznimi družbenopolitičnimi skupnostimi, kar ima v jugoslovanski družbi pomen, če seveda dogovarjanje ni vseobsežno in če je koncentrirano samo na ključne točke v procesu gospodarjenja.

Nasprotno, pa ima samoupravno sporazumevanje, ki ga razglashamo za temeljni način povezovanja med ekonomskimi subjekti, omejeno vrednost. Če lahko za urejanje medsebojnih razmerij med delavci v posamezni celici združenega dela še rečemo, da jih še treba urediti s takim pravnim aktom, kakršen je samoupravni sporazum, pa to pogosto ne velja, kadar gre za razmerja med posameznimi blagovnimi celicami. Iz temeljnih značilnosti samoupravnega socialističnega gospodarstva pravzaprav izhaja, da to večinoma ni potrebno, ker je v naravi odločanja samoupravnih blagovnih celic težnja, da se povezujejo med seboj. Samoupravna podjetja namreč potrebujejo družbeno naravo svojega dela in s tem družbeno naravo ustvarjenega dohodka le v razmerju druga z drugo. Samoupravna podjetja torej niso avtarktične organizacije, ampak iz ekonomskih pobud spletajo med seboj najrazličnejše vezi, ki dajejo samoupravnemu gospodarstvu naravo družbenega gospodarstva, individualnemu delu posameznih delovnih kolektivov pa naravo družbenega (združenega) dela. Ugovor proti samoupravnemu sporazumevanju velja še posebej, če postane predmet sporazuma med posameznimi samoupravnimi enotami cena blaga in storitev, ki je tipična tržna kategorija. Predmet sporazuma je lahko v skrajnem primeru le količina blaga, kar lahko vnese vmed gospodarske subjekte elemente bolj solidnega in lojalnega poslovanja, nikakor pa to ne more biti cena blaga. Prav tako ima lahko samoupravno sporazumevanje pomembno vlogo tudi v medsebojnih dogovarjanjih o kooperaciji proizvajalcev, ki lahko vodijo do bolj ugodnih sadov za socialistično samoupravno gospodarstvo kakor pa integracijski procesi, ki se običajno končajo v monopolnih dogovorih. V vseh drugih primerih pa vztrajanje pri samoupravnih sporazumih, ki naj bi bili instrument medsebojnega pogajanja ekonomskih subjektov in kjer gre samo za obliko kot tako, nima nikakršnega smisla.

Zato tudi dohodkovna razmerja ne morejo biti substitut za tržna razmerja. Lahko so podlaga za solidnejšo poslovno moralo ekonomskih subjektov, nikakor pa ne morejo prezeči vloge, ki jo ima v pogajanju med tržnimi subjekti tržna cena. Če torej v procesu pogajanja med dvema samoupravnima subjektom aeksterno — tržno ceno — zamenja interna cena, ki bistveno odstopa od ravnotežne cene, je posledica tega nepravilna alokacija proizvodnih tvorcev in rušenje delitvenih razmerij. Ravnotežne tržne cene pa ni moči uporabiti v dogovarjanju, ker je tržna cena kategorija, ki nastopi ex-post, kot rezultanta množice odločitev posameznih tržnih subjektov, torej kot končno dejanje pogajalskega razmerja ekonomskih subjektov. Do združevanja posameznih delov v celosten sistem samoupravnega združenega dela ne pride prav zato, ker ta razmerja niso do kraja razčiščena. Neupoštevanje vloge, ki bi jo morala opravljati trg družbenih sredstev in devizni trg — seveda

ob pogoju, da sta ustrezno organizirana — povzroči izkrivljene informacije za tržne subjekte, zato je neučinkovito tudi tržišče končnih proizvodov. Zato je dosežena manjša stopnja rasti družbenega produkta, docela izkrivljena pa so tudi delitvena razmerja. To je vzrok, da vlogo pobudnice samoupravnega sporazumevanja in družbenega dogovarjanja prevzema država, ki pa se zaradi pomanjkanja informacij čedalje bolj zapleta v kolesja birokratskega, etatističnega urejanja gospodarstva.

Priljeno: 15. 3. 1982

Priljučeno: 8. 6. 1982

SELF-MANAGED ASSOCIATED LABOUR AND THE POSITION OF SELF-MANAGED FIRM

Janez PRASNIKAR

Summary

In this article we have discussed one of the classical topics in Yugoslav political-economic thought, i.e. the topic of separating market from plan in Yugoslav economic system.

After defining the role of both of them in an organized socialist economy, we have laid down the hypothesis that, in order to maintain the basic characteristics of commodity production in Yugoslav economy, individual parts of that economy behave as self-managed firms. Which organizational forms of associated labour could we, therefore, describe as self-managed firms? On the basis of empirical analysis we have concluded that we cannot uniquely answer that question. As the criterion for constituting a self-managed firm is the economic one, according to social division of labour, the Yugoslav self-managed firm appears in different phenomenal forms. Hence, for each case of basic organization of associated labour, organization of associated labour or composed organization of associated labour it is impossible to say in advance whether it is or not a self-managed firm. In general, that role is frequently given to an organization of associated labour.

Since we deal with self-managed firms in reality, members of individual working associations have in mind, first of all, the objectives of their commodity cells. For this reason, income, which is the main purpose of activity in Yugoslav self-managed firms, appears to the members of working associations as a quite unique category, since they make no difference whether it has been achieved owing to a larger quantity of invested labour, better quality of labour, more effective business decisions or in some other way. Such income defining, however, doesn't hold from the social-economic standpoint. Taking this into account, we have laid down a few theoretical hypotheses which can be summarized in the following way: income of a self-managed firm is influenced by the external income factors, which cannot be consider-

ably controlled by the members of individual working associations. Since the empirical data haven't disproved these hypotheses, we have proved in the article that the elements of economic system stimulate group-ownership behaviour of working associations, which, in turn, are not too much interested in making the best of their internal capacities, but look for greater business success especially in the advantages that economic system offers to them. The same factors obstruct also the associating of labour and assets. Group-ownership behaviour is substantially transmitted to the associating of labour and assets, which, being short of the exact economic criteria, is not going on in a planned way. If we, in order to maintain both the associated labour and the stability of Yugoslav society in general, wish for the associating of labour and assets to be based on the real economic incentives of the organizations of associated labour, we shall have, changing the elements of economic system, to eliminate all those factors that lead up to group-ownership behaviour of the organizations of associated labour, as well as to misallocation of resources and lower rate of growth.