

Velike količine  $K$  bit će nudene i u slučaju niskog  $\pi$  ako nema mogućnosti zapošljavanja  $K$  na drugom mjestu. Tek u području gdje investiranje  $K$  konkurira s držanjem likvidne rezerve ili čak s neposrednom potrošnjom, ponuda će u većoj mjeri ovisiti o visini  $\pi$  koja se očekuje.

Krivulja ponude  $R$  imat će u području niskog opsega ponude znatno »viši« tok od krivulje ponude  $K$  u istom području. To znači da će i za manju količinu  $R$  radnici zahtijevati efekte u obliku učešća u dohotku koji im omogućuje društveno prihvatljiv nivo životnog standarda.<sup>13)</sup> Stvarne krivulje ponude  $R$  u našim uvjetima (mjerene npr. stavovima prema trajanju radnog vremena — posebno prema prekovremenom radu, težnjom za ostvarenjem nuzzarade izvan redovnog radnog mjesta i sl.) trebalo bi svakako detaljnije ispitati.

7. Osnovne postavke koje proizlaze iz uopćenog modela  $MP$  možemo sumirati na slijedeći način:

a) Ako se poduzetništvo u okviru nekog društvenog sistema stvarno vezuje za dobavu nekog uloga dajući mu poduzetnički karakter, onda će kriteriji ponašanja poduzeća, koji iz toga proizlaze, imati oblik kvocijenta s količinom poduzetničkog uloga u nazivniku.

b) Uz pretpostavke pod a) poduzeće će ograničavati upotrebu poduzetničkog uloga u odnosu na druge, neutralne uloge a time i opseg proizvodnje u usporedbi s opsegom koji bi se postigao kad bi se poduzetnički ulog tretirao jednako kao i neutralni ulog.<sup>14)</sup>

c) Poduzetništvo na taj način stvara određenu neravnotežu kod korištenja raspoloživih resursa: više se koriste neutralni uložci u odnosu na poduzetničke nego što to proizlazi iz omjera njihovih objektivno danih cijena.

d) U čistom modelu,  $KP$  i  $SP$  kao varijante općeg modela poduzeća, ponašat će se simetrično.  $KP$  će ograničavati upotrebu  $K$  (dionički kapital) maksimirajući profit po uloženom dioničkom kapitalu, dok će  $SP$  ograničavati korištenje  $R$  u nastojanju da maksimira dohodak po uloženom radu. I jedno i drugo poduzeće težiti će manjem — premda ne jednakom — opsegu proizvodnje nego što bi bio onaj kad bi se za  $K$  odnosno  $R$  plaćala fiksna cijena — kamata odnosno nadnica — za koje se pretpostavlja da je manja od profitne stope odnosno od stope dohotka.  $KP$  će težiti radno intenzivnim proizvodnim tehnikama, dok će  $SP$  težiti visokoj tehničkoj opremljenosti rada.

e) Ako se u model uvedu krivulje ponude  $K$  odnosno  $R$  očito je da će se one bitno razlikovati zbog kvalitativnih razlika između kapitala i rada u ulozu poduzetničkog uloga, te kapitaliste-dioničara i radnika članova kolektiva u ulozu institucionalnih poduzetnika. Oblik ovih krivulja bitno će utjecati na ekonomsko ponašanje kapitalističkog i samoupravnog poduzeća.

8. Može se zaključiti da uopćavanje rezultata radova Warda, Domara i Horvata konstruiranjem »općeg modela« poduzeća pruža nove mogućnosti za komparativnu analizu ponašanja kapitalističkog i jugoslavenskog samoupravnog poduzeća. Uz nužnu dogradnju modela glavna daljnja istraživanja tre-

<sup>13)</sup> Pretpostavlja se da radnik uvijek ima i druge mogućnosti privređivanja izvan  $SP$ . U slučaju jugoslavenskog poduzeća to može biti povrat prirodnom privređivanju ili ekonomska emigracija.

<sup>14)</sup> Ipak u praksi ne postoji opasnost kontrakcije korištenja  $U$  i odgovarajućeg smanjenja proizvodnje u slučaju poboljšanja uvjeta privređivanja što bi — prema Wardovom i Domarovom čistom modelu — izazvalo nestabilnost na tržištu. Prisilno uklanjanje  $U$  u  $KP$  gotovo je neprovedivo (potrebna je u stvari likvidacija poduzeća) a i u  $SP$  smanjenje  $R$  nailazi na velike otpore.

balo bi da se usmjere na oblike krivulje ponude rada u uvjetima kad je tom proizvodnom ulogu institucionalno dan poduzetnički karakter. Razumljivo je da kod toga veliku pažnju treba posvetiti kvalitativnom i kvantitativnom djelovanju niza faktora koji oblikuju krivulju ponude rada i općenito utječu na poduzetničko ponašanje radnika.

Očito je da je diskusija o osnovama ekonomske teorije jugoslavenskog samoupravnog poduzeća tek načeta.

*Ekonomski institut, Zagreb*

*Dinko DUBRAVČIĆ*

#### LITERATURA

1. M. D. Brockie, A. L. Grey Jr., *The Marginal Efficiency of Capital and Investment Programming*, Economic Journal, No. 264, dec. 1956, 662—75.
2. E. D. Domar, *The Soviet Collective Farm*, American Economic Review, 4/1966, 734—57.
3. D. Dubravčić, *Kriteriji investicionih odluka u industrijskim poduzećima*, disertacija, Zagreb, 1964.
4. D. Dubravčić, *Ponašanje samoupravnog poduzeća kod izbora kombinacije proizvodnih faktora*, Ekonomski institut, Zagreb, 1967.
5. B. Horvat, *Prilog zasnivanju teorije jugoslavenskog poduzeća*, Ekonomska analiza, 1—2/1967, 7—27.
6. R. Marris, *Economic Theory of 'Managerial' Capitalism*, Free Press of Glencoe, New York, 1964.
7. R. L. Meek, *Ideal and Reality in the Choice Between Alternative Techniques*, Oxford Economic Papers, 3/1964, 333—54.
8. B. Ward, *The Firm in Illyria: Market Syndicalism*, American Economic Review, 4/1958, 566—89.

#### NEKI PRINCIPI FORMIRANJA ŽITNOG REŽIMA

##### *I. Konstatacije*

1. U svim zemljama trgovina žitom je posebno regulirana. U Francuskoj trgovina žitom je državni monopol. U zemljama EEE za 90% poljoprivrednih proizvoda postoje posebni režimi.

2. Zbog brzog rasta ponude i visokih carinskih barijera često su i kod najefikasnijih proizvođača unutrašnje cijene više od eksportnih ili sadrže subvencije.

3. Posebno je čvrsto regulirana izvozno-uvozna trgovina žitom. U Francuskoj, Kanadi, Japanu, Finskoj i drugdje vanjska trgovina žitom je državni monopol. SAD i Kanada imaju uvozne kvote za pšenicu, s time što je kod

Kanade ta kvota formalna jer je svedena na nulu. Prosječne poljoprivredne carine u SAD iznose 6% (kod nas 2 1/2%). Danska izvozi dvije trećine svoje poljoprivredne proizvodnje, ali kod uvoza većina proizvoda su na režimu uvoznih dozvola.

Činjenice 1—3 uslovljuju da im se i Jugoslavija prilagodi. To znači da bi za nas bila štetna liberalizirana žitna trgovina i da treba formirati žitni režim koji će odgovarati interesima jugoslavenskog tržišta.

## II. Cijene na unutrašnjem tržištu

4. Čini se da treba razlikovati 4 vrste žitnih cijena:

(a) *Bazne ili orijentacione cijene* predstavljaju cijene koje se žele postići ekonomskom politikom. U normalnim uslovima te cijene treba da osiguraju normalnu rentabilnost poljoprivrednih poduzeća i normalne dohotke poljoprivrednih proizvođača. Njihovim povišenjem može se postići stimuliranje poljoprivredne proizvodnje ili pak pritisak na odlazak sa sela.

(b) *Tržne cijene* kratkoročno osciliraju oko baznih cijena koje imaju dugoročni karakter. Intervencija na poljoprivrednom tržištu ne bi trebalo da ima zadatak da drži cijene zakovane — iako u nekim zemljama, npr. u Danskoj, cijene hljebnih žitarica država jednostavno propiše — već da ih u prosjeku održava oko bazne ili orijentacione cijene.

(c) *Garantirane cijene* su nužne da bi se poljoprivredni proizvođač osigurao od suviše velikog pada cijena. Prema tome oscilacije cijena na niže ograničene su postojanjem garantiranih cijena koje predstavljaju pad ispod koga cijene ne mogu pasti i na taj način osiguravaju stabilnost tržišta.

(d) *Uvozne cijene* predstavljaju plafon za oscilacije na unutrašnjem tržištu prema gore. Ukoliko cijene porastu preko određene granice dolazi do korekcije putem uvoza.

5. Proizlazi da se bazne cijene nalaze negdje na sredini između garantiranih i uvoznih. Prve se mogu odrediti s desetak procenata niže (u Kanadi 20% niže), potomje otprilike isto toliko (ili s nešto manjim procentom) više od baznih cijena. Koji su najpovoljniji rasponi, stvar je empirijske ocjene i eksperimentiranja u praksi. Rasponima treba da se postignu ovi efekti:

(a) Izbjegavaju se suviše česte intervencije države i ostavlja se prostor za određeno autonomno djelovanje tržišta.

(b) Ostavlja se mogućnost prilagođavanja različitim uslovima tržišta. Na primjer, troškovi prihvatanja malih količina veći su nego kod velikih količina. (Stoga u Z. Njemačkoj garantirane cijene važe samo za minimalne količine od 100 tona koje se prihvataju na ma kom od 200 punktova u zemlji). Ukoliko su garantirane i tržne cijene suviše blizu, nemoguće je izvršiti potrebnu diferencijaciju u troškovima, odn. bilo bi potrebno propisati posebnu tarifu za korigiranje garantiranih cijena zavisno od uslova privredivanja. Nedavno donesena odluka SIV-a o istim garantiranim cijenama za sve proizvođače dovesti će do povišenja cijena proizvođača (alternativa je bila smanjenje garantirane cijene, što je nepopularno, ili propisivanje korekcionih tarifa, za što nije više bilo vremena). U toku tog povišavanja cijena, garantirane cijene bi trebalo da ostanu fiksne i da se tako odlijepe od tržnih.

(c) Razlika između baznih i garantiranih cijena omogućava da se eksport vrši po cijenama koje su niže od tržišnih, a da eksporter ne traži odmah premiju na bazi garantiranih cijena. Korisno je da i eksporter snosi djelomično troškove eksporta, odn. da se i na taj način vrši pritisak na povišenje efikasnosti proizvodnje.

(d) Razlika između uvoznih i baznih cijena treba da apsorbira jedan dio demping-cijena.

6. U zemljama koje još nisu potpuno osvojile modernu poljoprivrednu tehnologiju (a to nesumnjivo važi za Jugoslaviju) korisno je stimularati proces intenzifikacije proizvodnje subvencioniranjem određenih utrošaka (umjetnog gnojiva, opreme, goriva).

(a) U posljednjoj studiji OECD (*Agricultural Policies in 1966*, s. 78) tvrdi se da na taj način dolazi do povećanja proizvodnje koje može biti veće no što su troškovi subvencija.

(b) Tim subvencijama smanjuju se i prodajne cijene, a samim tim i potreba za izvoznim premijama.

7. Maloprodajne cijene na unutrašnjem tržištu formiraju se dodavanjem stvarnih transportnih i trgovačkih troškova cijenama proizvođača odn. realiziranim uvoznim cijenama. Prosječni podvozni stav je nepoželjan, jer zamagljuje ekonomske odnose, favorizira jedne a diskriminira druge potrošače.

## III. Uvozne cijene

8. Čini se da je najpraktičnije, bar za početak, poslužiti se sistemom prelevmana. To znači da uvozne takse treba da budu jednake razlici između najpovoljnijih uvoznih cijena i baznih cijena povećanih za određeni procenat. Višak iznad baznih cijena vršio bi pritisak na smanjivanje uvoznih cijena. Prelevmane treba revidirati tromjesečno kao i u EEZ.

9. Uvoz se može vršiti

(a) isključivo preko Direkcije za žitarice

(b) isključivo preko specijaliziranih uvoznika

(c) mješovito.

Čini se da je u duhu reforme najprihvatljivije rješenje (c) s time da se Direkcija nastoji što više oteretiti uvoza. U tom slučaju osnovna funkcija Direkcije bila bi intervencija na tržištu, a ne sudjelovanje u redovnom snabdjevanju tržišta.

10. Čini se da bi do daljnega trebalo ostati kod režima uvoznih dozvola. Dozvolu bi dobivao uvoznik koji bi ponudio najpovoljnije uslove uvoza.

11. Uvoz po cijenama koje su toliko niske da zajedno s prelevmanom ne dostižu ni garantirane cijene (znači očigledan demping) ili bi preuzimala Direkcija ili bi se u tom slučaju primjenjivala dodatna taksa koja bi uvoznu cijenu dovela na paritet garantirane cijene.

12. Eventualnu tendenciju da se u nekim mlinovima melje samo uvozna pšenica može se sprečiti time što će se propisati procenat obavezne meljave domaće pšenice kao što je to urađeno u Danskoj i Austriji.

## IV. Izvozne cijene

13. Ukoliko su bazne cijene više od izvoznih, izvoz je u načelu slobodan i vrši se preko specijaliziranih izvoznika (u protivnom bi trebalo primjenjivati izvozne takse). Efikasnost izvoza kontrolira se visinom izvozne premije.

14. Izvozne premije trebalo bi odrediti tako da pokriju razliku između izvozne cijene i cijene koja nije manja od garantirane cijene, a manja je od uvozne cijene. Donji limit je očigledan, a gornji proizlazi iz načela da premija mora biti manja od prelevmana. Ukoliko bi premija i prelevman bili isti, onda bi se moglo desiti da se ista količina žita najprije uveze, pa zatim izveze (ili obrnuto). U normalnim uslovima takva transakcija bila bi neracionalna, jer bi zemlja bila jednako snabdjevena žitom prije te transakcije kao i poslije nje, ali uz dodatni rad za dodatni izvoz i uvoz. Međutim, izvoz na skuplja tržišta i uvoz istih količina s jeftinijih tržišta treba, naravno, stimilirati (uz korekciju za kvalitetu valute).

15. Izvozne premije mogu se financirati iz prihoda od prelevmana. Time otpada potreba za dodatnim porezom, ali ostaje činjenica da razlike u cijenama snosi potrošač.

B. HORVAT

Jugoslovenski institut za  
ekonomska istraživanja,  
Beograd

## KORIŠĆENJE GRUPE POSLOVA KAO PROCENJIVAČKOG KRITERIJA U OKVIRU ANALITIČKE PROCENE RADNIH MESTA

### I. UVOD

Analitička procena radnih mesta u našim socijalističkim uslovima služi za utvrđivanje vrednosti radnih mesta i u sistemu raspodele ličnih dohodaka predstavlja predviđeni (planirani) novčani iznos vrednosti udela radnog mesta, za jedinicu mere rada, u određenom vremenskom periodu. Ovaj startni iznos — kako se u praksi naziva — u uslovima raspodele prema radu ne znači platu u klasičnom smislu, već planirani iznos učešća radnog mesta pri planiranju ličnih dohodaka, s tim da na ostvareni, realizovani lični dohodak deluju i sledeći faktori: rezultat rada (učinak) izvršioca na radnom mestu, poslovni uspeh radne jedinice, i konačno poslovni uspeh radne zajednice.

Ovi faktori, predviđeni u svakom od ova tri oblika organizacije udruženog rada, deluju na svojevrsan način na veličinu ostvarenog ličnog dohotka. Ipak, kao osnova delovanja i dalje služi i primenjuje se vrednost radnog mesta kao instrumenta koji izražava kvalitetne razlike između raznovrsnih poslova na radnom mestu.

Težnja ka što doslednijoj primeni raspodele prema radu dovela je do toga da se u mnogim našim privrednim organizacijama ovom problemu ponovo poklanja posebna pažnja. Traženjem adekvatnih rešenja sve više se kristališe tendencija da se visina ličnih dohodaka svakog pojedinog radnika stavi u zavisnost od posla koji se na radnom mestu obavlja, odnosno od njegove složenosti i značaja za radnu organizaciju.

Utvrđivanje ovog odnosa (starta), samim tim što služi kao polazna baza za planiranje i raspodelu ličnih dohodaka, ima posebno mesto i značaj s obzirom na ulogu koju ima i kao faktor stimulacije. Radi toga, uspostavljanje realnih odnosa između radnih mesta bilo je i dalje će ostati važno pitanje za svakog člana kolektiva kao i ceo kolektiv.

Veličina koja predstavlja jedinicu mere za vrednost rada i koja kvantitativno iskazuje kvalitetne razlike između radnih mesta, odnosno poslova na radnim mestima, utvrđuje se u različitim postupcima. Prednost imaju metode i tehnike koje daju objektivnije rezultate i koje su što je moguće više zasnovane na analizama elemenata koje maksimalno moguće obrađuju i kvantificiraju razlike između poslova.

Prema tome analitička procena radnih mesta, adaptirana na naše uslove, koristi se za utvrđivanje vrednosti radnih mesta, vodeći računa o razlikama između različitih poslova na radnim mestima u jedinici mere rada. Razlike se utvrđuju u zavisnosti od: stručnosti, koju zahteva složenost poslova; odgovornosti, koja se preuzima prilikom obavljanja posla; napora, umnih i telesnih koje zahteva obavljanje posla; uslova rada, pod kojima se rad obavlja.