

FRANČEK HUDEJ

## Privid in stvarnost tržnega gospodarstva

O nujnosti uveljavljanja tržnega gospodarstva se v Jugoslaviji v zadnjem času veliko govori in piše. Skorajda ni pomembnejšega političnega dokumenta, ki se ne bi dotikal te teme. O ustavnih spremembah, ki urejajo družbenoekonomske odnose in namesto »dogovorne ekonomije« uvajajo tržno gospodarjenje, je bila dosežena visoka stopnja soglasja v vseh republikah in pokrajinah.<sup>1</sup> To kaže, da je spoznanje o nujnosti uveljavljanja tržnih zakonitosti močno prodrlo v jugoslovansko politično zavest. Temeljni razlog za enoglasno podporo tržnemu gospodarstvu je gotovo treba iskati v neuspehu vseh dosedanjih poskusov administrativnega urejanja gospodarskih tokov.

Verjetno pri ocenjevanju vplivov na tržno usmerjenost jugoslovanskega političnega vodstva ne gre prezreti tudi najnovejših reformnih procesov v državah realnega socializma, kjer se več ali manj vsi spogledujejo s tržno ekonomijo.

Splošno sprejeta usmeritev k tržnemu gospodarstvu pa še ne pomeni, da bomo gospodarsko reformo na temeljih uveljavljanja tržnih zakonitosti tudi v resnici uresničili.

Spomniti se je potrebno zelo široko zasnovane gospodarske reforme v Jugoslaviji iz leta 1965, ki je prav tako temeljila na tržnih zakonitostih. Temeljne postavke takratne reforme so bile zelo podobne sedanjim. V ospredje je bila postavljena »zahteva po intenzivnem gospodarjenju kot pogoju, da se jugoslovansko gospodarstvo širše vključi v svetovni trg, in obratno – širša vključitev jugoslovanskega gospodarstva v svetovni trg je pogoj, da se začne proces intenzivnejšega gospodarjenja, racionalizacije in modernizacije gospodarstva«.<sup>2</sup>

Tako zastavljeni ukrepi gospodarske reforme so bili že v letu 1968 blokirani, v naslednjih letih pa smo v celoti odstopili od smeri gospodarske reforme, ki je temeljila na zakonitostih trga. Vse kaže, da se jugoslovansko politično vodstvo v šestdesetih letih pri načrtovanju reforme ni v celoti zavedalo globine problemov ter socialnih in političnih posledic, ki jih prinaša tržno gospodarstvo.

Ker smo tudi danes, ko snujemo gospodarsko reformo na temeljih večjega uveljavljanja tržnih zakonitosti, pred enakimi nevarnostmi kot v šestdesetih letih, je prav, da poskušamo odkriti globlje razloge za dosedanje neuspehe pri uveljavljanju tržnega gospodarstva.

Res je, da so nekatere okoliščine danes v primerjavi z obdobjem šestdesetih let drugačne. V šestdesetih letih Jugoslavija ni bila v klubu najbolj zadolženih držav, saj je njen zunanji dolg takrat znašal manj kot 2 milijardi USD, danes pa presega

<sup>1</sup> Dušan Popovski, predsednik skupščine SFRJ in predsednik ustavne komisije: ekspozice na seji zveznega zbora, dne 21. 10. 1988, ob sprejemanju predloga dopolnil k Ustavi SFRJ (Delo, 22. 10. 1988).

<sup>2</sup> Boris Kraigher, podpredsednik zveznega izvršnega sveta: ekspozice o gospodarski reformi pred zveznim in gospodarskim zborom zvezne skupščine, dne 24. 07. 1965, ob sprejemanju ukrepov gospodarske reforme. (Boris Kraigher: O reformi. ČZP Komunist, Ljubljana 1967).

20 milijard USD. V mednarodni skupnosti je imela Jugoslavija v šestdesetih letih velik ugled, danes pa ima v očeh mednarodne javnosti relativno šibke reference.

Ne glede na navedene okoliščine, ki verjetno ilustrirajo, kakšna je bila cena odstopa od gospodarske reforme v šestdesetih letih, želim v nadaljevanju osvetliti nekatere dejavnike, ki so onemogočili gospodarsko reformo pred dvajsetimi leti in ki lahko zavrejo tudi sedaj začeto gospodarsko reformo.

### *1. Ideološko blokiranje tržnega gospodarstva*

Do zakonov tržne ekonomije je imela naša uradna ideologija vse doslej pomsleke, da ne rečem: odklonilno mnenje. Zakone blagovne proizvodnje so marsikje v Jugoslaviji poskušali razlagati samovoljno. Namesto priznavanja delovanja zakona vrednosti in produkcijske cene, ki jih pozna svetovna ekonomija, so se pojavili pri nas inovatorji novih kvazi-ekonomskih in družbenih zakonitosti. Med njimi so bili zlasti avtorji teorije dohodka in dohodkovne cene, ki pa svojih idej niso znali uveljaviti ne teoretično ne empirično. Dobiček (profit) kot merilo tržnega produkta je izginil iz naše terminologije kot ostanek kapitalističnih odnosov, čeprav je dobiček ekonomsko in družbeno nevtralna kategorija in ga poznajo tako v kapitalističnih državah kot v državah realnega socializma. Iz našega jezika je izginila tudi beseda podjetje, ki ne označuje ničesar drugega kot gospodarski subjekt, ki stopa v menjalne odnose z drugimi gospodarskimi subjekti na urejen, zakonit in legitim način, zato se morajo podjetja v vseh državah tudi registrirati. Primeri, ki sem jih navedel, čeprav izgledajo na videz obrobni ali zgolj terminološki, vendarle ilustrirajo ideološki okvir, v katerem smo se gibali in se še gibljemo, čeprav se kažejo določene spremembe.

Zakoni blagovne proizvodnje so bili pri nas vse doslej sprejeti le kot začasno stanje, dokler ne bodo prevladani z novimi odnosi, zato je po opustitvi ideje o centralnoplanskem vodenju gospodarstva, ki se ni obnesla, prišlo do tako silovitega iskanja novih rešitev, in sicer ne glede na to, ali so se preizkusile v teoriji in v praksi. V teh prizadevanjih so se porodile različne nove zamisli, med drugim tudi tista o »socialistični blagovni proizvodnji«, ki naj bi slonela na novih ekonomskih zakonitostih, vendar jih ekonomska znanost nikakor ni znala operacionalizirati in empirično dokazati.

Kot nadomestilo za tržno gospodarstvo se v sedemdesetih letih razvije model vseobsežnega samoupravnega in družbenega planiranja in dogovorne ekonomije, kar naj bi zamenjalo kupoprodajne odnose. Fetišiziranje celovitega in vseobsežnega planiranja ni slonelo le na negiranju tržnega gospodarstva, temveč tudi na popolnem nerazumevanju zakonitosti kompleksnih, odprtih in nedeterminiranih sistemov, kar gospodarske organizacije nedvomno so. Tako so, razumljivo, vsi še tako skrbno oblikovani srednjeročni plani – tako na ravni gospodarskih organizacij, kot na ravni družbenopolitičnih skupnosti – ostali bolj ali manj mrtva črka na papirju. Življenje ni in ni hotelo slediti lepim zamislim, kar je povsem razumljivo, ker bi bilo takšno planiranje mogoče samo v relativno zaprtih, determiniranih in nízko strukturiranih sistemih. Takšnih možnosti pa očitno ni bilo, ker jih tudi velikim državam, kot je Sovjetska zveza, ni uspelo ustvariti. Teorija o upravljanju odprtih in dinamičnih sistemov ugotavlja, da je odprte, nedeterminirane in kompleksne sisteme možno krmiliti le s stalnim prilagajanjem ukrepov na podlagi povratnih informacij, ki prihajajo iz organizacijskega okolja. Takšnemu modelu krmiljenja gospodarskih organizacij še najbolj ustreza visoka podjetniška avtono-

mija, ki lahko odločitve v največji možni meri prilagodi povratnim informacijam iz okolja. Ideja o celovitem in vseobsežnem planiranju v gospodarstvu še ni presežena, zato lahko v temeljih ogrozi tudi sedaj začeto gospodarsko reformo.

Med ideološke blokade lahko štejemo tudi odnos do lastnine. Dogma o nujnosti odprave privatne lastnine v socializmu je imela v Jugoslaviji zelo močan vpliv. Vse oblike gospodarjenja, ki so temeljile na privatni lastnini, so bile daljše obdobje obravnavane kot ostanek kapitalizma, torej kot nekaj, kar je nesprijemljivo. Ker poskus uvajanja državne lastnine v industriji, trgovini itd. ni dal spodbudnih rezultatov, še manj spodbudni pa so bili poskusi kolektivizacije v kmetijstvu, se je kot vseodrešujoča rešitev ponudila družbena lastnina.

V teoriji še do danes ni bilo pojasnjeno, kaj družbena lastnina pravzaprav je. Ali to pomeni negacijo lastnine ali pa se lastninska razmerja vendarle ohranjajo? Res je, da se je večina teoretikov nagibala k temu, da družbena lastnina ne pomeni odprave lastninskega razmerja, vendar je tudi res, da družbena lastnina ni bila niti ustrezno pojasnjena niti operacionalizirana. Že sam pojem je protisloven, kajti če označuje lastninske pravice vseh članov določene družbe, potem gre v resnici za nelastnino. Nelastnina pa se lahko pojavi samo pri virih, ki niso redki in se torej z njimi ne gospodari, kajti o gospodarjenju govorimo tedaj, kadar so za zadovoljitev ene ali več potreb na voljo redka – omejena sredstva ter omejen obseg aktivnosti.<sup>3</sup> Lastnina se torej kaže kot nujnost pri vseh omejenih virih in zaznamuje razmerja med ljudmi – torej družbena razmerja. Vsak tip lastništva ima torej atribut družbenosti, zato pojem družbena lastnina ne pove ničesar, če ga ne operacionaliziramo in ne opredelimo subjektov, ki imajo pravico razpolaganja z določenimi viri, subjekte, ki imajo možnost uporabljati vire, in subjekte, ki imajo pravico upravljanja. Ideološke meje pri razumevanju lastnine so preprečevale tudi normalno vrednotenje produkcijskih faktorjev. Če med glavne produkcijske faktorje štejemo delovna sredstva, denarna sredstva in delovno silo, potem ni težko razpoznati, da je nerazumevanje lastnine porajalo neustrezno in nerealno vrednotenje produkcijskih faktorjev. Na področju delovnih sredstev je bil z uvajanjem realnih amortizacij in valorizacij sicer napravljen napredek. Tudi pri vrednotenju denarnih sredstev se v zadnjem času približujemo realnejšemu razmerju z realnimi in revolucijskimi obrestmi.

Največ ideoloških zavor je v naši družbi še vedno pri realnem vrednotenju delovne sile in pri priznavanju lastništva delovne sile. Lastništvo nad delovno silo je lahko samo privatno. Privatna lastnina delovne sile ne pomeni nič drugega kot to, da človek sam odloča o tem, kako bo aktiviral in uporabil svoje delovne sposobnosti ter na kakšen način in pod kakšnimi pogoji bo vstopal v delovni proces z drugimi ljudmi. Negirati obstoj privatne lastnine delovne sile in ne priznavati, da ima delovna sila vrednost, pomeni negirati temelje za obstoj blagovne proizvodnje. Alternativa privatni lastnini delovne sile je suženjstvo, kar pomeni, da o tem, kje in pod kakšnimi pogoji bo aktiviral svoje delovne sposobnosti, ne odloča človek sam, temveč nekdo drugi (njegov gospodar, ki je lastnik njegove delovne sile).

Če se hočemo izogniti nevarnosti nadaljnjih ideoloških blokad pri uveljavljanju tržnega gospodarstva, potem je treba ne le deklarirati zakone trga, temveč zavestno in organizirano ustvarjati možnosti za to, da bo pričel delovati:

a) trg proizvodov (izdelki za široko porabo, izdelki in surovine za reprodukcijo ter izdelki in oprema za investicije),

<sup>3</sup> Max Weber: Privreda i društvo, Prosveta, Beograd 1976.

b) trg denarja (dinarji in devize),

c) trg delovne sile.

Razviti trg blaga, denarja in delovne sile seveda ne pomeni, da ni potrebno razviti tudi družbenih korektivov, ki odpravljajo ali blažijo disfunkcije tržnega gospodarstva. Namesto aktivnega in trajnega ustvarjanja možnosti, da bi trg deloval, smo v naši družbi še vedno v fazi prerekanja o tem, kje ohraniti administrativno regulativo, kje pa dopustiti delovanje trga, ne da bi bile ustvarjene temeljne možnosti za to, da bi trg sploh deloval.

Gospodarski subjekti sami namreč praviloma ne delujejo v smeri pospeševanja normalnega trga, kjer ponudba in povpraševanje težita k točki ravnotežja, temveč narobe, gospodarski subjekti težijo k porušenju tega ravnotežja s tem, da si prizadevajo ohraniti ali pridobiti ugoden položaj, ki ga ponuja monopol ali pa državna zaščita.

V jugoslovanskih okoliščinah gospodarjenja se je praksa zatekanja k državnemu zaščiti ali pa praksa monopolov in kartelov, ki so bili prikriti z zakoni ali pa samoupravnimi sporazumi, tako razrasla, da bo prehod k tržnemu gospodarstvu terjal izreden napor.

Naj med ideološkimi blokadami za razvoj tržnega gospodarstva omenim tudi napačno razumevanje ideje o samoupravljanju. Čeprav je bilo o samoupravljanju v Jugoslaviji napisanih veliko knjig, se uradna razlaga samoupravljanja še vedno zoži na definicijo, ki je bila sicer interpretirana na različne načine, vendar pa še ne presežena, in sicer, da je samoupravljanje »sistem socialističnih družbenih odnosov, v katerem delavski razred, delovni ljudje in občani upravljajo družbene zadeve v pogojih družbene lastnine«.<sup>4</sup>

Če zanemarimo ohlapnost definicije, »da delavski razred, delovni ljudje in občani upravljajo družbene zadeve«, je nesporno, da omejitev samoupravljanja le ne pogoje »družbene lastnine« ne zdrži teoretičnega preverjanja niti z vidika spoznanj teorije sistemov in kibernetike niti z vidika marksističnih in postmarksističnih spoznanj o možnostih človekovega osvobajanja.

V kibernetiki s pojmom »samoupravljanje« označujejo samoregulacijo in samokontrolo procesov v sistemu. S kibernetikega vidika bi se torej v družbenih sistemih ideja samoupravljanja uresničila, če bi člani sistema resnično sami urejali procese menjave med sistemom in okoljem, kot tudi procese sprememb v strukturi sistema.

V družbenih sistemih bi to lahko dosegli le pod pogojem, da so potrebe in interesi članov sistema identični s potrebami in interesi sistema. Empirične raziskave v gospodarskih organizacijah v Jugoslaviji te domneve ne potrjujejo.<sup>5</sup>

Tudi marksistične ideje o osvobajanju človeka v procesu dela ne potrjujejo omejitev v našem dosedanjem razumevanju samoupravljanja. Če je človekova osvoboditev v procesu dela omogočena z eliminiranjem zunanjih akterjev, ki delavcu preprečujejo, da bi odločal o pogojih dela in si prisvajajo njegov produkt dela, namesto da bi ga sam prisvojil, potem je zunanje akterje treba omejiti ali eliminirati.

Na teoretski ravni bi bil najbolj čist model samoupravljanja uresničen takrat, kadar ljudje delajo sami, s člani svoje družine, prijateljske skupine, prostovoljne zadrage ali druge skupnosti s svojo privatno individualno ali po

<sup>4</sup> Dragutin Desput: Kaj je delegatski samoupravni sistem? (Globus, Zagreb 1974). Glej tudi 1. člen ZZD, ki določa: »Socialistični samoupravni družbenoekonomski odnosi v združenem delu zagotavljajo, da delavci na podlagi pravice dela z družbenimi sredstvi... odločajo o svojem delu in o pogojih in rezultatih svojega dela«.

<sup>5</sup> Franc Hudej: Odločanje v gospodarskih organizacijah (Delavska enotnost, Ljubljana 1988).

idealnih deležih razdeljeno lastnino in ko tudi sami odločajo o pogojih in rezultatih svojega dela.

Idejo o samoupravljanju bi kazalo teoretično še raziskovati, in to v kontekstu aktualnih procesov v svetu in spoznanj industrijske sociologije.

Nobenega dvoma ni, da koncept tržnega gospodarstva zahteva avtonomijo gospodarskih subjektov, torej mu samoupravljanje ustreza. Razlika med avtonomijo gospodarskih subjektov v kapitalizmu in avtonomijo gospodarskih subjektov v socializmu bi bila morda v tem, da bi podjetja v socialistični družbi morala težiti k popolnejši avtonomiji, kar pomeni doslednejšo eliminacijo parazitov, ki k rezultatom dela v podjetjih ničesar ne prispevajo – niti z vloženi delovnimi sredstvi in kapitalom, niti z delom, o marsičem pa odločajo.

Ključni parazit v jugoslovanskih podjetjih je državna birokracija. Dokler njena vloga v gospodarstvu ne bo v temeljih spremenjena, se samoupravljanje in tržno gospodarstvo ne bosta mogla ustrezno razviti.

## *2. Pravna in institucionalna neskladnost s tržnim gospodarstvom*

Dopolnila k Ustavi SFRJ so sicer deklarativno usmerjena k tržnemu gospodarstvu in pomenijo velik obet za uresničitev večje avtonomije gospodarskih organizacij. Prinašajo tudi nove termine, ki so skladni s tržnim gospodarstvom. Kljub temu pa se bojim, da z ustavnimi dopolnili Rubikona kvazi državnoplanskega gospodarstva še vedno nismo preseгли.

Že prvi zakonski akti, s katerimi naj bi pričeli uresničevati gospodarsko reformo, slonijo na determinističnem in ne verjetnostnem modelu delovnih organizacij.

Regulativna, zaščitna in kontrolna funkcija države je še vedno uveljavljena, in to tam, kjer bi se morala uveljaviti avtonomija podjetij.

Vzemimo samo zunanjo trgovino. Z zunanjetrgovinsko dejavnostjo se v Jugoslaviji lahko ukvarja samo organizacija, ki poleg priglasitve svoje dejavnosti na registrskem sodišču pridobi tudi soglasje Zveznega sekretariata za zunanjo trgovino. Postopki za soglasja so doslej trajali od enega do dveh let. Ali ne bi bilo dovolj, da bi vsak, ki želi opravljati zunanjetrgovinsko dejavnost, dokazal, da za to izpolnjuje pogoje, kar na registrskem sodišču?

Še vedno ohranjene administrativne postopke pri izvoznih in uvoznih poslih, kot so obvezne podrobne in natančno specificirane prijave poslov, razna soglasja, dovoljenja, carinske deklaracije in podobno je težko povezati s tržnim gospodarstvom. Tudi zakonske rešitve o možnostih inozemskih partnerjev pri vlaganju sredstev v jugoslovanska podjetja ter tudi višje oblike gospodarskega sodelovanja slonijo na domnevi, da mora država vse tovrstne aranžmane v podrobnostih spremljati in nadzirati.

Pa ne gre le za gospodarske odnose z inozemstvom. Tudi na vseh drugih področjih še ni opuščena vseobsežna usmerjevalna in nadzorna vloga države. Vzemimo obvezne statistične preglede in poročila z vseh področij, ki jih morajo izpolnjevati gospodarske organizacije, ali pa obvezna poročila in obračune za Službo družbenega knjigovodstva, za Samoupravne interesne skupnosti, za družbenopolitične skupnosti in druge, kar vse bolj ilustrira koncept državno-planskega, ne pa tržnega gospodarstva.

V zakonih je še vedno opredeljena nadzorna vloga družbenopolitične skupnosti od občine, republike in federacije, ki ne ustreza tržnemu gospodarstvu. Usmerjevalna zaščitniška in nadzorna funkcija družbenopolitične skupnosti je še vedno

zelo poudarjena pri usmerjanju in nadziranju finančnih tokov ter pri nenehnem spreminjanju knjigovodskih evidenc. Pri tem se ne kaže le hipertrofirana vloga države, temveč tudi njena vse večja nemoč, ker sama neprenehoma dovoljuje izjeme v sistemu, in tudi zato, ker gospodarski subjekti v vse večjem obsegu iščejo luknje v takšni zakonodaji. Pri tem ne gre zanemariti dejstva, da obsežen usmerjevalni in nadzorni aparat, ki nadzira finančno in knjigovodsko poslovanje podjetij in po obsegu nima primere z nobeno od tržnih ekonomij, ni le drag, temveč postaja tudi vse bolj neučinkovit in tudi za odločanje na ravni družbenopolitičnih skupnosti nekoristen in nepotreben.

Tudi nadzorna vloga družbenopolitične skupnosti pri uveljavljanju samoupravljanja v podjetjih je še vedno prevelika. Družbeni pravobranilci samoupravljanja, Sodišča združenega dela in drugi organi ilustrirajo, da samoupravljanje še vedno razumemo kot od zunaj oktroiran sistem v podjetja. Pred kom naj v tržnem gospodarstvu vsi ti razvejani in številni organi varujejo samoupravljanje? Domneva, da se lahko kršijo samoupravne pravice zaposlenih, je utemeljena, vendar praksa ne potrjuje, da so imeli družbeni organi, ki skrbijo za varstvo samoupravljanja, srečno roko. Afere Agrokomerc, Feni, Lik Savinja in druge lepo ilustrirajo nemoč zakonitih organov pri varovanju samoupravnih pravic zaposlenih.

Vse kaže, da institucionalnih rešitev, ki v temeljih ne ustrezajo tržnemu gospodarstvu, še ne moremo ali ne znamo spremeniti. Torej: namesto neustrezne in še vedno močno poudarjene nadzorne funkcije družbenopolitične skupnosti na področju gospodarstva bi kazalo razviti tiste njene funkcije, brez katerih tržno gospodarstvo ne more funkcionirati, ali pa v primerih, ko so posledice odločitev gospodarskih subjektov lahko škodljive za širšo družbeno skupnost. V tem smislu bi kazalo razviti zlasti tiste funkcije države, ki ustrezajo tržnemu gospodarstvu, kot je reševanje ekoloških problemov in urejanje prostora, načrtovanje in zagotavljanje finančnih sredstev za vzpostavitev infrastrukturnih možnosti za razvoj gospodarstva, preprečevanje monopolov, zagotavljanje enakopravnosti vseh gospodarskih subjektov itd.

Tudi zakonodaja na področju delovnih razmerij še ni prilagojena tržnemu gospodarstvu. Čeprav osnutek zakona o podjetjih obeta nekaj dobrih rešitev pri organiziranju in ustanavljanju podjetij, bodo sedanje ekonomske določbe na področju delovnih razmerij zavrele proces prestrukturiranja gospodarstva, če nekaterih v temeljih ne bomo spremenili.

Naj opozorim le na dve zakonski področji, ki terjata temeljit razmislek.

Najprej na prenehanje delovnega razmerja. V sedanji zakonodaji delavcem delovno razmerje po zakonu ne more prenehati, pa četudi OZD nima možnosti, da bi vsem zaposlenim organizirala delo in jih tudi ne more zaposliti v drugi OZD. Po sedanji zakonodaji se OZD lahko prestrukturira le tako, da gre v stečaj. Postopna sanacija s prestrukturiranjem po posameznih dejavnostih z vidika obstoječega zakona o delovnih razmerjih ni možna. Stečaj v gospodarskih organizacijah pa praktično tudi ni izvedljiv, ker zakonsko še niso urejena lastninska razmerja in tudi ne možnosti za zagotavljanje socialne varnosti zaposlenim v podjetjih, ki so šla v stečaj. Kako torej prestrukturirati gospodarstvo na podlagi kriterijev trga? Zahteve, da je treba poklicati na odgovornost poslovodne organe v tistih organizacijah, ki slabo poslušajo ali pa imajo tehnološke viške zaposlenih in drugih razlogov, problem v ničemer ne rešujejo.

Pri delitvi osebnih dohodkov zakonodaja še vedno izhaja iz napačne domneve, da je možno delo in delovne naloge individualno meriti in ugotavljati ter da je možno v samoupravnih splošnih aktih v gospodarskih organizacijah vse to objekti-

vizirati. Ta iluzija je gospodarskim organizacijam in družbi že povzročila veliko glavobolov, vendar se v zakonodaji te določbe še vedno ohranjajo.

Ureditev delitve osebnih dohodkov v pogojih tržnega gospodarstva mora upoštevati dva temeljna kriterija, ki določata višino sredstev za osebni dohodek posameznika, in sicer:

- a) ceno njegove delovne sile – delovne sposobnosti ter
- b) delež iz dobička podjetja, namenjen za osebne dohodke.<sup>6</sup>

Ideja o osebnih dohodkih iz dveh delov se sicer uveljavlja, vendar še vedno ne upošteva, da je osebni dohodek kot plačilo za delavčevo delovno sposobnost za podjetje strošek in da se šele delež osebnega dohodka iz dobička generira iz ustvarjenega dohodka, torej iz rezultatov, ki jih je podjetje doseglo s prodajo svojih proizvodov in storitev kot skupni rezultat dela. Delitev osebnih dohodkov v podjetjih na podlagi rezultatov dela je torej možna šele takrat, kadar je ustvarjen dobiček kot končni ekonomski učinek. Seveda so pa zaposleni upravičeni do osnovnega osebnega dohodka, in to ne glede na ustvarjeni dobiček. V tržnih gospodarstvih ima izplačilo osnovnih osebnih dohodkov prednost pred izplačili vseh drugih obveznosti.

S takšnim sistemom delitve osebnih dohodkov bi šele ustvarili možnosti za to, da bi lahko primerjali uspešnost poslovanja posameznih podjetij.

### 3. Neopredeljena vloga poslovnega vodstva

Poslovno vodstvo opravlja v tržnem gospodarstvu posebno profesionalno vlogo, brez katere obstoj tržnega gospodarstva ni možen. V vseh tržnih gospodarstvih se poslovno vodstvo lahko pojavlja v dveh osnovnih pozicijah:

- a) poslovno vodstvo ni lastnik sredstev za proizvodnjo,
- b) poslovno vodstvo je lastnik ali solastnik sredstev za proizvodnjo.

Ne glede na razlike in posebnosti v položaju poslovnega vodstva v različnih tržnih gospodarstvih in ne glede na njegov lastniški položaj empirične raziskave potrjujejo, da ima uspešno poslovno vodstvo posebno profesionalno vlogo, da pomeni visoko stopnjo identifikacije s cilji podjetja, da ima določene psihofizične sposobnosti in ustrezno strokovno znanje. Njegova naloga je predvsem ustrezno predelovanje in posredovanje informacij, ki so za obstoj in razvoj podjetja relevantne. Uspešnost poslovnega vodstva je v prvi vrsti odvisna od tega, ali se ustrezno odziva na informacije iz okolja in ali te informacije ustrezno selekcioniira, predela in posreduje po organizacijski strukturi. Poslovno vodstvo je torej – v smislu kibernetičnega modela – krmilni sistem. Da bi lahko opravljalo vlogo krmilca v sistemu, mora razviti vrsto specializiranih funkcij, ki jih zahteva specifična predelava informacij, kot so: komercialna, razvojno-tehnična, proizvodna, finančna, kadrovska funkcija itd.

Za obstoj in razvoj slehernega podjetja je ključnega pomena uravnotežen proces menjave dela z okoljem. Output, izražen s celoto vseh virov, ki jih okolje sprejema in je zanje pripravljeno kaj plačati, mora biti enak ali večji od inputa. Zagotavljanje in ohranjanje tega ravnotežja je najpomembnejša naloga poslovnega vodstva. Podjetje seveda ne teži le k mehaničnemu ravnotežju, temveč se mora razvijati, kar pa mu omogoča le načelo dinamičnega ravnotežja. Zagotavljanje

<sup>6</sup> Zvonimir Tanko: Raspedela – diagnoza jugoslovenskoga samoupravnog odnosa proizvodnje, Delavska enotnost, Ljubljana 1988.

dinamičnega ravnotežja podjetij v tržnem gospodarstvu lahko zagotavlja le uspešno poslovno vodstvo. V majhnih zasebnih ali družinskih podjetjih se pri poslovnem vodstvu navadno kažejo težnje po ohranjanju mehaničnega ravnotežja. Pri srednjih in večjih podjetjih ne glede na tip lastništva se največkrat kažejo tendence po dinamičnem ravnotežju. To pomeni, da so takšna podjetja praviloma razvojno usmerjena.

Kakšno vlogo imajo poslovodni organi v jugoslovanskih podjetjih? To je tema, ki je bila v vsem dosedanem povojnem razvoju med tabu temami. Predloge za ustrezno opredelitev vloge poslovodnih organov so politična vodstva večinoma zavračala kot tehnokratske in nesamoupravne. Takšno obnašanje političnih vodstev sicer ni povzročilo, da se poslovna vodstva ne bi oblikovala, vendar je povzročilo vsaj dve negativni posledici, in sicer: poslovno vodstvo je delovalo pretežno nelegitimno, kar pomeni, da se je krepil njegov neformalen in nelegitimen vpliv. To je pospeševalo njegovo neodgovornost. Zaradi nelegitimnosti poslovnega vodstva se je pospeševala tudi negativna selekcija pri izboru ljudi zanj. Nelegitimnost poslovnega vodstva se je kazala v tem, da po formalnem modelu skoraj o ničemer ni moglo odločati, v resnici pa poslovno vodstvo mora odločati, to je njegova temeljna funkcija, sicer ne more opravljati svoje vloge. Če torej po formalnem modelu ni smelo odločati, po dejanskem položaju pa je odločati moralo, da bi sploh lahko bilo poslovno vodstvo, mu je preostala le še možnost nelegitimnega in s tem neodgovornega obnašanja.

V praksi se je tudi pokazalo, da je bila možnost, da bi se poslovno vodstvo osamosvojilo kot posebna družbena struktura v smislu tehnokracije, zelo majhna. Mnogo bolj izražene so bile disfunkcije, da je poslovno vodstvo ostalo kot privesek državni birokraciji ali pa je izrabilo prostor za samovoljo in špekulacije, kar mu je omogočala njegova neopredeljena vloga. Zakonodaja sicer določa pristojnosti in odgovornosti poslovodnih organov in delavcev s posebnimi pooblastili in odgovornostmi, vendar le-te niso v skladu z njihovo dejansko vlogo in dejanskim vplivom. Nedorečenost funkcije poslovodnega organa je še vedno ena najbolj konfuznih določb naše zakonodaje. Nedorečenost je po vsej verjetnosti povezana z napačno domnevo, da je možno podjetja upravljati brez poslovnega vodstva. Ta ideja, čeprav ne v tako skrajni obliki, se je prenašala tudi na raven družbenopolitičnih skupnosti. Upravljalске elite na vseh ravneh so postale bolj ali manj nelegitimne, s tem pa tudi neodgovorne. Formalni model ne upošteva dejanskega stanja v strukturi moči in vpliva, temveč ga – prav narobe – prikriva. Poslovodni organi v gospodarskih organizacijah so po svojem družbenoekonomskem položaju in po svojih interesih formalno izenačeni z vsemi zaposlenimi. Če pa empirično primerjamo interes poslovodnih delavcev z interesi delavcev v neposredni proizvodnji, vidimo, da se razlike ne pojavljajo le zaradi specifičnih vlog, ki jih eni in drugi opravljajo v procesu dela, temveč zlasti zaradi specifičnih vlog, ki jih imajo v procesu odločanja. Poslovodni organi ne morejo uspešno opravljati svoje vloge, če niso do visoke stopnje integrirani v organizacijo ter interesno identificirani s cilji organizacije. Stopnja identifikacije zaposlenih s cilji organizacije je različna, vendar izražajo delavci na bolj zahtevnih delovnih mestih in delavci z daljšim stažem v podjetju večjo stopnjo identifikacije s potrebami in cilji organizacije.<sup>7</sup>

Poleg napačnih izhodišč formalnega modela glede izenačenosti zaposlenih s cilji organizacije, stopnjo njihovega vpliva in moči pri oblikovanju in uresničeva-

<sup>7</sup> Janez Prašnikar: Jugoslovanska OZD v luči teoretičnih spoznanj in njenega obnašanja v praksi, Raziskovalna skupnost SRS, Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča, Ljubljana 1982.



nju ciljev organizacije je ključni vzrok za neopredeljeno vlogo poslovnih organov po vsej verjetnosti tudi nenehno nihanje med tržnim gospodarstvom in državno-planskim gospodarstvom.

Ker formalni model ne določa, da bi poslovodni organi sprejemali odločitve, je razumljivo, da jim tudi odgovornosti za sprejete odločitve ne nalaga. Materialna in disciplinska odgovornost poslovnih organov pa se ne razlikuje od odgovornosti drugih zaposlenih. Pri poslovnih organih se je doslej v praksi uveljavljala predvsem politična odgovornost, ki so jo sankcionirala vodstva na ravni družbenopolitične skupnosti ali na ravni vodstev družbenopolitičnih organizacij. Sankcioniranje politične odgovornosti pri poslovnih organih ni bilo v korelaciji z odgovornostjo za uspešno ali neuspešno vodenje gospodarske organizacije. Politična odgovornost je bila sankcionirana predvsem takrat, kadar so se med poslovnimi organi ter vodstvi družbenopolitične skupnosti pojavile razlike v interesih, vrednotah in ciljih.

Pri opredeljevanju vloge poslovnih organov se s predlogi sprememb zakonodaje nakazujejo nekatere rešitve, ki dajejo poslovnim organom več pooblastil pri odločanju,<sup>8</sup> s tem pa terjajo tudi njihovo večjo odgovornost, kar je gotovo pozitivno. Bojim pa se, da vloga poslovnih organov v smislu poslovnih vodstev v podjetjih, ki poslujejo v tržnem gospodarstvu, še vedno ni prav razumljena.

V čem je zadruga? Na eni strani se poslovnim organom pripisuje vloga državnih uradnikov, kar pomeni, da morajo v prvi vrsti varovati interese družbenopolitične skupnosti. Takšna vloga poslovnih organov je gotovo utemeljena z močnimi koreninami državno-planskega gospodarstva, ki so se v Jugoslaviji ohranile. Na drugi strani se poslovnim organom pripisuje vloga koordinatorja interesov zaposlenih v podjetju, kar izhaja iz domneve, da so interesi zaposlenih, interesi podjetij in interesi družbenopolitične skupnosti identični, le da jih nekdo pravilno usklajuje. Obe domnevi o vlogi poslovnih organov ne ustrezata jugoslovanski stvarnosti in tudi ne stvarnosti kateregakoli tržnega gospodarstva. V tržnem gospodarstvu se ni možno izogniti interesni polarizaciji akterjev, ki stopajo v menjalni proces.

S stališča temeljnih družbenoekonomskih ali sistemskih razmerij lahko v tržnem gospodarstvu empirično identificiramo potrebe in interese naslednjih akterjev, ki se oblikujejo na podlagi razdeljenih vlog:

- a) potrebe in interesi zaposlenih,
- b) potrebe in interesi lastnikov sredstev za proizvodnjo,
- c) potrebe in interesi poslovnih vodstev.

Kakšne so temeljne potrebe in interesi zaposlenih, ki niso lastniki ali solastniki sredstev za proizvodnjo? Njihove potrebe in interesi so, da bi svojo delovno silo – delovno sposobnost prodali po čim višji ceni. Kako močno in trajno delujejo ti interesi, ne kažejo le mnenjske raziskave, temveč in še zlasti delavski štrajki in druge oblike organiziranih aktivnosti sindikatov v vseh tržnih ekonomijah. Zaposleni v »združenem delu« v Jugoslaviji se obnašajo podobno kot zaposleni v državah s tržno ekonomijo – s to razliko, da nimajo organiziranih avtonomnih sindikatov. Če se morajo delavci resnično sami odločiti, ali naj dajo prednost večjim osebnim dohodkom ali večji akumulaciji, je njihova odločitev vedno na strani

<sup>8</sup> Osnutek zakona o podjetjih določa, da ima poslovodni organ zlasti naslednje naloge: predlaga poslovno politiko in strategijo razvoja, predlaga plan in program dela in sprejema ukrepe za njihovo izvajanje, izvaja sklepe delavskega sveta in delavcev, ki so jih ti sprejeli z osebnim izjavljanjem, predlaga organizacijo podjetja ter imenovanje delavcev s osebnimi pooblastili in odgovornostmi, odloča o razporejanju delavcev na določena dela in naloge. (Osnutek zakona je ZIS sprejel na seji 16. 10. 1988 in ga posredoval skupščini SFRJ.)

večjih osebnih dohodkov. Sedanji formalni model upravljanja ni upošteval dejanskih potreb in interesov zaposlenih.

Potrebe in interesi lastnikov sredstev za proizvodnjo so v tem, da bi na podlagi svojega vložka (materialna sredstva – objekti, oprema, orodje, now-haw, denarna sredstva) dobili čim večji dobiček. To se ne kaže le neposredno, ko privatni lastniki ali delničarji stalno iščejo možnosti, kako potegniti iz vloženi sredstev kar največji dobiček, temveč se isti pojav kaže tudi v posredni obliki, ko država kot lastnik ali solastnik podjetij počne isto. Kdo je torej lastnik sredstev za proizvodnjo v združenem delu pri nas? Empirično je dokazano, da se zaposleni ne obnašajo kot lastnik; družbenopolitična skupnost je bila v resnici lastnik, vendar pa mehanizmov za zaščito svoje lastnine ni razvila. Kaj ji je preostalo? Svoje potrebe in interese je morala zadovoljiti, zato je posredno neprenehoma in pretirano zajemala sredstva v podjetjih.

Kakšne naj bi bile potrebe in interesi poslovnih vodstev? Njihove potrebe in interesi so najbližje potrebam in interesom podjetja. Potrebe in interesi podjetja kot sociotehničnega sistema so v prvi vrsti potrebe po obstoju in potrebe po razvoju. V industrijsko razvitih državah je že dolgo znano, da samo kratkoročna maksimizacija profita, kar je interes lastnikov, ne zagotavlja dolgoročne stabilnosti podjetja. Empirično je tudi dokazano, da visoki osebni dohodki in visoka stopnja zadovoljstva še niso zagotovilo za dolgoročno stabilnost podjetja. Temeljni interes podjetja in s tem poslovnega vodstva je vspostaviti dinamično ravnotežje v podjetju. To je v prvi vrsti strokovno zahtevna naloga, ki pa mora upoštevati tako potrebe in interese zaposlenih po čim višjih osebnih dohodkih, možnostih napredovanja in strokovnega usposabljanja itd., kakor tudi potrebe in interese lastnikov sredstev za proizvodnjo, ki želijo iz svojega vložka kratkoročno ustvariti čim večji dobiček.

Potrebe in interesi zaposlenih ter potrebe in interesi lastnikov sredstev so protislovni in jih v teoriji obravnavajo kot nasprotje med delom in kapitalom. Domneva, da bomo v Jugoslaviji z zakonom o združenem delu to nasprotje odpravili, se ni uresničilo.<sup>9</sup> Nasprotje med lastniki delovne sile in lastniki sredstev za proizvodnjo je možno odpraviti le takrat, kadar so lastniki delovne sile – delavci, lastniki sredstev za proizvodnjo in poslovno vodstvo ene in iste osebe. Takšen položaj pa je možen samo pod pogojem, da ljudje sami delajo s svojimi privatnimi sredstvi in jih tudi sami upravljajo. V tem primeru vsaj teoretsko lahko govorimo o *samoupravljanju* v podjetju. Kadar so lastniki delovne sile – delavci, lastniki sredstev za proizvodnjo – vlagatelji in poslovno vodstvo različne osebe, pa lahko govorimo o *soupravljanju*.

Management – poslovodni – organi imajo v soupravljanju pomembno mesto pri odpravljanju nasprotja med interesi zaposlenih ter interesi lastnikov sredstev, saj opravljajo avtonomno strokovno – profesionalno vlogo. Visoka stopnja identifikacije njihovih potreb in interesov s potrebami in interesi podjetij zagotavlja, da svojo vlogo lahko uresničijo. To je najlažje doseči tako, da je materialni položaj, družbeni status in ugled poslovnega vodstva v celoti odvisen od stabilnosti in uspešnosti podjetja. Prehod našega gospodarstva v tržno gospodarstvo brez ustrezne vloge poslovnega vodstva ne bo možen.

<sup>9</sup> Edvard Kardelj: »Rešitve, ki jih prinaša zakon, omogočajo razreševanje enega od temeljnih protislovij sodobne socialistične prakse, ki se izraža v odnosu med delavcem kot nosilcem delovne sile in živega dela na delovnem mestu z ene strani in nosilcem ekonomske in politične oblasti nad družbenim kapitalom«. (Suština društvene svojine i dalji razvoj socialističkih samoupravnih odnosa – Samoupravljanje št. 6. Beograd 1976.)