

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Researches of the Market Structures in the Economy of the Former Yugoslavia

Bukvić, Rajko

Geographical Institute “Jovan Cvijić” SASA, Belgrade

1999

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/73670/>

MPRA Paper No. 73670, posted 12 Sep 2016 20:38 UTC

ISTRAŽIVANJA TRŽIŠNIH STRUKTURA U PRIVREDI DRUGE JUGOSLAVIJE

Apstrakt. U radu je dat pregled istraživanja tržišnih struktura u privredi druge Jugoslavije, koja nisu imala dugu i kontinuiranu tradiciju, iako je opredeljenje za izgradnju tržišne privrede prihvaćeno već na prelazu u pedesete godine – prve napomene o značaju ovog fenomena u privredi Jugoslavije dao je tek I. Lavrač krajem te decenije, a time su bila inicirana i prva istraživanja (R. Bićanić, I. Drutter i dr.).

Pored uvodnog dela, gde su date i neophodne metodološke napomene, rad sadrži dve celine: u prvoj su prikazana istraživanja iz perioda pre uspostavljanja tzv. dogovorne ekonomije, a u drugoj istraživanja iz druge polovine sedamdesetih godina i kasnije. Ova podela proistekla je iz različitog položaja privrednih subjekata na tržištu u ova dva perioda, odnosno promena nastalih razbijanjem preduzeća na manje organizacione jedinice i njihovim osamostaljivanjem, kao i promena klasifikacije delatnosti, što je sve uticalo na nemogućnost uspostavljanja kontinuiteta i uporedivosti rezultata koji se odnose na ova dva perioda.

Dok su u prvom od posmatranih perioda na osnovu istraživanja većeg broja autora (R. Bićanić, I. Drutter, J. Andrijašević, T. Petrin) stečena određena iskustva na osnovu kojih je omogućeno sagledavanje samog stepena koncentracije i njegovih promena u okviru celog perioda, kao i neka manje ili više uspešna poređenja s razvijenim zemljama, prelaskom na dogovornu ekonomiju interes za ova sagledavanja skoro potpuno je izgubljen, tako da se u drugom periodu pojavljuju samo sporadični rezultati (T. Petrin za 1978, J. Prašnikar i tek pred kraj perioda M. Tajnikar i njegov tim istraživača). Mali broj istraživanja, i neujednačene metodološke postavke, uz već istaknute promene faktičkog subjektiviteta privrednih jedinica i promene klasifikacije delatnosti, onemogućavaju ne samo poređenje s prethodnim periodom već i sagledavanje promena koje su se dešavale tokom ovog perioda.

U zaključnom delu data su razmatranja (izostalih) istraživanja uzroka nastanka i održavanja visokokonzentrisanih tržišta u privredi druge Jugoslavije. Kao poseban faktor koji je ovome doprinosa istaknut je već ranije interes privrednih i političkih struktura koje su, rukovođene sopstvenim (fiskalnim) interesom, direktno podsticale ukupnjavanje preduzeća u okviru svojih teritorijalnih celina (opštine, pokrajine, republike), i podizale barijere pristupu proizvođača i trgovaca iz drugih teritorijalnih jedinica. Međutim, konkretnija i detaljnija istraživanja na ovu temu uglavnom su izostala.

Ključne reči. tržišne strukture. druga Jugoslavija, koncentracija ponude, regionalne ekonomije

Istraživanje tržišnih struktura u privredi bivše Jugoslavije nije imalo dugu i kontinuiranu tradiciju, što može izgledati čudno, pošto je tržište, bar deklarativno, postalo opredeljenje već na prelazu u 1950-te godine. Prve odgovarajuće analize tržišta načinjene su, naime, tek krajem 1950-ih¹, odnosno početkom 1960-ih, a veoma brzo, nakon sticanja određenih iskustava, koja su omogućila i, manje ili više uspešna, poređenja sa razvijenim zemljama, splasnulo je interes za ovakva istraživanja i došlo je do skoro potpunog zanemarivanja ove problematike.

I ekonomska politika, odnosno privredno-sistemska rešenja izgrađivana tokom razvoja privrednog (i društvenog) sistema, dugo godina praktično je ignorisala postojanje različitih tržišnih struktura, i posledice koje iz toga (mogu da) proizilaze. Dobru potvrdu ovome predstavlja antimonopolska regulativa, koja se dugo svodila na jedan, odnosno kasnije nekoliko članova u propisu o trgovinskoj delatnosti². Tek 1974. godine, dakle više od dve decenije nakon uvođenja samoupravljanja i

¹ Za preteču istraživanja tržišnih struktura u privredi bivše Jugoslavije treba smatrati I. Lavrača, koji ih spominje u referatu na skupštini ekonomista Slovenije u Celju 1958. godine, ističući da "kod nas to pitanje u dosad objavljenim ekonomskim analizama praktično nije ni načet, iako je teško ne videti njegov vanredan značaj". On je ilustrativno naveo tržišta nekih roba široke potrošnje, kao primere različitih oblika tržišta koji postoje u jugoslovenskoj privredi, i koji stoga omogućavaju postojanje vrlo različitog stepena konkurentnosti (videti Tabelu 1).

² Član 74. Uredbe o trgovinskoj delatnosti i trgovinskim preduzećima i radnjama (*Službeni list FNRJ*, br. 56, 1953) prvi je sadržao antimonopolske odredbe: "Zabranjeno je privrednim organizacijama da se međusobno sporazumevaju o cenama, o podeli tržišta, o prodaji robe samo određenim potrošačima, kao i o drugim uslovima i oblicima poslovanja koji dovode do monopolskog položaja na tržištu". Međutim, vrlo brzo (*Službeni list FNRJ*,

tržišne privrede, donet je antimonopolski zakon³, ali to je već period kada je izgrađivana tzv. dogovorna ekonomija, čiji temelj su predstavljali sporazumi i dogovori, koji su posebno bili izraženi (i uspešni!) upravo u oblasti cena. Time su zakonu bili "izmaknuti" osnovi na kojima je podignut, i on je učinjen deplasiranim.

Sve to govori da, i pored opredeljenja za izgradnju tržišne privrede, i uvođenja (ograničenih) tržišnih institucija, postojanje različitih tržišnih struktura, njihov nastanak i karakteristike, njihov značaj i posledice, u našoj ekonomskoj teoriji i praksi nisu bili dovoljno sagleda(va)ni. Ovu ocenu ne menja ni činjenica da je postojanje većeg ili manjeg stepena monopolisanosti često pominjano, od strane pojedinih autora, a i u nekim zvaničnim, partijskim, dokumentima⁴.

Razlozi zapostavljanja ovog problema su brojni, a njihovo identifikovanje i analiza izlaze van okvira ovog rada. Ipak, čini se da je neophodno jedan posebno istaći - u našoj ekonomskoj misli, pa i ekonomskoj politici, dugo je preovladavalo shvatanje da se imperfektnosti tržišta mogu pojaviti u kapitalističkoj privredi, a da ih u socijalističkoj nema. Ovakvo (ideološko?) shvatanje održavalo se dugo, ali je na kraju, pod jednostavnim i očiglednim delovanjem stvarnosti, moralo biti napušteno. Pored ovoga, treba pomenuti i različita shvatanja o posledicama velike koncentracije, odnosno monopolizacije (ili oligopolizacije) tržišta. Relativno retko su se, naime, mogle sresti eksplicitne ocene o negativnim posledicama monopolisanosti tržišta⁵, ali su, nasuprot tome, često isticali argumenti o uštedama koje proističu iz velikog obima, o lakšem osvajanju nove tehnologije, lakšem nastupu na stranom tržištu i sl., što sve donosi centralizovana proizvodnja, a što bi stoga upućivalo na potrebu izgradnje privrede visokog stepena koncentracije⁶. Ovakav prilaz povremeno je preovlađivao i u pristupu naše ekonomske politike, koja je često stimulisala koncentrisanje proizvodnje kroz procese integracije, pri čemu se ne bi moglo reći da su iza takvih usmerenja uvek stajali (samo) ekonomski razlozi. Naravno, usmerenost ekonomske politike u određenim periodima bila je potpuno drugačija, odnosno kretala se u pravcu izgradnje atomizirane, konkurentske privrede⁷.

br. 29/55) ovaj član je dopunjen stavom kojim se, izuzetno, dozvoljava i sporazumevanje o cenama: "Izuzetno dozvoljeno je sporazumevanje o prodajnim cenama na unutrašnjem tržištu i o podeli tržišta ako je sporazum postignut u Komori na osnovu ovlašćenja nadležnog državnog organa." Nakon donošenja prečišćenog teksta Uredbe (*Službeni list FNRJ*, br. 37, 1955), i uz još jednu manju i nesuštinsku izmenu (*Službeni list FNRJ*, br. 27, 1961), ovaj član je važio do 1967. godine, od kada su antimonopolsko zakonodavstvo činile odredbe članova 52, 54, 66, 68, 70 i 77. Osnovnog zakona o prometu robe (*Službeni list SFRJ*, br. 1, 1967 i 30, 1968), kao i članovi 111. do 114. i član 140 Zakona o prometu roba i usluga sa inostranstvom (*Službeni list FNRJ*, br. 27, 1962 i *Službeni list SFRJ*, br. 14, 1965; 28, 1966; 54, 1967; 15, 1971; 29, 1971 i 26, 1972) i član 79. Osnovnog zakona o osiguranju i osiguravajućim organizacijama (*Službeni list SFRJ*, br. 7. 1967; 17, 1967; 50, 1968 i 20, 1969).

³ Zakon o suzbijanju neloyalne utakmice i monopolističkih sporazuma, *Službeni list SFRJ*, br. 24, 1974, sa izmenama i dopunama: *Službeni list SFRJ*, br. 72, 1986 i 58, 1989.

⁴ Jedan od takvih primera je Platforma za Deseti kongres, u kojoj se ističe: "U nas je, takođe, aktuelno i pitanje ko vlada tržištem. Njime, još uvijek, u mjeri u kojoj je ono 'slobodno', gospodare velike organizacije na monopolistički način." (*Platforma za pripremu stavova i odluka Desetog kongresa SKJ*, Beograd, 1973, str. 79.) Bilo je među istaknutim autorima onih koji su prihvatili ocene o pretežno monopolskom, odnosno oligopolskom karakteru jugoslovenskog tržišta. (Uporediti ocenu da bi se, s obzirom na karakteristike tržišta u jugoslovenskoj privredi, proces formiranja cena, grubo, mogao klasifikovati u dve grupe: sa jedne strane bi bilo formiranje cena oligopolskih privrednih struktura, a sa druge administrativno određivanje cena, M. Korać, *Problemi sticanja i raspodele dohotka u SFRJ. Analiza stanja (1977-1985) i moguća rešenja*, Zagreb, 1987, str. 114. i dalje).

⁵ Od autora u (bivšoj) Jugoslaviji treba istaći B. Horvata i I. Stojanovića. Po Horvatu "Monopoloidne strukture razbijaju tržište, smanjuju mobilnost radne snage i sredstava i umanjuju efikasnost privređivanja." (B. Horvat, "Integriranost jugoslavenske privrede i samoupravno planiranje", *Ekonomist*, br. 2, 1969, str. 375.), dok Stojanović kod razmatranja negativnih posledica monopola posebno ističe neekvivalentnost razmene, što predstavlja jedan od mehanizama preliivanja vrednosti iz jednih privrednih jedinica u druge. (I. Stojanović, "Uticaj tržišnih struktura na sticanje dohotka u samoupravnom sistemu", *Marksistička misao*, br. 3, 1976, str. 95.)

⁶ Videti npr. izlaganje u: S. Mrkša (red.), *Integracije u privredi*, Zagreb, 1963, str. 10, gde su sažeto prikazana ova shvatanja, uz ukazivanje na ciljeve koje privrednim integracijama (kao postupkom ostvarivanja koncentrisane privrede) treba realizovati: podizanje tehničkog, tehnološko-ekonomskog i organizacionog nivoa naših proizvodnih snaga na nivo industrijski razvijenih zemalja.

⁷ Ogromna je razlika u usmerenosti ekonomske politike bivše Jugoslavije, npr. u periodu nakon prihvaćene decentralizacije i napuštanja centralizovane privrede komandnog tipa, tokom 1950-tih godina, kada se težilo

U ovom radu biće, uglavnom, hronološki razmotrena istraživanja tržišnih struktura u privredi bivše Jugoslavije. Iz brojnih razloga (od kojih bi se neki mogli okarakterisati i kao tehnički) u ovim istraživanjima ne postoji kontinuitet, pa su naredna izlaganja sistematizovana u dva dela: najpre se razmatraju istraživanja tržišnih struktura u periodu pre uspostavljanja tzv. sistema dogovorne ekonomije, a zatim, u drugom odeljku, istraživanja obavljena u sledećem periodu. Najzad, na kraju su date napomene o (izostalim) istraživanjima faktora koji su uslovljavali nastanak i održavanje ovakvih tržišnih struktura u jugoslovenskoj privredi, gde su posebno apostrofirani problemi regionalne koncentracije proizvodnje, kao specifičnog oblika zatvaranja tržišta i stvaranja imperfektnih tržišnih struktura. Pre toga će ukratko biti date nužne metodološke naznake.

Teorijska razmatranja i iskustva duža od jednog veka pokazala su da je pojam tržišnih struktura vrlo kompleksan, i da je uporedo sa porastom teorijskih (i praktičnih) saznanja o njima dolazilo do porasta broja kriterijuma koje su pojedini autori uzimali (ili smatrali da treba uzimati) u razmatranje kod njihovog identifikovanja i analiziranja. U empirijskim istraživanjima je, međutim, najčešće izostajalo odgovarajuće sagledavanje, uz uzimanje u obzir svih tih, teorijski definisanih, kriterijuma, tako da su se autori po pravilu zadržavali na svega par najvažnijih, kao što bi bili broj proizvođača u datoj proizvodnji, njihova snaga (izražena učešćem u ukupnom prihodu ostvarenom u datoj proizvodnji), i eventualno još poneki od tih, jednostavnijih kriterijuma. Iako je takav pristup teorijski sporan, on je praktično zadovoljavao zahteve postavljane pred istraživače.

U analizama tržišnih struktura u privredi bivše Jugoslavije primenjivana su dva globalna pristupa. Većina istraživanja bila je usmerena na analize (proizvodnih) makrostruktura, odnosno obavljena je na nivou delatnosti (grana, odnosno grupacija). Pri tome se, naravno, činila pretpostavka *jedna delatnost = jedan proizvod*, koja podrazumeva da svaka delatnost ima homogenu proizvodnju, odnosno da proizvodi samo jedan proizvod. To naravno nije i ne može biti tačno, ali je za ovakvu vrstu istraživanja nužno: time se omogućava klasifikovanje tržišta (po grupacijama), na osnovu odabranih kriterijuma, odnosno prema stepenu koncentracije koji na tržištu postoji. U mikropriistupu, naprotiv, analize se rade na nivou pojedinačnih proizvoda, što je u mnogim aspektima znatno bolji pristup i što omogućava sagledavanje i klasifikovanje tržišta pojedinih proizvoda, opet na osnovu odabranih kriterijuma, odnosno prema stepenu koncentracije proizvodnje⁸.

U oba pristupa kao pogodan analitički instrument koristi se stepen koncentracije, koji se može izraziti na razne načine⁹. Empirijska istraživanja su pokazala da primena različitih mera koncentracije ne rezultuje i značajno različitim vrednostima pokazatelja koncentracije, pa se smatra da izbor koeficijenta nema bitnog efekta na rezultate. Zbog jednostavnosti konstruisanja i interpretiranja najčešće je kao mera koncentrisanosti tržišta korišćeno učešće određenog broja najvećih proizvođača (četiri, ili pet) u ukupnoj proizvodnji (tj. ukupnom ostvarenom prihodu) datog proizvoda, odnosno date grupacije. Naravno, da bi ovaj koeficijent imao što većeg smisla potrebno je što je moguće više zadovoljavati kriterijum homogenosti proizvodnje, kao pretpostavke ovih istraživanja. To znači, praktično, da je analize potrebno raditi na što nižim nivoima klasifikacije delatnosti, ili se opredeljavati za mikropriistup, gde je taj uslov

izgradnji automatizovane privrede slobodne konkurencije tzv. mančesterskog tipa, i u periodu nakon 1960. godine, kada se ekonomska politika usmerila na stimulisanje velikih monopoloidnih organizacija, forsirajući integracione procese. (Videti: B. Horvat, "Integriranost jugoslavenske privrede i samoupravno planiranje", *Ekonomist*, br. 2, 1969, str. 392.) I kasnije su postojale izrazite oscilacije zvanične politike prema ovom pitanju, što se možda najbolje vidi iz sudbine OOUR-a, koji su tokom inauguracije sistema dogovorne ekonomije (nasilno i često veštački) masovno stvarani, a krajem 1980-tih isto tako nasilno gušeni.

⁸ Oficijelna statistika omogućavala je analize na osnovu mikropriistupa samo za period 1959. do 1981. godine, kada je pored fizičkog obima proizvodnje objavljivan i broj proizvođača odgovarajućeg proizvoda. Nažalost, zbog promene nomenklature proizvoda ni taj period nije homogen, i ne omogućava potpunu uporedivost u svim godinama. Posle 1981. statistika je, međutim, prestala da publikuje ovakve podatke.

⁹ Prikaz glavnih mera tržišne koncentracije, u našoj tadašnjoj literaturi, dala je T. Petrin (*Analiza uzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981, str. 305-309.). Za detaljnije i strože izlaganje ovih mera videti npr. studiju: Lj. Martić, *Mjere nejednakosti i siromaštva*, Zagreb, 1986, gde je (str. 1-85.) dat prikaz četrdesetak mera relativne nejednakosti, pronađenih i upotrebljenih u periodu od 1905, kada je objavljen rad "Metodi merenja koncentracije bogatstva" (Methods of Measuring the Concentration of Wealth) M. O. Lorenca, pa do sredine 1980-tih godina.

homogenosti gotovo u celini obezbeđen. Ovako konstruisani koeficijent koncentracije obeležava se sa Kn, pri čemu n uzima odgovarajuće vrednosti, najčešće, kako je već rečeno, četiri ili pet.

Dobijene ocene stepena koncentracije odnose se samo na domaće privredno područje, bez uzimanja u obzir spoljne konkurencije, čiji je značaj obrnuto srazmeran veličini privrednog prostora zemlje. Međutim, taj uticaj je u istraživanjima kod nas najčešće izostavljan, odnosno pretpostavljena je (implicitno) potpuna otvorenost naše privrede, tj. njena potpuna izloženost spoljnoj konkurenciji. To je, naravno, bilo daleko od stvarnosti, jer je stepen zaštite domaćih proizvođača po pravilu bio veoma visok, a postojale su i veoma izražene sektorske razlike u visini zaštite, koje su se potom različitim intenzitetom reperkutovale na privrede republika, i pokrajina.

1. Istraživanja u periodu pre uspostavljanja sistema dogovorne ekonomije

Kako je istaknuto, prve napomene o postojanju različitih tržišnih struktura u privredi bivše Jugoslavije dao je I. Lavrač 1958. godine. Njegov referat obuhvatio je, više u ilustrativnom pogledu, samo tri proizvoda široke potrošnje, sa veoma sažetim ukazivanjem na različite uslove na njihovim tržištima, odakle proističe i različit stepen konkurencije. Na osnovu ovog izlaganja konstruisana je tabela 1.

Tabela 1

KONCENTRACIJA PROIZVODNJE I PONUDE NEKIH PROIZVODA ŠIROKE POTROŠNJE U 1957. GODINI

Proizvodi	Proizvodnja	Uvoz	Broj proizvođača	Učešće u ponudi
Pamučne tkanine	196 mil. m ²	5 mil. m ²	56	21 preduzeće 73%
Sredstva za pranje	30269 t	0	21	4 preduzeća 75%
Emajlirano posuđe	-	...	3	1 preduzeće 90,5%

Izvor: Prilagođeno prema I. Lavrač, "Konkurencija i stimulacija u našem privrednom sistemu", *Ekonomist*, br. 4, 1958, str. 605-606; *Industrija 1957*, Statistički bilten SZS 108, Beograd, 1958.

Pored proizvodnje, tj. ponude, Lavrač je obuhvatio i tražnju. Tako kod pamučnih tkanina postoje uslovi za još veći stepen konkurencije - na veliko ih prodaje 58 preduzeća, od kojih najveće obavi tek 6% prometa pamučnih proizvoda (ne samo tkanine). Kod drugog proizvoda na strani tražnje postoji skoro potpuna konkurencija, jer se oko 40% robe prodaje neposredno brojnim preduzećima, koja se bave trgovinom na malo, a druga polovina se dostavlja velikom broju trgovinskih preduzeća na veliko.

Lavračev referat ilustruje primere raznih oblika tržišta koji su postojali u jugoslovenskoj privredi - kod prvog proizvoda u pitanju su uslovi koji omogućavaju relativno visok stepen konkurencije, kod drugog se oblik tržišta veoma približava delimičnom oligopolu ponude, dok kod trećeg ponuda ima oblik delimičnog monopola. Naravno, sam oblik tržišta kako je ovde dat još ne pokazuje i kakav je realni stepen konkurencije na nekom tržištu, što autor korektno i jasno ističe. S aspekta složene problematike tržišta, njegovih formi i njihovog uticaja na ponašanje privrednih subjekata, ove napomene i ceo obuhvat Lavračevog referata svakako su vrlo skromni. Značaj ovog rada, međutim, sigurno je znatno veći u smislu da je time inicirano razmatranje jednog značajnog problema, i da su potaknuta istraživanja koja su narednih godina obavljena. Ona su usledila odmah na početku sledeće decenije.

Prvi naredni rad u kojem su zatim razmatrane tržišne strukture dao je R. Bićanić na savetovanju naučne sekcije Saveza društava ekonomista Jugoslavije 1963. godine¹⁰. On je u analizi koristio dva pristupa. Najpre je grafički prikazao ponudu (kretanje cena proizvođača prema fizičkom obimu proizvodnje, za pojedine industrijske grane) i tražnju (kretanje cena u trgovini na malo prema fizičkom

¹⁰ R. Bićanić, Tržište i cijene, *Ekonomski pregled*, br. 3-5, 1963. (Ista diskusija i u: R. Bićanić, Inflacioni dohodak, administrativne cijene i imperfektna konkurencija, *Ekonomist*, br. 1, 1963.)

obimu prometa u trgovini na malo, za pojedine grupe artikala). Na grafikonima se prati putanja odgovarajućih krivih za period od 1956-1962, kod ponude, odnosno 1954-1962. kod tražnje, s tim da su odgovarajuće veličine date indeksima (1956=100, tako da su njihova ishodišta za ovu godinu u koordinatnom početku). Položaj ovih krivih, ustvari, pokazuje veličine odgovarajućih koeficijenata elastičnosti - cena proizvođača u odnosu na fizički obim proizvodnje, i cena na malo u odnosu na fizički obim prometa u trgovini na malo, za svaku industrijsku granu, tj. svaku grupu artikala,

$$\eta_{pq} = (\Delta p / p) / (\Delta q / q)$$

gde je sa p označena cena a sa q fizički obim proizvodnje, odnosno prometa u trgovini na malo, i predstavlja, prema autoru, određeni pokazatelj monopolnosti date grane, odnosno grupe artikala. U slučaju jediničnih elastičnosti, dakle proporcionalnih promena cena proizvođača u odnosu na fizički obim proizvodnje i cena na malo u odnosu na fizički obim prometa u trgovini na malo, odgovarajući indeksi bi se srazmerno tome, dakle proporcionalno, i menjali, pri čemu bi njihovi količnici uvek bili jednaki jedinici (odnosno u procentima 100), za sve posmatrane grane, odnosno grupe artikala. Tada bi se i ove krive pretvorile u prave koje bi izvirale u koordinatnom početku i pod uglom od 45° kretale bi se kroz prvi, odnosno treći kvadrant koordinatnog sistema. Položaj krivih u odnosu na ovako određene krive (odnosno, prave) i definiše njihovu elastičnost ponude, odnosno tražnje, prema obimu proizvodnje, odnosno prometa. Ovaj pristup, zasnovan na odgovarajućim koeficijentima elastičnosti i njihovom grafičkom prikazivanju, u odgovarajućim analizama kasnije nisam pronašao, iako je on vrlo podesan i pregledan.

Na prvom grafikonu (*ponuda*) zapažaju se značajne razlike između pojedinih industrijskih grana. Tako se kod uglja, crne metalurgije i od 1960. godine kod nemetala pokazuje izrazito visok rast cena, koji autor karakteriše kao monopolnu situaciju. U okviru prerađivačke industrije slično je sa eksploatacijom šuma, drvnom industrijom i građevinskim materijalom, a od 1959. i sa prehrambenom industrijom. Kako će se videti (tabela 5) ove grane nemaju ujednačen stepen koncentracije ponude, a kod nekih (građevinski materijal i prehrambena industrija) stepen koncentracije je, ne samo za naše prilike, mali. Suprotno je kod nafte, metalne industrije, elektroenergije, tekstilne, papirne i elektroindustrije, kod kojih je volumen proizvodnje rastao brže nego cene, ili su čak cene padale. U ovim granama je, dakle, elastičnost cena na obim proizvodnje bila vrlo niska, odnosno čak je prelazila u negativnu zonu.

Na drugom grafikonu (*potražnja*) prikazana su kretanja u trgovini na malo, gde su proizvodi grupisani po odgovarajućim, globalnim grupama (prehrambeni, industrijski proizvodi i građevinski materijal). U celini se pokazuje da se kod industrijskih proizvoda obim prometa povećao više nego cene, dok se kod prehrambenih artikala zapaža veći porast cena u odnosu na veličinu prometa. Najzad, kod građevinskog materijala se, počev od 1959. godine, vidi izuzetan rast cena koji je u poslednjoj posmatranoj godini praćen čak padom tražnje.

Na istom grafikonu dato je i kretanje cena u trgovini na malo u celini, kao i kretanje osobnog dohotka, iz čijeg međusobnog upoređivanja autor izvodi odgovarajuće nalaze i zaključke u vezi sa kretanjem cena, prometa i životnog standarda. Tako se iz kretanja indeksa osobnog dohotka (ordinata) u odnosu na potražnju za dohotkom (apscisa) vidi da je u godinama 1957–1959. dohodak rastao više nego fizički obim prometa u trgovini na malo, ali se od 1959. ovaj porast zaustavlja. Odatle sledi da se menja struktura potrošnje – umesto nužnih artikala javljaju se artikli većeg standarda i boljeg izbora potrošača u 1959. i 1960. godini. Međutim, u narednim dvema godinama opet dolazi do preokretanja ove tendencije, pa nužna potrošnja prevladava, odnosno potražnja postaje siromašnija.

U drugom delu rada date su vrednosti pokazatelja K5 (učesće pet najvećih preduzeća u ukupnom prihodu delatnosti) po odabranim privrednim granama, odnosno delatnostima. Ove vrednosti su prikazane u tabeli 2. Kako se vidi, u navedenim granama koeficijent K5 po pravilu ima visoku vrednost – u dve grane ona iznosi 100, dakle pet proizvođača pokriva ukupan prihod, tj. proizvodnju date grane (prerada nafte i ravno staklo), u valjaonici obojenih metala on ima vrednost 91, a u još sedam grana između 80 i 87. Visoke su vrednosti koeficijenta koncentracije i u granama prehrambene industrije, a nešto su niže u granama drvne industrije, industrije papira i tekstilne industrije.

Tabela 2

STEPEN KONCENTRACIJE PONUDE PO^ETKOM 1960-TIH GODINA U ODABRANIM
PRIVREDNIM SEKTORIMA

Šifra	Privredna grana	K5	Šifra	Privredna grana	K5
113-20	Prerada nafte	100	123-10	Proizvodnja papira	58
114-20	Železare	83	124-20	Pamučno predivo i tkanine	32
115-30	Valjaonice obojenih metala	91	124-30	Vuneno predivo i tkanine	53
116-31	Ravno staklo	100	124-40	Svileno predivo i tkanine	65
116-32	Šuplje staklo	85	124-60	Trikotaža čarapa	29
116-50	Porculan i keramika	85	125-11	Prerada krupne kože	42
117-11	Liveni proizvodi	66	125-20	Kožna obuća	57
117-12	Rezani alat	80	127-40	Šećerane	87
117-32	Građevinski i rudarski strojevi	78	127-50	Bomboni, slatkiši	74
117-34	Poljoprivredni strojevi	80	127-60	Biljna ulja i masti	81
122-12	Furniri i ploče	64			

Izvor: R. Bićanić, Tržište i cijene, *Ekonomski pregled*, br. 3-5, 1963; Inflacioni dohodak, administrativne cijene i imperfektna konkurencija, *Ekonomist*, br. 1, 1963.

Kao i kod korišćenja odgovarajućih koeficijenata elastičnosti i njihovog grafičkog prikazivanja, i korišćenje pokazatelja K5 kasnije nije bilo karakteristično za analize koncentracije u našoj privredi. Tako rezultati kasnijih istraživanja nisu mogli da budu uporedivi sa ovde izloženim i komentarisanim rezultatima, što je verovatno doprinelo da se ova istraživanja i nalazi R. Bićanića faktički skoro zaborave, iako po svom kvalitetu to nikako ne zaslužuju.

Nešto kasnije u Ekonomskom institutu u Zagrebu izvršeno je jedno od, za naše prilike, najznačajnijih i najčešće navođenih istraživanja tržišnih struktura¹¹, sa ciljem da odgovori na pitanja: 1) kakav je stepen koncentracije ponude po grupacijama industrije i rudarstva, 2) u kojem pravcu se zbivaju promene stepena koncentracije ponude, i 3) da li postoji neka povezanost između finansijskih pokazatelja poslovanja i stepena koncentracije ponude u pojedinim grupacijama. Rezultati ovog istraživanja bili su pouzdano merilo tržišnih stanja i tržišnih struktura, kao i odgovarajućih međuzavisnosti, u jugoslovenskoj privredi¹², i poslužili su, pored ostalog, i kao osnova za neka, relativno uspešna, međunarodna upoređenja. Istraživanjem su obuhvaćene grupacije industrije i rudarstva (koje se uglavnom podudaraju sa podgrupama klasifikacije delatnosti iz društvenog knjigovodstva Narodne banke Jugoslavije, koja je tada publikovala rezultate iz završnih računa), sa podacima za neparne godine perioda 1959-1963. Izbor nivoa klasifikacije delatnosti na kojem je rađena analiza određen je raspoloživošću podataka – to je najniži nivo koji je nudila oficijelna statistička građa, i zbog toga se mora konstatovati da je kriterijum homogenosti proizvodnje u najvećoj meri ispoštovan, iako je jasno da to u suštini nije. Stepem koncentracije je određivan na osnovu procentnog udela ukupnog prihoda četiri najveće organizacije u ukupnom prihodu cele grupacije, dakle pokazateljem koncentracije K4.

Već ova istraživanja pokazala su da u jugoslovenskoj privredi, odnosno industriji, postoji visok stepen koncentracije proizvodnje. Ta istraživanja su, zatim, poslužila i za odgovarajuća međunarodna poređenja. Prva takva poređenja, sa Velikom Britanijom i SAD, iako ne baš najuspešnija, pokazala su da

¹¹ I. Druetter, D. Dubravčić, S. Žuljić, *Problemi privredne koncentracije*, Zagreb, 1964.

¹² Rezultate ovog istraživanja koristili su u svojim razmatranjima N. Čobeljić (*Privreda Jugoslavije. Rast, struktura i funkcionisanje, knjiga druga*, Beograd, 1975.) i I. Stojanović (*Teorijske osnove obrazovanja cena na monopolskim i oligopolskim tržištima*, doktorska disertacija, Beograd, 1975.), dok ih je J. Andrijašević u svojim kasnijim istraživanjima (*Tržište i tržišne strukture u privredi Jugoslavije*, Beograd, 1975.) dopunio rezultatima za naredni period, primenjujući iste metodološke postavke, što je učinila i T. Petrin u doktorskoj disertaciji (*Analiza uzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981.). O tome će docnije biti više reči.

je od 20 donekle uporedivih grupacija stepen koncentracije u 13 grupacija veći u jugoslovenskoj nego u privredi Velike Britanije, a u 14 veći nego u privredi SAD¹³. Veći stepen koncentracije u privredi Jugoslavije nego u privredi SAD konstatovao je nešto kasnije i J. Dirlam¹⁴. Ipak, u poređenju sa Kanadom dobijeni su nešto drugačiji rezultati: izuzev u nekim granama teške industrije (aluminijum i putnički automobili) koncentracija ne izgleda veća, a u nekim slučajevima je i manja u jugoslovenskoj nego u kanadskoj industriji¹⁵.

Iako se moglo očekivati da će u celini visok, i sektorski vrlo različit, stupanj koncentracije dovesti do deformacija relativnih cena i do ekonomski neopravdanih varijacija dohotka, ova istraživanja su pokazala da se to ne dešava, odnosno da ne postoji sistemski veza između nekih elemenata poslovnog uspeha (stope akumulacije i odnosa između ukupnog prihoda prema utrošenim sredstvima) i stupnja koncentracije proizvodnje. Iz toga sledi da u ovom periodu mnoga preduzeća faktički nisu bila u položaju da iskoriste svoj potencijalni monopol za sticanje ekstradohotka i ostvarivanje viših cena, odnosno da se faktički i nisu ponašala kao monopoli.

Sredinom 1970-tih godina J. Andrijašević, sa saradnicima, u Institutu za ekonomiku industrije sačinio je detaljnu studiju o tržišnim strukturama u jugoslovenskoj privredi¹⁶. Polazeći od metodoloških rešenja i rezultata istraživanja Ekonomskog instituta Zagreb za godine 1959-1963, on je obavio slično istraživanje za godine 1965, 1967. i 1969, i tako dobio uporedivu seriju, po neparnim godinama, za period 1959-1969. Kao što je već istaknuto, u svojoj doktorskoj disertaciji T. Petrin je kasnije, na početku 1980-tih, pored ostalog, po istoj metodologiji izvršila istraživanje za 1973. godinu. Primena istih metodoloških rešenja, uz neke druge bitne momente, koji kasnije nisu postojali (npr. ista klasifikacija industrijskih delatnosti), omogućava međusobnu uporedivost rezultata iz sva tri istraživanja, tako da će u nastavku upravo i biti zajedno predstavljeni rezultati sva tri navedena istraživanja.

U tabeli 3 dat je globalni stepen koncentracije ponude u industriji tokom navedenog perioda 1959 - 1973. godine, sa kod nas uobičajenom klasifikacijom na pet grupa, prema vrednosti koeficijenta koncentracije: 1) vrlo visok stepen koncentracije ponude (vrednost koeficijenta koncentracije iznosi 100%), 2) visok (75 do 99,9), 3) srednji (50 do 74,9), 4) nizak (25 do 49,9) i 5) vrlo nizak (vrednost koeficijenta koncentracije je manja od 25%) stepen koncentracije ponude¹⁷.

¹³ Navedeno prema: I. Drutter, Uticaj koncentracije ponude na cijene i poslovni uspjeh privrednih organizacija, *Ekonomist*, br. 4, 1964, str. 699.

¹⁴ J. Dirlam, Problems of market power and public policy in Yugoslavia, *Economic Concentration*, U. S. Senate, Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, 90th Congress, 2nd Session, Part 7, 1968, str. 3854. (Navedeno prema: B. Horvat, *Privredni sistem i ekonomska politika Jugoslavije*, Beograd, 1970, str. 47.)

¹⁵ T. Marschak, Centralized versus Decentralized Resource Allocation: the Yugoslav 'Laboratory', *The Quarterly Journal of Economics*, № 4, 1968. Treba naglasiti da je Maršak poredio situaciju u jugoslovenskoj industriji u 1963. sa kanadskom industrijom u 1948. godini. Prema tome, odgovarajući zaključak bi mogao da glasi da stepen koncentracije u jugoslovenskoj industriji u 1963. približno odgovara stepenu koncentracije u prerađivačkoj industriji Kanade u 1948. godini.

¹⁶ J. Andrijašević i dr., *Istraživanje i analiza osnovnih proizvodnih i tržišnih struktura u jugoslovenskoj privredi*, Beograd, 1974. Objavljeno u dopunjenoj verziji kao: J. Andrijašević, *Tržište i tržišne strukture u privredi Jugoslavije*, Beograd, 1975.

¹⁷ U analizi tržišnih struktura naši autori su, uglavnom, prihvatili ovakvo klasifikovanje na pet grupa, a koje potiče od I. Drutera. U stranoj literaturi se, međutim, koriste drugačije klasifikacije. Tako je u Americi uobičajena sledeća podela: 1) koncentrisana tržišta (koeficijent koncentracije iznosi 50% ili više), 2) umereno koncentrisana tržišta (koeficijent koncentracije od 25 do 50%), i 3) nekoncentrisana tržišta (koeficijent koncentracije manji od 25%), koju je prvi koristio K. Kejsen (u: D. F. Turner, *Antitrust Policy - an Economic and Legal Analysis*, Harvard, 1969, str. 259-297. Navedeno prema: T. Petrin, *Analiza vrozokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981, str. 145.). Kejsen i Turner (C. Kaysen and D. F. Turner, *Antitrust Policy*, Harvard, 1959, str. 26-37.) dali su nešto drugačiju klasifikaciju na tri grupe: 1) oligopoli I, gde osam najvećih firmi pokriva 50% i dvadeset najvećih firmi 75% tržišta, 2) oligopoli II, gde vodećih osam firmi pokriva između 33 i 49%, i dvadeset najvećih najmanje 75% tržišta, i 3) nekoncentrisana tržišta, sa manjim stepenom koncentracije (Navedeno prema: F. M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago, 1971, str. 60-61).

Tabela 3

**KONCENTRACIJA PROIZVODNJE U INDUSTRIJI JUGOSLAVIJE
U PERIODU 1959 - 1973.**

Stepen koncentracije	K4	Grupacije	Godina						
			1959.	1961.	1963.	1965.	1967.	1969.	1973.
Vrlo visok	100	Broj	21	26	25	22	22	27	18
		Procenat	22,6	25,2	24,2	21,4	21,4	26,2	18,2
Visok	75-99	Broj	27	32	29	27	27	30	28
		Procenat	29,0	31,1	28,2	26,2	26,2	29,1	28,3
Srednji	50-74	Broj	29	20	23	27	31	26	33
		Procenat	31,2	19,4	22,3	26,2	30,1	25,2	33,3
Nizak	25-49	Broj	12	21	22	22	16	13	15
		Procenat	12,9	20,4	21,4	21,4	15,5	12,6	15,1
Vrlo nizak	do 25	Broj	4	4	4	5	7	7	5
		Procenat	4,3	3,9	3,9	4,9	6,8	6,9	5,1
Ukupno		Broj	93	103	103	103	103	103	99
		Procenat	100	100	100	100	100	100	100

Izvor: J. Andrijašević, *Tržište i tržišne strukture u privredi Jugoslavije*, Beograd, 1975, str. 162-165; T. Petrin, *Analiza uzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981, str. 142.

Kako se vidi iz tabele 3¹⁸, u oko 20 - 25% ukupnog broja grupacija u industriji koncentracija je vrlo visoka (K4 = 100), odnosno jedna do četiri organizacije pokrivaju ukupnu proizvodnju (ostvaruju ukupni prihod) grupacije. Od toga, recimo u 1969, četiri grupacije imaju samo po jednu, šest grupacija po dve, jedanaest grupacija po tri, i šest grupacija po četiri privredne organizacije. U drugu grupu (sa visokim stepenom koncentracije - vrednost koeficijenta K4 veća od 75 i manja od 100) spada skoro 30%, tačnije između 26 i 31% svih industrijskih grupacija¹⁹. Prema tome, na grupe sa vrlo visokim i visokim stepenom koncentracije ponude otpada oko 50-55% svih industrijskih grupacija u jugoslovenskoj privredi. U trećoj grupi, sa vrednošću koeficijenta koncentracije između 50 i 75, nalaze se daljih 25 do 30% grupacija (sa značajnijim kolebanjima u toku posmatranog perioda). Iako je označena kao grupa sa srednjim stepenom koncentracije, u ovoj grupi se mogu nalaziti i preduzeća koja imaju izrazito veliko učešće u ukupnoj proizvodnji date grane, i koje na taj način ostvaruju tzv. dominantan položaj, bez obzira što se u datoj grani nalazi veći broj manjih proizvođača. Najzad, u poslednje dve grupacije nalazi se svega oko 20 do 25% ukupnog broja grupacija u jugoslovenskoj industriji.

Polazeći od gornje podele na pet grupa, T. Petrin ističe da je oligopolska i konkurentna tržišta teško razdvojiti, ali da je verovatno da tržišta gde četiri najveća proizvođača drže više od polovine

¹⁸ Ovde navedeni, i podaci u narednoj tabeli uglavnom su preuzeti onako kako su navedeni u izvoru, iako se i površnim uvidom zapaža njihovo nepotpuno slaganje, kao i njihovo neslaganje sa izvornom tabelom (na str. 162-165. knjige J. Andrijaševića), iz koje je ova tabela zatim konstruisana. Izmenjene su samo pojedine brojke, za koje se neposredno mogla utvrditi njihova stvarna vrednost.

¹⁹ U četiri grupacije u kojima postoji po jedan proizvođač J. Andrijašević konstatuje postojanje monopola, u narednih šest sa po dva proizvođača postojanje duopola, a u grupacijama sa tri ili četiri, odnosno iz druge grupe sa pet, šest i sedam proizvođača postojanje oligopola. (J. Andrijašević, *Tržište i tržišne strukture u privredi Jugoslavije*, Beograd, 1975, str. 168.) Za identifikovanje oligopolskih tržišnih struktura tako su izdvojene samo grupacije u kojima četiri najveća proizvođača učestvuju sa 75 ili više procenata, što je znatno blaži kriterijum od onog koji se koristi u razvijenim tržišnim privredama. Tako Širer (F. M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago, 1971, str. 60.) smatra da se oblik tržišta približava oligopolu tamo gde četiri najveća proizvođača pokrivaju 40 ili više posto ponude datog tržišta, a Kejsen i Tarner, kako smo videli, izdvajaju po oštrijem kriterijumu dve grupe oligopola (videti fusnotu 17).

proizvodnje ne mogu da budu konkurentna²⁰. Oblik tržišta se tu u velikoj meri približava oligopolu ponude. Prema ovom kriterijumu oko tri četvrtine svih tržišta u industriji (na nivou privrednih grupacija) u godinama 1959 - 1973. bilo je monopolsko ili oligopolsko, s tim što je na početku i na kraju ovog perioda to učešće bilo i veće.

Dakle, grupacije sa vrlo visokim i visokim stepenom koncentracije čine zajedno više od polovine ukupnog broja grupacija, a obuhvataju skoro petinu ukupnog broja privrednih organizacija. Može se, prema tome, zaključiti da je tokom posmatranog perioda u celini postojao izrazito visok stepen koncentracije proizvodnje u jugoslovenskoj industriji. Međutim, uporedni podaci za period 1959-1973. godine pokazali su da nije došlo do značajnijeg porasta koncentracije, čak se može reći da je, uz manje varijacije, postojala blaga tendencija njegovog smanjivanja. Ovi rezultati ilustrovani su u navedenim radovima i tabelama sa detaljnijom podelom grupacija prema vrednosti koeficijenta K4 (0-10%, 10-20%, ..., 90-100%).

Imajući u vidu smanjivanje broja industrijskih organizacija u periodu nakon 1965. godine, do kojeg je došlo pod uticajem integracionih procesa stimulisanih od strane ekonomske politike već posle 1960, ovakav rezultat bi se mogao smatrati i pomalo iznenađujućim. Pojedini autori su, međutim, i ranije konstatovali da se, uprkos znatnom broju integracija, stepen koncentracije smanjio već u periodu 1959-1963. godine²¹.

Dopunu ovih rezultata daje istraživanje mikro-strukture jugoslovenske industrije za 560 grupa proizvoda u periodu 1964-1972. godine²². I tu se ukazuje na izrazite razlike u stupnju koncentracije između bazične i prerađivačke industrije: u prvoj (koks, čelik, obojena metalurgija, bazna hemija) za 59% proizvoda postoje 1-4 paralelna proizvođača, dok u drugoj za 59% proizvoda ima više od po 20 paralelnih proizvođača. Broj paralelnih proizvođača bio je 7-8 (u elektroindustriji), 15-20 (u prerađivačkoj hemiji), 25 (u metaloprerađivačkoj industriji), do 25-30 paralelnih proizvođača u prehrambenoj industriji. Bez obzira na ove, značajne razlike, pokazalo se da u velikom delu industrije postoji relativno veliki broj paralelnih proizvođača. Ovakva slika pre sugeriše zaključak da u industriji postoji ne nerazvijena, već predimenzionisana konkurencija. Naravno, takav zaključak bi bio preuranjen, jer je zasnovan samo na broju proizvođača, a ne i na uzimanju u obzir i drugih važnih karakteristika tržišta: kretanje odnosa ponude i tražnje, kretanje relativnih cena, moguća i stvarna segmentiranost tržišta itd.

Neka istraživanja kretanja produktivnosti za period 1964-1973. godine²³ pokazala su da je rast produktivnosti više zavisio od stope rasta tražnje i proizvodnje nego od stanja tržišne strukture. Tako je i za neke grane sa visokom koncentracijom (npr. crna metalurgija) konstatovan visok porast produktivnosti ako su u perspektivi imale visoku ekspanziju tražnje, dok su obrnuto i grane sa najrazvijenijom konkurencijom (npr. tekstilna industrija i industrija obuće) ostvarile skromniji rast produktivnosti, ili ovoga čak i nije bilo. Dakle, hipoteza da razvoj produktivnosti prvenstveno zavisi od konkurentne, odnosno monopolske strukture tržišta empirijski nije potvrđena. Ove analize su pokazale i vrlo neracionalno korišćenje sredstava, tako da je u većini grana stepen korišćenja kapaciteta bio na granici od 20 do 30% ispod normalnih eksploatacionih mogućnosti. Pri tome, do neracionalnog korišćenja kapaciteta dolazilo je podjednako u prerađivačkim granama sa velikim brojem konkurentnih proizvođača (u prehrambenoj, drvnoj, tekstilnoj, obućarskoj industriji i dr), kao i u baznim granama sa jednim do tri paralelna proizvođača (npr. rafinerije nafte, crna metalurgija, prerađivački deo obojene metalurgije).

U razmatranjima razloga promena u stepenu koncentracije ukupno i po granama najčešće se, i logično, kao faktor ovih promena uzima ulazak novih proizvođača u odgovarajuću granu. Detaljnijih

²⁰ *Analiza vzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981, str. 148.

²¹ Ž. Tanić, ur., *Radničko samoupravljanje: razvoj i problemi*, Beograd, 1963. (Navedeno prema: B. Horvat, *Privredni sistem i ekonomska politika Jugoslavije*, Beograd, 1970, str. 47.)

²² Navedeno prema: S. Jurin, "Tržište u jugoslavenskom ekonomskom modelu", *Privredni razvoj i privredni sistem Jugoslavije*, Beograd, 1982, str. 139.

²³ Navedeno prema: S. Jurin, "Tržište u jugoslavenskom ekonomskom modelu", *Privredni razvoj i privredni sistem Jugoslavije*, Beograd, 1982, str. 139.

istraživanja na ovu temu kod nas nije bilo, iako je taj problem razmatran u navedenom radu T. Petrin, a delimično i drugim radovima koji su se bavili problemima integracija u privredi Jugoslavije²⁴. Neke od ovih rezultata sumarno prikazuje tabela 4.

Tabela 4

UDRUŽIVANJE I ČIST ULAZAK I IZLAZAK PREDUZEĆA U INDUSTRIJI JUGOSLAVIJE U PERIODU 1954-1976.

Godina	Ukupan broj preduzeća N_t	Neto razlika $N_t - N_{t-1}$	Broj udruživanja	Ulazak novih preduzeća	Izlazak preduzeća
1954.	2482	-		10	
1955.	2530	48		14	
1956.	2541	11		8	
1957.	2525	-16		9	
1958.	2710	185		-	
1959.	2474	-236		-	
1960.	2556	82	87	34	
1961.	2787	231	96	41	
1962.	2684	-103	110	33	
1963.	2507	-177	160	16	
1964.	2445	-62	133	31	
1965.	2466	21	88	8	
1966.	2467	1	68	12	
1967.	2492	25	46	3	
1968.	2508	16	28	3	-
1969.	2434	-74	73	32	2
1970.	2374	-60	144	43	10
1971.	2398	24	105	35	4
1972.	2773	375	81	27	2
1973.	3217	444	75	27	-
1974.	4100	883	46		
1975.	6495	2395			
1976.	7320	825			

Napomena: Izlazak preduzeća iz grane predstavlja prelazak u druge delatnosti.

Izvor: T. Petrin, *Analiza uzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981, str. 324; M. Šaroska, *Problemi integracije u privredi Jugoslavije*, Beograd, 1973, str. 32-35; S. Estrin, *Self-Management: Economic Theory and Yugoslav Practice*, Cambridge University Press, 1983, str. 122.

Kao što se vidi, ukupan broj preduzeća u industriji Jugoslavije smanjivan je (uz manje izuzetke) tokom čitavog perioda 1950-tih i 1960-tih godina, i počeo je da se, naglo, povećava tek početkom 1970-tih godina. Tabela, međutim, ne daje podatke koliko je u pitanju rezultat procesa ourizacije privrede, dakle razbijanja postojećih organizacija na manje, sada samostalne delove, nakon donošenja ustavnih amandmana na početku te decenije, a koliko rezultat formiranja novih preduzeća. Kako se vidi iz ove tabele, međutim, broj novih preduzeća nije bio značajniji tokom čitavog perioda, i kretao se na nivou od oko 0,5 do 2% od postojećeg broja preduzeća. Na zbirnom nivou (cela industrija) taj podatak tim više ne pokazuje mnogo, pa se njegov značaj ne može proceniti bez poznavanja sektorske strukture novih preduzeća. Ipak, može se reći da je ulazak novih preduzeća bio nešto značajniji u 1961. godini (oko 1,5% od postojećeg broja preduzeća), u 1969. (oko 1,3%) i u 1970. (skoro 2%). Za 1961. i 1970. godinu, međutim, nisu dati odgovarajući podaci o stepenu koncentracije, dok je u 1969. godini koncentracija u industriji u celini znatno povećana u odnosu na 1967. godinu (videti tabelu 3). Simplificiran zaključak, ako je on iz toga uopšte moguć, bio bi da ulazak novih preduzeća nije uticao pozitivno na smanjenje

²⁴ Videti npr.: M. Šaroska, *Problemi integracije u privredi Jugoslavije*, Beograd, 1973.

stepena koncentracije u industriji. Naravno, potrebna je detaljna provera ovog, previše radnog zaključka²⁵. Jasno je, međutim, da pored ulaska novih proizvođača na stanje na tržištu utiče i izlazak postojećih, odnosno napuštanje proizvodnje od strane dosadašnjih proizvođača, bez obzira na razloge koji do toga dovode. Zbog toga T. Petrin i posmatra oba fenomena, formirajući kao njihovu rezultantu tzv. čisti (ili neto) ulazak preduzeća i razmatrajući koncentraciju u odnosu na ovaj čisti ulazak preduzeća. Ovako posmatrano dobijaju se nešto drugačiji rezultati od gore prezentiranih: u 1963. i 1969. godini je bio značajno negativan čist ulazak preduzeća, i u tim godinama se značajno povećao udeo tržišnih grupa sa vrlo visokom i visokom koncentracijom, dok je u 1965. i 1973. bio visok pozitivan čist ulazak, i udeo ovih grupa se smanjio²⁶.

Tabela 5

KONCENTRACIJA PONUDE PO INDUSTRIJSKIM GRANAMA
U PERIODU 1959-1973.

Šifra	Grana	Godina						
		1959.	1961.	1963.	1965.	1967.	1969.	1973.
111	Elektroenergija	28	36	35	21	20	28	-
112	Ugalj i koks	58	68	61	84	79	87	84
113	Nafta	100	100	99	96	98	100	90
114	Crna metalurgija	86	78	81	87	89	92	84
115	Obojena metalurgija	94	92	93	91	89	99	98
116	Nemetali	90	89	84	89	88	90	82
117	Metalna industrija	84	75	52	53	50	56	47
118	Brodogradnja	88	89	86	86	86	87	86
119	Elektroindustrija	75	87	84	84	81	84	73
120	Hemijska industrija	78	80	73	74	75	76	72
121	Građevinski materijal	56	54	45	59	56	62	53
122	Drvena industrija	27	55	22	49	52	53	26
123	Industrija papira	53	55	60	58	59	61	52
124	Tekstilna industrija	37	38	34	40	43	47	31
125	Industrija kože i obuće	44	58	49	68	68	69	53
126	Industrija gume	88	88	85	79	80	87	100
127	Prehrambena industrija	42	56	42	47	57	67	44
129	Industrija duvana	51	56	56	53	53	61	60

Izvor: J. Andrijašević, *Tržište i tržišne strukture u privredi Jugoslavije*, Beograd, 1975, str. 174; T. Petrin, *Analiza uzrokov koncentracije organizacijskih entot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981, str. 144.

²⁵ Broj proizvođača nekog proizvoda, iako važan, nije ni jedini, ni dovoljan kriterijum za utvrđivanje konkurentnosti pojedinih tržišta. Iz tih razloga, i broj novih proizvođača nekog proizvoda, iako važan, ne može biti dovoljan da pokaže da li neko tržište postaje konkurentnije ili ne, a pogotovu se to može reći za efekte na ponašanje postojećih proizvođača. U ovom pravcu kreću se i savremena teorijska razmatranja monopola i konkurencije, prema kojima ponašanje postojećih proizvođača manje zavisi od broja proizvođača datog proizvoda, dakle od stvarnih, postojećih konkurenata, a više od njihovog straha od ulaska u proizvodnju novih proizvođača, koji je determinisan postojanjem ili nepostojanjem barijera njihovom ulasku u proizvodnju. Odgovarajuću teoriju kontestibilnih tržišta formulisala je početkom 1980-tih godina grupa američkih ekonomista (Baumol, Panzar, Vilig).

²⁶ T. Petrin, *Analiza uzrokov koncentracije organizacijskih entot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981, str. 145-146. Naravno, 1973. godina ostaje, bar delimično, problematična, jer je tu već bio na delu proces ourizacije privrede, pa se ne može tačno utvrditi koliko je povećanje broja preduzeća rezultat ovog procesa, a koliko stvarnog nastajanja novih preduzeća.

Pored globalne ocene stepena koncentracije za celu industriju, kao i opštih tendencija u njegovom kretanju, od značaja je i sektorski raspored koncentracije proizvodnje, odnosno raspored stepena koncentracije po industrijskim granama. Ponderisanjem koeficijenata koncentracije grupacija K4 u okviru odgovarajuće grane učešćem prihoda datih grupacija u prihodu grane, kao i u studiji Ekonomskog instituta iz Zagreba J. Andrijašević je i ovde rezultate ove studije dopunio rezultatima za 1965, 1967. i 1969. godinu, a T. Petrin za 1973. pa je opet dobijena uporediva serija podataka za celo posmatrano razdoblje. Ovako dobijene rezultate prikazuje tabela 5.

Prema kriterijumu koji je koristila na nivou grupacija, T. Petrin konstatuje da se od 17 grana u poslednjoj posmatranoj godini (1973) u konkurentske grane mogu uvrstiti samo četiri (metalna, drvna, tekstilna i prehrambena industrija), ili 23,5% od ukupnog broja industrijskih grana, dok se u preostalih trinaest može konstatovati postojanje oligopolskih tržišnih struktura. Ovaj rezultat deluje prilično zastrašujuće, bez obzira što je dobijen ponderisanjem na osnovu rezultata za inače visok nivo agregacije, tako da verovatno u sebi krije značajan deo uprošćavanja, odnosno aproksimiranja.

Tabela 6

KONCENTRACIJA PONUDE U TRGOVINI NA VELIKO I TRGOVINI NA MALO U PERIODU 1963-1973.

Stepen koncentracije	K ₄	Grupacije	Trgovina na malo				Trgovina na veliko			
			Godina				Godina			
			1963.	1965.	1970.	1973.	1963.	1965.	1970.	1973.
Vrlo visok	100	Broj	0	0	0	0	1	1	0	0
		Procenat	0,0	0,0	0,0	0,0	6,7	6,7	0,0	0,0
Visok	75-99	Broj	2	1	5	4	0	0	3	2
		Procenat	12,5	6,6	31,2	25,0	0,0	0,0	21,4	13,3
Srednji	50-74	Broj	2	4	5	4	5	4	5	5
		Procenat	12,5	25,0	31,2	25,0	33,3	26,7	35,7	40,0
Nizak	25-49	Broj	8	7	6	5	5	8	4	5
		Procenat	50,0	43,7	37,6	31,1	33,3	53,3	28,6	33,3
Vrlo nizak	do 25	Broj	4	4	0	3	4	2	2	2
		Procenat	25,0	25,0	0,0	18,8	26,7	13,3	14,3	13,3
Ukupno		Broj	16	16	16	16	15	15	14	15
		Procenat	100	100	100	100	100	100	100	100

Izvor: T. Petrin, *Analiza uzrokov koncentracije organizacijskih entot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981, str. 203.

Najobimnije i najobuhvatnije istraživanje tržišnih struktura, faktora njihovog formiranja i njihovih efekata u jugoslovenskoj privredi, kako je već istaknuto, izvršila je početkom 1980-tih godina u svojoj doktorskoj disertaciji T. Petrin²⁷. Pored dopuna razmatranih analiza stepena koncentracije proizvodnje u industriji Ekonomskog instituta iz Zagreba i J. Andrijaševića rezultatima za 1973. godinu, što je već navedeno i komentarisano, T. Petrin je dala i analizu koncentracije ponude u trgovini na veliko i trgovini na malo, koja je obuhvatila 1963, 1965, 1970. i 1973. godinu. Pri tome je primenila ista metodološka rešenja kao i u analizi koncentracije u industriji²⁸. Globalne rezultate koncentracije u trgovini na veliko i trgovini na malo u posmatranim godinama daje naredna tabela. U ovoj tabeli (kao i u pratećoj tabeli, gde je dat pregled po preduzećima) stepen koncentracije obračunat je na osnovu broja

²⁷ T. Petrin, *Analiza uzrokov koncentracije organizacijskih entot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981.

²⁸ Pre toga, I. Druter i J. Andrijašević su, u svojim navedenim radovima, promene u tržišnoj strukturi trgovine merili samo preko kretanja ukupnog broja trgovinskih preduzeća, broja prodavnica i fizičkog obima prodaje na malo.

grupacija u kojima se vrednost koeficijenta koncentracije nalazi u odgovarajućoj grupi, odnosno zoni, pri čemu je i ovde prihvaćena uobičajena podela na pet grupa.

Značaj rada T. Petrin ovim se ne iscrpljuje. Uporedo sa gore datim ona je koristila i drugi metodološki postupak, koji se zasniva na utvrđivanju rasporeda privrednih organizacija prema njihovoj veličini izraženoj brojem zaposlenih. Nakon određenih metodoloških prilagodavanja dobijeni raspored omogućio je i međunarodno upoređenje jugoslovenske industrije (u 1963) sa industrijama odabranih zemalja (Rumunija, Mađarska, Bugarska, SSSR, DR Nemačka, Poljska, Kanada, Švedska, Švajcarska itd.) u godinama više ili manje udaljenim od 1963. godine. Posmatrano je učešće zaposlenih u tri grupe preduzeća: mala (16-125), srednja (126-1000) i velika (preko 1000 zaposlenih), kao i učešće zaposlenih u velikim preduzećima (preko 1000 zaposlenih), za industriju ukupno i za sedam agregiranih sektora, koji su uporedivi za posmatrane zemlje (rudnici i prerada metala, hemijska industrija i prerada nafte i uglja, rudnici i prerada nemetala, papirna i grafička industrija, industrija tekstila, konfekcije i obuće, drvena industrija i nameštaj, prehrambena industrija, piće i duvan).

Rezultati po drugom kriterijumu (učešće zaposlenih u velikim preduzećima), kao jednom od mogućih pokazatelja koncentracije, pokazali su izvesnu pravilnost u svim posmatranim zemljama. Postoji, naime, tendencija ka velikim proizvodnim jedinicama u rudnicima i preradi metala, u hemijskoj industriji i preradi nafte i uglja, ka manjim proizvodnim jedinicama u industriji drva i nameštaja, tekstila, konfekcije i obuće i prehrambenih proizvoda. Takođe se zapažalo znatno veće učešće velikih proizvodnih jedinica u zemljama koje su se nazivale socijalističkim. Nasuprot tome, u trgovini na malo se zapaža da je u svim zemljama veliko učešće zaposlenih u malim preduzećima. U trgovini na veliko, međutim, nema većeg učešća zaposlenih u malim preduzećima.

Tabela 7

ZAPOSLENI U MALIM, SREDNJIM I VELIKIM PREDUZEJIMA U INDUSTRIJI I ZANATSTVU
JUGOSLAVIJE U GODINAMA 1959-1973.

- učešće u %

Godina	Preduzeća			Godina	Preduzeća		
	Mala	Srednja	Velika		Mala	Srednja	Velika
1959.	21,3	39,4	39,3	1968.	15,9	36,5	47,6
1964.	14,5	38,2	47,3	1969.	15,0	35,8	49,2
1965.	14,8	38,1	47,1	1970.	13,8	35,2	51,0
1966.	15,5	36,9	47,6	1972.	12,9	35,6	51,5
1967.	15,7	36,8	47,5	1973.	12,8	38,7	48,5

Izvor: T. Petrin, *Analiza uzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981, str. 106.

Kao što se vidi, učešće zaposlenih u malim preduzećim je značajno opalo u posmatranom periodu—u 1973. ono je za 8,5 indeksnih poena manje nego u 1959. godini. Najveći deo tog pada, međutim, odnosi se na period 1959–1964, koji ovde nije detaljno razmatran. Udeo zaposlenih u srednjim preduzećima je, uz manja kolebanja, ostao na približno istom nivou: 39,4% u 1959. i 38,7% u 1973. godini. Najzad, učešće zaposlenih u velikim preduzećima je značajno povećano, iako je u poslednjoj, 1973. godini primetan pad od tri indeksna poena u odnosu na 1972. godinu. Naravno, i ovde važi primedba kao i kod učešća zaposlenih u malim preduzećima – najveći deo promene odnosi se na period 1959–1964. Pošto je upravo u tom periodu potekao najjači poticaj za integracione procese u jugoslovenskoj privredi²⁹, očigledno je da razloge ovakvom kretanju učešća zaposlenih u malim i velikim preduzećima treba tražiti u ovim integracionim procesima, iako se to iz gore datog pregleda ne može tačno utvrditi.

²⁹ Poseban značaj sa ovog aspekta imaju zaključci IV plenuma CK SKJ iz 1962. godine.

Tabela 8

KONCENTRACIJA U PRERAĐIVAČKIM GRANAMA INDUSTRIJE U 1970.

Šifra	Grana	Učešće osam najvećih preduzeća u grani		
		u osnovnim sredstvima	u ukupnom prihodu	u broju zaposlenih
117	Metalna industrija	28,5	29,3	22,7
119	Elektroindustrija	81,8	91,4	80,7
120	Hemijska industrija	53,1	40,3	37,9
121	Industrija građevinskog materijala	42,3	38,7	21,5
122	Drvena industrija	27,1	18,0	16,8
124	Tekstilna industrija	17,4	14,7	14,3
125	Industrija kože i obuće	34,4	39,8	31,3
126	Industrija gume	91,8	96,4	94,0
127	Prehrambena industrija	20,5	25,6	20,9
128	Grafička industrija	38,3	37,0	20,9

Izvor: Č. Veselinović i dr., *Udruživanje, integracioni procesi i samoupravno dogovaranje u privredi*, Beograd, 1973, str. 71.

U izvesnom smislu po strani od ovih istraživanja nalaze se, kao i navedeni rad R. Bićanića, i neki drugi radovi, u kojima se razmatraju problemi koncentracije, odnosno tržišnih struktura. Tako su, npr., u studiji o integracionim procesima u jugoslovenskoj privredi³⁰ Č. Veselinović i koautori dali i podatke o stepenu koncentracije u prerađivačkim granama industrije u 1970. godini, u kojima je veličina preduzeća rezultat delovanja brojnih faktora, pa i subjektivnih, dok u energetici, metalurgiji i ekstraktivnoj industriji ona zavisi, pre svega, od prirodnih resursa. Kao pokazatelji koncentracije korišćeni su učešća osam najvećih preduzeća u osnovnim sredstvima, ukupnom prihodu i broju zaposlenih u delatnosti. Ovi rezultati prikazani su u tabeli 8.

Između posmatranih deset grana najveći stepen koncentracije, i to po sva tri pokazatelja, je u industriji gume i u elektroindustriji, što je rezultat koji uglavnom odgovara rezultatima datim napred, u tabeli 5. I za ostale navedene grane rezultati iz ove tabele slični su gornjima iz tabele 5, tako da se još jednom potvrđuje da primena raznih pokazatelja koncentracije u osnovi daje iste, ili veoma slične rezultate.

2. Istraživanja u periodu nakon uspostavljanja sistema dogovorne ekonomije

Razvoj privrednog sistema u bivšoj Jugoslaviji od početka 1950-tih godina odvijao se, uz sva ograničenja, u pravcu decentralizacije, odnosno samoupravljanja nezavisnih preduzeća. Od 1965. godine nezavisnost preduzeća od centralno-državne uprave dalje je povećana - proklamovana je autonomija delova *u okviru* preduzeća, što je kasnije realizovano ustavnim amandmanima i najzad Ustavom iz 1974. i Zakonom o udruženom radu iz 1976. godine. Sa aspekta naše teme potrebno je istaći da je takav razvoj privrednog sistema značajan u tolikoj meri da se praktično ceo period posle Drugog svetskog rata može podeliti, kao što se inače, mada iz drugih razloga, često i čini, na dva, prilično oštro razgraničena, potperioda: prvi, u kojem se kao privredni subjekt, kao osnovna privredna jedinica, pojavljuje preduzeće, i drugi, u kojem se kao osnovna privredna jedinica pojavljuje osnovna organizacija udruženog rada, dakle praktično jedan deo preduzeća.

Prihvatanjem ove, stroge, podele ne žele se prenebreći dileme koje su, više u praksi nego u teoriji, postojale u vezi sa statusom osnovnih organizacija udruženog rada, odnosno faktičkim tržišnim

³⁰ Č. Veselinović i dr., *Udruživanje, integracioni procesi i samoupravno dogovaranje u privredi*, Beograd, 1973.

subjektivitetom preduzeća, tj. njihovih delova³¹. Podaci koje su objavljivali oficijelni izvori (Služba društvenog knjigovodstva u prvom redu, a takođe i zvanična statistika) odnosili su se na osnovne organizacije udruženog rada, koje su time, ipak, faktički postale osnovne privredne jedinice.

Imajući u vidu napred rečeno teško je, ako ne i potpuno nemoguće, uspostaviti kontinuitet istraživanja tržišnih struktura koja se odnose na period 1960-tih i početka 1970-tih godina, sa istraživanjima iz druge polovine 1970-tih godina i kasnije. Problem uporedivosti postoji i kod istraživanja u samom drugom periodu - poslovna politika nije uvek vođena na nivou osnovnih organizacija udruženog rada, kako su zvanično registrovani poslovni rezultati, već često na nivou radnih organizacija, tako da je stvarni stupanj koncentracije sigurno bio veći od dobijenog preračunavanjima na osnovu dostupnih, zvaničnih podataka po osnovnim organizacijama udruženog rada³².

Pored navedenog, treba naglasiti i da je 1. januara 1977. godine stupila je na snagu nova klasifikacija privrednih delatnosti³³, koja je u odnosu na prethodnu znatno detaljnija. Tako je celokupna industrijska proizvodnja po staroj nomenklaturi imala 22, a u novoj klasifikaciji 35 grana, a promena je bilo i u drugim privrednim oblastima. Rezultati po staroj nomenklaturi i po novoj klasifikaciji delatnosti nisu direktno prevodivi jedni na druge, odnosno prevodivi su na nivou grana samo u jednom smeru - od nove ka staroj klasifikaciji, dok bi preračunavanje od stare na novu klasifikaciju zahtevalo posebno istraživanje. I iz tih razloga praktično je nemoguće porediti rezultate iz druge polovine 1970-ih i iz 1980-ih sa rezultatima iz prethodnih godina.

Potrebno je istaći da je nakon dosta prikupljenih iskustava u istraživanjima tržišnih struktura (o kojima je bilo reči u prethodnom odeljku) sada odjednom došlo do prestanka interesovanja za ovakva istraživanja. Pored T. Petrin, koja je u svojoj disertaciji dala rezultate za industriju i trgovinu i za 1978. godinu, i J. Prašnikara, čije je istraživanje (zasnovano na drugačijim metodološkim postavkama) obuhvatilo period 1975-1979. godine, prvo potpunije istraživanje dato je tek u studiji M. Tajnikara iz 1989.³⁴, gde je sa aspekta teme u ovom radu značajan pre svega rad N. Hrovatin³⁵.

U svojoj disertaciji T. Petrin je odredila i stepen koncentracije ponude u industriji i trgovini Jugoslavije u 1978. godini, takođe po granama, grupama i podgrupama delatnosti. Radi uporedivosti sa ranijim godinama, izvršeno je prevođenje rezultata sa (tada) nove na staru klasifikaciju delatnosti na nivou grana, grupisanjem pojedinih grana iz nove klasifikacije. Ipak, rezultati za 1978. i godine iz perioda 1959-1973. godine su ostali neuporedivi, jer osnovne organizacije udruženog rada, na čijem nivou su posle 1976. godine zbrajani podaci, ne predstavljaju iste ekonomske subjekte (radne

³¹ Ovo pitanje je posebno u okviru svojih istraživanja razmatrao J. Prašnikar (*Jugoslovenska organizacija združenoga dela v luči teoretskih rešitev in njenega obnašanja v praksi*, Ljubljana, 1981. Navedeno prema: T. Petrin, *Analiza vzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981, str. 255.). On je došao do zaključka da taj subjektivitet nije ravnomerno raspoređen u celoj zemlji, tako da u Srbiji i Bosni i Hercegovini poslovnu politiku vode osnovne organizacije, dok je u Makedoniji, Crnoj Gori, Vojvodini, Hrvatskoj i Sloveniji poslovno odlučivanje usredotočeno po pravilu u radnim organizacijama, iako se kao nosioci poslovne politike pojavljuju osnovne organizacije. U svom kasnijem istraživanju (*Teorija i praksa organizacije udruženog rada*, Zagreb, 1983.) J. Prašnikar se zadržao na nivou organizacije udruženog rada. S druge strane, prema nekim istraživanjima Ekonomskog instituta Zagreb i Ekonomskog instituta Sarajevo krajem 1985. godine bilo je svega 23 odsto radnih organizacija sa osnovnim organizacijama udruženog rada, a među njima polovina gotovo ceo svoj ukupni prihod ostvaruje eksternom realizacijom, što znači da je dohodovno, odnosno ekonomsko zajedništvo tih OOUR-a bilo veoma problematično. (D. Dragišić, "Neke dileme u vezi definisanja ekonomskih subjekata u samoupravnom privrednom sistemu", *Ekonomski subjekti u jugoslovenskom privrednom sistemu*, Kragujevac, 1987, str. 153-154.)

³² Ovaj momenat posebno ističe u svojoj disertaciji T. Petrin (str. 255-256.).

³³ Zakon o jedinstvenoj klasifikaciji delatnosti, *Službeni list SFRJ*, br. 6, 1976, i Odluka o jedinstvenoj klasifikaciji delatnosti, *Službeni list SFRJ*, br. 34, 1976. U novoj klasifikaciji sve delatnosti su razvrstane u četiri nivoa: privredne oblasti, grane, grupe i podgrupe delatnosti. Naravno, od ovih četiri nivoa nivo podgrupa delatnosti u najvećoj meri zadovoljava gore pomenuti kriterijum (uslov) homogenosti proizvoda, iako se i tu mogu staviti određene primedbe, odnosno iako taj kriterijum ni na tom nivou nije ni izbliza u potpunosti zadovoljen.

³⁴ M. Tajnikar (vodja raziskave), *Preučevanje in analiziranje vzrokov visoke stopnje tržne koncentracije na domačem trgu in možnosti protimonopolnega delovanja z ekonomskega vidika*, Ljubljana, 1989.

³⁵ N. Hrovatin, *Tržna koncentracija v industriji SFRJ v letih 1987 in 1988*, Ljubljana, 1989.

organizacije, ili preduzeća), koji su do tada bili jedinica za odgovarajuća istraživanja³⁶. Iz tih razloga T. Petrin i ističe da je pitanje kako se i u kom smeru promenio stepen koncentracije u industriji i trgovini Jugoslavije posle 1976. godine ostalo bez jasnog odgovora. Najzad, treba istaći i način određivanja stepena koncentracije na nivou grana – za 1978. godinu to je učinjeno ne ponderisanjem u okviru podgrupa, kao za prethodni period, tako da je to još jedan od razloga nepotpune uporedivosti rezultata dobijenih za 1978. godinu sa već komentarisanim rezultatima koji su bili dostupni za prethodno razdoblje. Iz svih tih razloga ovi rezultati sada neće biti navođeni i komentarisani.

Kao poslednje istraživanje koje se odnosi na prethodnu Jugoslaviju naveli smo studiju M. Tajnikara, i u okviru nje rad N. Hrovatin. Rezultate ovog istraživanja, konkretno navedenog rada N. Hrovatin sumira naredna tabela, gde su dati i podaci koje je ona preuzela od T. Petrin za 1978. godinu.

Kao što se vidi, tokom posmatrane decenije došlo je do određenih promena u rasporedu koeficijenta koncentracije. Dok je učešće poslednje grupe (vrlo nizak stepen koncentracije) gotovo nepromenjeno, dotle je učešće druge ekstremne grupe (vrlo visok stepen koncentracije) značajno smanjeno - za preko pet procentnih poena, pri čemu je to smanjenje gotovo ravnomerno raspoređeno u korist druge (1,7 procentnih poena), treće (2,2 procentna poena) i četvrte grupe (1,1 procentni poen). Pri tome, i u 1988. u odnosu na 1987. zapažaju se određena pomeranja iz grupa sa vrlo visokom i visokom koncentracijom ka grupi sa srednjim stepenom koncentracije.

U tabeli 10 dat je sektorski raspored koeficijenta koncentracije ponude u industriji Jugoslavije za 1978, 1987. i 1988. godinu, kao i broj preduzeća u odgovarajućoj grani. Nažalost, zbog različitog načina konstruisanja zbirnog pokazatelja koncentracije podaci za 1978. ni ovde nisu uporedivi sa drugim dvema, kasnijim, posmatranim godinama, sa 1987. i 1988. godinom.

Tabela 9

KONCENTRACIJA PONUDE U INDUSTRIJI JUGOSLAVIJE 1978, 1987. I 1988.

Stepen koncentracije	K4	Grupacije	Godina		
			1978.	1987.	1988.
Vrlo visok	100	Broj	52	46	44
		Procenat	30,1	26,0	24,9
Visok	75-99	Broj	43	51	47
		Procenat	24,9	28,8	26,6
Srednji	50-74	Broj	45	46	50
		Procenat	26,0	26,0	28,2
Nizak	25-49	Broj	31	32	34
		Procenat	17,8	18,1	19,2
Vrlo nizak	do 24	Broj	2	2	2
		Procenat	1,2	1,1	1,1
Ukupno		Broj	173	177	177
		Procenat	100,0	100,0	100,0

Izvor: N. Hrovatin, *Tržna koncentracija v industriji SFRJ v letih 1987 in 1988*, Ljubljana, 1989, str. 21.

Prema kriterijumu koji je koristila T. Petrin, i N. Hrovatin kao grane koje su konkurentske izdvaja one kod kojih je stepen koncentracije manji od 50: proizvodnja električne energije, metaloprerađivačka delatnost, mašinogradnja, proizvodnja kamena, šljunka i peska, proizvodnja finalnih proizvoda od drveta, proizvodnja gotovih tekstilnih proizvoda, proizvodnja kožne obuće i galanterije, proizvodnja prehrambenih proizvoda, grafička delatnost i reciklaža sirovina, odnosno ukupno 10

³⁶ I u svom kasnijem radu ("Tržna struktura in prestrukturiranje gospodarstva", *Ekonomika revija*, br. 1-2, 1983) T. Petrin je eksplicitno ovo navela kao razlog zašto podatke iz kasnijih godina ne navodi uporedo sa (i ovde komentarisanim) podacima iz perioda 1959-1973. godine.

industrijskih grana (ili 28,6% od ukupnog broja industrijskih grana). Vrlo blizu ovoj klasifikaciji su i prerada hemijskih proizvoda, proizvodnja građevinskog materijala, proizvodnja i prerada papira, proizvodnja tekstilnih prediva i tkanina i proizvodnja stočne hrane, odnosno daljih 5 grana (ili 14,3% od ukupnog broja grana).

Tabela 10

KONCENTRACIJA PONUDE I BROJ PREDUZEĆA U INDUSTRIJI JUGOSLAVIJE U 1978, 1987. I 1988. GODINI (PREGLED PO GRANAMA)

Grana	1978.*		1987.		1988.	
	K4	N	K4	N	K4	N
Elektroenergija	23	70	50	103	48	103
Proizvodnja uglja	50	35	72	30	68	32
Prerada uglja	100	1	100	1	100	1
Proizvodnja nafte i zemnog gasa	100	2	100	1	100	1
Proizvodnja derivata nafte	84	12	76	11	64	12
Proizvodnja rude gvožđa	100	2	100	2	100	2
Crna metalurgija	58	23	76	11	64	23
Proizvodnja ruda obojenih metala	65	19	93	25	91	27
Proizvodnja obojenih metala	78	10	100	11	98	13
Prerada obojenih metala	73	12	96	17	95	17
Proizvodnja ruda nemetala	38	32	89	32	91	33
Prerada nemetalnih minerala	31	51	88	53	87	58
Metaloprerađivačka delatnost	9	305	43	344	44	361
Mašingradnja	24	118	45	192	44	208
Proizvodnja saobraćajnih sredstava	37	80	86	91	79	95
Brodogradnja	61	33	80	28	76	31
Proizvodnja električnih mašina i aparata	26	116	69	197	71	222
Proizvodnja baznih hemijskih proizvoda	26	28	66	69	64	79
Prerada hemijskih proizvoda	20	142	58	153	56	156
Proizvodnja kamena, šljunka i peska	25	48	36	58	36	58
Proizvodnja građevinskog materijala	22	145	51	137	52	140
Proizvodnja rezane građe i ploča	30	60	60	53	62	58
Proizvodnja finalnih proizvoda od drveta	17	223	27	202	26	211
Proizvodnja i prerada papira	46	55	59	47	52	54
Proizvodnja tekstilnih prediva i tkanina	14	117	54	105	51	114
Proizvodnja gotovih tekstilnih proizvoda	11	320	43	385	43	368
Proizvodnja kože i krzna	51	29	62	23	65	23
Proizvodnja kožne obuće i galanterije	29	125	37	128	37	132
Prerada kaučuka	61	25	73	29	76	29
Proizvodnja prehrambenih proizvoda	9	222	49	295	48	306
Proizvodnja pića	31	58	62	70	63	71
Proizvodnja stočne hrane	65	8	51	16	53	16
Proizvodnja i prerada duvana	59	34	66	50	65	51
Grafička delatnost	33	171	28	209	29	211
Reciklaža sirovina	-	-	26	58	25	61
Proizvodnja raznovrsnih proizvoda	58	37	88	38	90	38

*Stepen koncentracije za 1978. određen je kao učešće prihoda četiri najveće organizacije u prihodu grane.

Izvor: Za 1978. godinu T. Petrin, *Analiza uzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981, str. 344-350; za 1987. i 1988. godinu N. Hrovatin, *Tržna koncentracija v industriji SFRJ v letih 1987 in 1988*, Ljubljana, 1989, str. 15-20.

Dakle, može se konstatovati da je situacija u celini pred kraj 1980-tih godina izgledala znatno povoljnije nego na početku 1970-tih godina (videti komentare uz tabelu 5), ali je, naravno, potrebno

skrenuti pažnju i na zamke koje, kao i uvek, i ovde vrebaju iz formalnog korišćenja određenih kriterijuma³⁷.

U okviru grana koje su označene kao koncentrisane, u tri je koeficijent koncentracije imao vrednost 100 - prerada uglja, proizvodnja nafte i zemnog gasa i proizvodnja rude gvožđa. Visok stupanj koncentracije postojao je u devet grana (proizvodnja ruda obojenih metala, obojenih metala, prerada obojenih metala, proizvodnja nemetalnih minerala, prerada nemetalnih minerala, proizvodnja saobraćajnih sredstava, brodogradnja, prerada kaučuka i proizvodnja raznovrsnih proizvoda). Najzad, srednji stepen koncentracije je postojao u 14 grana (proizvodnja uglja, derivata nafte, crna metalurgija, proizvodnja električnih mašina i aparata, baznih hemijskih proizvoda, prerada hemijskih proizvoda, proizvodnja građevinskog materijala, rezane građe i ploča, proizvodnja i prerada papira, proizvodnja tekstilnih prediva i tkanina, kože i krzna, pića, stočne hrane, proizvodnja i prerada duvana).

Iako je analiza urađena praktično za samo dve godine (rezultate za 1978. možemo jednim delom zanemariti), N. Hrovatin je razmatrala i promene u posmatranom periodu, odnosno u 1988. u odnosu na 1987. godinu. U celini, stepen koncentracije je smanjen (videti tabelu 9), ali od posebnog značaja su promene na nivou grana, grupa i naročito podgrupa delatnosti. Na prvom nivou koncentracija se smanjila u 19 grana, od toga u 14 koncentrisanih, dok se povećala u 11 grana, od kojih je samo jedna nekonzentrisana. U preostalih 6 grana koeficijent K4 nije promenio vrednost. Na nivou podgrupa koncentracija je smanjena u 71, povećana u 44, dok je u 63 podgrupe ostala nepromenjena. Od razloga koji mogu da objasne ovo smanjenje stepena koncentracije N. Hrovatin takođe ističe ulazak novih preduzeća u proizvodnju. Tako je od 19 grana u kojima je koncentracija smanjena u 1988. u 17 grana broj preduzeća povećan. Međutim, i sama N. Hrovatin korektno ističe da bez dalje analize nije moguće unapred tvrditi da je ulazak preduzeća bio bitan faktor pada koncentracije.

Međutim, i pored smanjenja koncentracije u 1988. godini, koncentrisanost jugoslovenske industrije je ostala visoka. U odnosu na američku privredu, koja se smatra za najkonzentrisaniju na svetu, koncentracija u jugoslovenskoj industriji je viša – u SAD je 1963. godine približno polovina podgrupa delatnosti bila koncentrisana, dok je u jugoslovenskoj industriji u 1988. taj procenat bio oko 60³⁸. S druge strane, smanjenje broja grana sa vrlo visokim stepenom koncentracije nije imalo većeg uticaja na povećanje konkurentnosti u privredi i na smanjenje tržišne moći. Pošto neke grane usled tehnoloških zakonitosti nužno pretpostavljaju visok stepen koncentracije (kao, recimo, automobilska industrija i prerada nafte), u njima ne treba ni očekivati, niti stimulisati ulazak novih proizvođača, tako da je radi povećanja konkurentnosti i smanjivanja tržišne moći nužno ići drugim putem - olakšavanjem uvoza, dok bi ulazak novih preduzeća mogao da se smatra poželjnim i stimuliše u srednje koncentrisanim granama. Najzad, radi povećanja konkurentnosti neophodno je preduzimati mere za eliminisanje lokalne i regionalne zatvorenosti tržišta, što je poseban problem, koji ni u ovom radu N. Hrovatin nije razmatran.

Ovi rezultati poslužili su M. Tajnikaru za analizu uticaja koncentracije na dinamiku cena, odnosno na inflaciona kretanja³⁹. On je krenuo od modela cenovnih prilagođavanja iz Dombergerovih radova⁴⁰ u vidu jednačine (odnosno, sistema jednačina)

³⁷ Očigledno je da se kod elektroenergije ne može govoriti o postojanju konkurencije, a vrlo je diskutabilno koliko je konkurencija prisutna u granama sa visokim transportnim troškovima (građevinski materijal, npr.) i gde stoga svaki od proizvođača ima po pravilu svoje, lokalno tržište. S druge strane, postoje proizvodi koji su, iz drugih razloga, ograničeni na lokalna, odnosno regionalna tržišta, kao što su recimo časopisi i knjige, tako da je izračunati koeficijent koncentracije za grafičku industriju u stvari značajno potcenjen.

³⁸ Za razliku od naše klasifikacije, u američkoj statistici (US Census Bureau) delatnosti su razvrstane u sedam hijerarhijskih nivoa, pri čemu se tržišna koncentracija obično određuje na četvrtoj ravni. Ona u principu odgovara ravni naše podgrupe delatnosti, ali su američke podgrupe znatno uže definisane, tako da ih ima oko 430, što je skoro dva i po puta više nego u našoj klasifikaciji delatnosti. (N. Hrovatin, *Tržna koncentracija u industriji SFRJ v letih 1987 in 1988*, Ljubljana, 1989, str. 13.)

³⁹ M. Tajnikar, "Industrijska koncentracija in cenovna dinamika (inflacija)", *Preučevanje in analiziranje vzrokov visoke stopnje tržne koncentracije na domačem trgu in možnosti protimonopolnega delovanja z ekonomskega vidika*, Ljubljana, 1989; M. Tajnikar, "Industrijska koncentracija i cenovna dinamika na prelazu u hiperinflaciju u Jugoslaviji", *Privredna izgradnja*, br. 3-4, 1990.

$$(P_t - P_{t-1}) = \lambda (P_t^* - P_{t-1}), \quad 0 \leq \lambda \leq 1,$$

gde je λ koeficijent prilagođavanja cena, a P_t^* ravnotežna cena u periodu t . Razlika između ravnotežne cene, koja u celini izražava povećane troškove (troškove materijala i rada) i koju preduzeće želi da realizuje, i stvarne cene u prethodnom periodu, definiše potrebno povećanje cena u grani koje bi omogućilo prebacivanje troškova na cene. Stvarno povećanje cena u tekućem periodu, koje izražava leva strana gornje jednačine, u opštem slučaju će se razlikovati od ovog, potrebnog, povećanja, što znači da koeficijent λ neće imati vrednost 1. Taj koeficijent se razlikuje po granama, i pokazivaće mogućnost pojedinih grana da odmah u tekućem periodu prebace povećane troškove na cene, odnosno na krajnje potrošače. Gornja jednačina se dalje može izraziti i kao

$$P_t = \lambda P_t^* + (1 - \lambda) P_{t-b}, \quad 0 \leq \lambda \leq 1,$$

sa istim značenjem simbola, a odatle se posle bližeg specificiranja ravnotežne cene dobija polazna jednačina za ocenjivanje

$$P_{jt} = \lambda_j \beta_{1j} C_{1jt} + \lambda_j \beta_{2j} C_{2jt} + \lambda_j \beta_{3j} D_t + (1 - \lambda) P_{jt-1}$$

gde su C_{1t} i C_{2t} tekući troškovi inputa i rada a D_t je indeks tražnje, a koja jednačina je poslužila za ekonometrijsko ocenjivanje koeficijenata cenovnog prilagođavanja za svaku granu j ($j \in \{1, \dots, n\}$). Ocenjivan je period 1980–1989, na kvartalnim podacima.

Ovim modelom je izvršena provera rezultata iz izveštaja Monopolske komisije iz 1973. da su "cene u visoko koncentrisanim oligopolističkim sektorima pokazale tendenciju da se kreću paralelno"⁴¹, odnosno da se menjaju istovremeno i istim ili sličnim stopama, odakle se može zaključiti da je brzina cenovnog prilagođavanja kod ovih sektora veća, odnosno da ona teži da se poveća sa nivoom industrijske koncentracije. Ta hipoteza je suprotna hipotezi o administrativnim cenama⁴². Pripadajući osnovne rezultate koje je donela diskusija oko tzv. teorije administrativnih cena, naime da je konkurencija bitna za oblik inflacije, a ne i kao uzročnik inflacije, M. Tajnikar je ispitivao osobine jugoslovenske inflacije na prelazu u hiperinflaciju. Rezultati koji se odnose na međusobni odnos brzine cenovnih prilagođavanja (dakle, brzine kojom preduzeća prevaljuju troškove na cene svojih proizvoda i usluga, odnosno u krajnjoj liniji na potrošače) i stepena koncentracije ukazuju da veća koncentracija u celini implicira brže cenovno prilagođavanje. To praktično znači da su monopolska i oligopolska preduzeća, odnosno grane u kojima je stepen koncentracije veći, i faktički iskorišćavala tu svoju monopolsku, odnosno oligopolsku poziciju.

Kao što se vidi iz tabele 11, grane sa najvećim vrednostima koeficijenta cenovnog prilagođavanja su: proizvodnja gvozdene rude (1,647), proizvodnja nafte i zemnog gasa (1,292), proizvodnja obojenih metala (1,223), proizvodnja pića (1,172), proizvodnja nemetalnih minerala (1,164), proizvodnja baznih hemijskih proizvoda (1,163), prerada nemetala (1,154), proizvodnja i prerada papira (1,142), prerada obojenih metala (1,116) i proizvodnja derivata nafte (1,091). U njima je najpre dolazilo do prebacivanja povećanih troškova na prodajne cene, već u toku istog tromesečja u kojem je dolazilo do povećanja troškova one su uspevale da za toliko povećaju cene da su predupredile i buduća povećanja cena. Te grane su bile inicijatori (ne i uzročnici) akceleracije naših cena tokom 1980-

⁴⁰ S. Domberger, "Price Adjustment and Market Structure", *The Economic Journal*, march 1979, и S. Domberger, "Price Adjustment and Market Structure: A Reply", *The Economic Journal*, december 1981.

⁴¹ Monopolies Commission, "Parallel Pricing - A Report on the General Effects on the Public Interest of the Practice of Parallel Pricing", CMND. 5330, London, H.M.S.O. (Navedeno prema: S. Domberger, "Price Adjustment and Market Structure", *The Economic Journal*, march 1979, str. 96.)

⁴² Diskusija o tzv. administrativnim cenama izazvana je tokom 1970-tih godina razvojem inflacije u zapadnim zemljama, a kao podlogu imala je teorijske rezultate koje je inicirao G. Mins 1935, odnosno koji su razvijeni tokom 1950-tih godina, kada su ekonomisti zapazili da se cene u oligopolizovanim granama formiraju na drugačiji način nego u konkurentnim granama, da su te cene nezavisne od tražnje, odnosno neosetljive na promene u tražnji i cikličnim kretanjima.

tih godina, dakle u periodu kada je inflacija u bivšoj Jugoslaviji polako rasla ka hiperinflaciji, koja je zabeležena na samom kraju 1989. godine.

Nasuprot gore izdvojenim, neke grane su u uspostavljanju novog ravnotežnog položaja značajno zaostajale. To su: proizvodnja kamena, šljunka i peska (0,347), proizvodnja kožne obuće i galanterije (0,498), proizvodnja uglja (0,612), proizvodnja građevinskog materijala (0,615), proizvodnja stočne hrane (0,676), proizvodnja finalnih proizvoda i drveta (0,748) i proizvodnja kože i krzna (0,883). Kod njih su vrednosti koeficijenata prilagođavanja bile znatno niže, što znači da su one svoje željene (ravnotežne) cene uspevale da realizuju sa znatno većim vremenskim pomakom, dakle tek u nekom narednom periodu.

Tabela 11

CENOVNO PRILAGOĐAVANJE I STEPEN KONCENTRACIJE PO INDUSTRIJSKIM GRANAMA

Grana	Koeficijent koncentracije	Koeficijent prilagođavanja	Ocena KP	Rezidual
Proizvodnja električne energije	50	1,073350	0,849497	0,223853
Proizvodnja uglja	72	0,611775	1,018272	-0,406497
Prerada uglja	100	1,059402	1,233076	-0,173674
Proizvodnja nafte i zemnog gasa	100	1,291764	1,233076	0,058688
Proizvodnja derivata nafte	76	1,090790	1,048958	0,041832
Proizvodnja rude gvožđa	100	1,647304	1,233076	0,414228
Crna metalurgija	76	1,014487	1,048958	-0,034471
Proizvodnja ruda obojenih metala	93	0,929134	1,179375	-0,250241
Proizvodnja obojenih metala	100	1,222633	1,233076	-0,010443
Prerada obojenih metala	96	1,115776	1,202389	-0,086613
Proizvodnja nemetalnih minerala	89	1,163934	1,148688	0,015246
Prerada nemetalnih minerala	88	1,151521	1,141017	0,010504
Metaloprerađivačka delatnost	43	0,828837	0,795796	0,033041
Mašinogradnja	45	0,766715	0,811139	-0,044424
Proizvodnja saobraćajnih sredstava	86	0,935931	1,125674	-0,189743
Proizvodnja električnih mašina i aparata	69	0,979470	0,995257	-0,015786
Proizvodnja baznih hemijskih proizvoda	66	1,162534	0,972242	0,190292
Prerada hemijskih proizvoda	58	1,056152	0,910869	0,145283
Proizvodnja kamena, šljunka i peska	36	0,347204	0,742095	-0,394891
Proizvodnja građevinskog materijala	51	0,614976	0,857168	-0,242193
Proizvodnja rezane građe i ploča	60	1,054351	0,926213	0,128138
Proizvodnja finalnih proizvoda od drveta	27	0,748057	0,673051	0,075007
Proizvodnja i prerada papira	59	1,142105	0,918541	0,223564
Proizvodnja tekstilnih prediva i tkanina	54	1,012666	0,880183	0,132483
Proizvodnja gotovih tekstilnih proizvoda	43	0,953325	0,795796	0,157529
Proizvodnja kože i krzna	62	0,882775	0,941556	-0,058781
Proizvodnja kožne obuće i galanterije	37	0,498048	0,749766	-0,251719
Prerada kaučuka	73	0,956168	1,025943	-0,069775
Proizvodnja prehrambenih proizvoda	49	1,084203	0,841825	0,242378
Proizvodnja pića	62	1,172060	0,941556	0,230504
Proizvodnja stočne hrane	51	0,675782	0,857168	-0,181387
Proizvodnja i prerada duvana	66	1,060310	0,972242	0,088068

Napomena: Koeficijenti koncentracije dati su kao vrednosti K_4 za 1987. godinu.

Izvor: M. Tajnikar, "Industrijska koncentracija i cenovna dinamika (inflacija)", *Preučavanje in analiziranje vzrokov visoke stopnje tržne koncentracije*, Ljubljana, 1989, str. 87.

Naravno, cilj ovog istraživanja odnosi se na utvrđivanje veze između ovako određenih koeficijenata cenovnog prilagođavanja i stepena koncentracije u odgovarajućoj grani. Kao što je već

rečeno, rezultati su potvrdili da je stepen koncentracije, odnosno stupanj unutrašnje konkurencije u grani jedan od glavnih uzroka da odgovarajuće grane lako prevaljuju troškove na cene, odnosno na krajnje potrošače. U ekonometrijskim jednačinama M. Tajnikar je dobio da stepen koncentracije (iz 1987. godine) objašnjava oko 40% varijabiliteta koeficijenata prilagođavanja, uz visok stepen statističke značajnosti. Uostalom, čak i letimičan pogled na tabelu 18 pokazuje da su sve četiri grane sa koeficijentom koncentracije 100 ujedno i grane sa najvećim vrednostima koeficijenata cenovnog prilagođavanja - proizvodnja rude gvožđa, proizvodnja nafte i zemnog gasa, proizvodnja obojenih metala i prerada uglja.

U odnosu na rezultate koji su, drugačijim postupcima, dobijeni za period 1960-tih i 1970-tih godina⁴³, gornji rezultat (da su, naime, monopolska i oligopolska preduzeća, odnosno grane u kojima je stepen koncentracije veći, i faktički iskorišćavala tu svoju monopolsku, odnosno oligopolsku poziciju radi ostvarivanja odgovarajućih položaja na tržištu) značajno je drugačiji⁴⁴. Ipak, zapaža se i različito ponašanje pojedinih grana, odnosno preduzeća u njima: postoje grane koje su imale veći stepen koncentracije nego što iznosi njihov koeficijent cenovnog prilagođavanja (kao što su proizvodnja uglja, ruda obojenih metala, kamena, šljunka i peska, građevinskog materijala, kožne obuće i galanterije), što znači da preduzeća iz ovih grana nisu u potpunosti koristila svoju tržišnu poziciju radi prilagođavanja cena, dok na drugoj strani ima grana sa većom fleksibilnošću, odnosno prilagodljivošću cena od proseka privrede, iako im je koncentracija manja (takve su: elektroprivreda, proizvodnja rude gvožđa, proizvodnja i prerada papira, proizvodnja prehrambenih proizvoda, proizvodnja pića).

Drugačiji pristup empirijskoj analizi tržišta i tržišnih struktura, u odnosu na navedena istraživanja, nalazimo u disertaciji J. Prašnikara⁴⁵, koja je, hronološki, prethodila navedenom istraživanju N. Hrovatin i M. Tajnikara. U analizi teorije i prakse organizacije udruženog rada u jugoslovenskoj privredi, za period 1975-1979. godine, J. Prašnikar se, uz ostalo, sreo i sa problemima (imperfektnosti) tržišta na kojem nastupaju organizacije udruženog rada. U skladu sa osnovnom postavkom i svrhom istraživanja (ponašanje organizacije udruženog rada u tadašnjem jugoslovenskom samoupravnom sistemu) analiza je provedena na nivou organizacije udruženog rada, na osnovu podataka prikupljenih posebnim postupkom⁴⁶. Ovo, retko i dragoceno, istraživanje, naravno, nije u celini od interesa za potrebe ovog rada, pa je potrebno da se iz njega navedu i prokomentarišu samo nalazi koji se odnose na položaj organizacija udruženog rada na tržištu.

Prema tim rezultatima, pokazalo se da više od dve trećine anketiranih radnih organizacija ima veliki udeo na "vlastitom" tržištu (preko 10%) i mali broj konkurenata, pri čemu one same za svoje konkurente ne smatraju sve proizvođače istog proizvoda u Jugoslaviji, već samo ona preduzeća koja se pojavljuju na njenom tržišnom segmentu. To predstavlja indirektnu potvrdu da su i tržišta istih proizvoda u Jugoslaviji bila segmentirana⁴⁷. Očito je da se takve organizacije nalaze u oligopolskom, ili

⁴³ Videti odgovarajuće rezultate u prethodnom odeljku, kao i rezultate istraživanja J. Prašnikara, čiji će komentar biti dat napred.

⁴⁴ Potrebno je istaći jedno značajno ograničenje analize M. Tajnikara, koje i on uočava, ali minimizira njegov značaj. Reč je, naime, o tome da su u posmatranom periodu cene više puta bile kontrolisane i zamrzavane. M. Tajnikar ističe da su mere kontrole važile za sve grane, pa ih nije uvažavao kod izračunavanja jednačina cena, odnosno koeficijenata prilagođavanja. Ova pretpostavka o jednakom obuhvatu svih grana kontrolom cena, naravno, nije tačna, i svakako je u određenoj meri deformisala vrednost dobijenih rezultata. Koliki je značaj ovog ograničenja, međutim, ne može se reći bez egzaktnih provera dobijenih rezultata uzimanjem u obzir i ovog momenta - različitog obuhvata kontrole cena po pojedinim granama.

⁴⁵ Objavljeno, u prevodu sa slovenačkog, kao: J. Prašnikar, *Teorija i praksa organizacije udruženog rada*, Zagreb, 1983.

⁴⁶ Za potrebe empirijskog istraživanja J. Prašnikar je izvršio anketiranje 147 organizacija udruženog rada jugoslovenske privrede (što čini oko 5 posto radnih organizacija jugoslovenske privrede u industriji), pri čemu je po republikama i pokrajinama primenjen proporcionalni princip, a u okviru SR i SAP radne organizacije su još bile razdeljene u srazmeri sa brojem radnih organizacija u pojedinim granama industrije. Pored podataka iz posebnog upitnika korišćeni su i podaci iz završnih računa i drugih izvora iz radne organizacije. Svi podaci poslužili su za formiranje ukupno 68 pokazatelja, predstavljenih u vidu petogodišnjih vremenskih nizova, koji su potom poslužili za proveru teorijskih hipoteza o ponašanju organizacije udruženog rada.

⁴⁷ Na ovo je ukazao već R. Bičanić ("Tipologija tržišta u SFRJ", *Simpozij o istraživanju tržišta i organizaciji procesa plasmana*, Opatija, 1968, str. 722, napomena), navodeći kao ilustrativan primer preduzeća koja proizvode

čak monopolskom, položaju, bez obzira na eventualni veći broj proizvođača datog proizvoda u celoj jugoslovenskoj industriji. Ipak, u studiji se ističe da njihova povećanja cena nisu bila tolika koliko bi se uzimajući u obzir taj položaj moglo očekivati. Kao razlog tome J. Prašnikar ističe veliki uticaj (društvene) kontrole cena do koje dolazi posle razdoblja povremenih odmrzavanja cena⁴⁸. Na taj način i ovi rezultati, dobijeni drugim metodološkim postupkom, potvrdili su ranije nalaze da ne postoji jednoznačna veza između položaja radnih organizacija na tržištu i njihove uspešnosti.

Visok stepen koncentracije, prema gornjim rezultatima, karakterisao je većinu delatnosti na nivou industrije. Uzroci nastajanja ovakvih (visoko)koncentrisanih tržišta i razlozi zbog kojih su se takva tržišta dugi niz godina održavala, odnosno zbog kojih su se (samo)reprodukovala dugo godina nakon zvaničnog prelaska na tržišnu privredu, nisu eksplicitno bili predmet detaljnijih razmatranja, osim kod T. Petrin. Ipak, neki od tih faktora eksplicitno ili implicitno označavani su kao relevantni (recimo, problemi osnivanja novih preduzeća), a u nekim radovima isticana je i uloga političkih struktura, koje su faktički upravljale procesima reprodukcije i njihovim rezultatima. One su, vrlo rano, profilisane kao regionalne, odnosno lokalne (na nivou opština, tj. komuna, i republika, i kasnije pokrajina) i svojom ulogom u privrednom životu održavale su lokalnu zatvorenost tržišta, odnosno monopolske proizvodne i prometne strukture na takvim zatvorenim tržištima⁴⁹.

Od početka 1970-tih godina, nakon ustavnih amandmana i kasnije Ustava iz 1974, kada je ukinuto veće proizvođača u saveznoj skupštini⁵⁰, nastojanja ovih, regionalnih političkih struktura su i faktički ozakonjena – došlo je do jačanja nacionalizma, kojeg bismo mogli nazvati državni nacionalizam, a koji se pored ostalog manifestovao u postojanju izražene tendencije stvaranja tzv. nacionalnih ekonomija u okviru privrede Jugoslavije. Ove ekonomije su nužno, po svojoj privrednoj strukturi, performansama, organizacionim oblicima, kapacitetu, i sl., morale biti međusobno veoma slične. Svaka republika, odnosno pokrajina težila je da ima svoju, zaokruženu privredu (poznate priče o dupliranju kapaciteta i sl.). Sve se to reflektovalo i na postojanje sličnih, naravno u još mnogo većoj meri koncentrisanih, tržišta u okviru svake od republika, odnosno pokrajina, a koja su, uz ostalo, karakterisale i lokalna, odnosno regionalna zatvorenost. Tome bi, svakako, trebalo dodati i usmerenost ekonomske politike na forsiranje integracionih procesa, koji su se odvijali prev svega u okviru istih teritorijalnih celina (opština, republika, ili pokrajina). Međutim, ove, regionalne implikacije navedenih procesa na tržišni sistem, na strukturu i funkcionisanje tržišta, nisu bile predmet veće pažnje, što je dosta čudno, jer su jačanjem pomenutog državnog nacionalizma razlike između republika i pokrajina isticane izrazito često i gotovo stalno bile predmet pažnje, i to ne samo političara, već i nauke.

građevinski materijal. Njih ima mnogo, odakle bi sledilo da nisu u monopolnom položaju, što naravno ne mora biti tačno, jer je upravo ovo tržište dosta zatvoreno zbog velikog učešća troškova prevoza u ceni. Otud i upozorenje R. Bićanića da u narednim (neophodnim) istraživanjima ne treba uzimati Jugoslaviju kao jedinstveno tržište, već pojedina tržišta na kojima preduzeća nastupaju i na kojima mogu dominirati.

⁴⁸ J. Prašnikar, *Teorija i praksa organizacije udruženog rada*, Zagreb, 1983, str. 61. Rezultati faktorske analize dalje su pokazali da oko 60% razlika u uspešnosti OUR može biti pripisano faktorima na koje samoupravna preduzeća nemaju skoro nikakav uticaj, ili je taj uticaj veoma mali. Kao najznačajniji faktori, pri tome, ističu se: kapitalna opremljenost rada, cene proizvoda, veličina tržnog udela i indeks razvijenosti područja na kojem deluje radna organizacija.

⁴⁹ Uporediti: I. Drutter, "Monopoli u trgovini na malo i društveno-političke zajednice", *Nova trgovina*, br. 4, 1969.

⁵⁰ Član 165, stav 1 Ustava iz 1963. (*Službeni list SFRJ*, br. 14, 1963.) odredio je da Saveznu skupštinu čine Savezno veće, kao veće delegata građana u opštinama i republikama, i Privredno veće, Prosvetno-kulturno veće, Socijalno-zdravstveno veće i Organizaciono-političko veće, kao veća delegata radnih ljudi u radnim zajednicama, dok je član 28. Ustava iz 1974. godine (*Službeni list SFRJ*, br. 9, 1974.) odredio da Skupštinu SFRJ čine Savezno veće, kojeg čine delegati samoupravnih organizacija i zajednica i društveno-političkih organizacija u republikama i autonomnim pokrajinama, i Veće republika i pokrajina, kojeg čine delegacije skupština republika i skupština autonomnih pokrajina.

S obzirom da veličina i snaga republika, odnosno pokrajina, nisu bile iste, bile su različite pozicije koje je, prema svojim karakteristikama, imalo i svako preduzeće koje se pojavljivalo, ili imalo pretenzije da se pojavljuje, na "jedinственom" jugoslovenskom tržištu, ili pak na nekom njegovom delu. To je, sa svoje strane, izazivalo novo uplitanje države (tj. država) u privredne tokove, ovog puta radi zaštite, ili podsticanja "svojih" preduzeća u nastupu na "jedinственom" jugoslovenskom tržištu. U odsustvu vidljivih (carinskih) barijera republičke, odnosno pokrajinske, vlasti su pristupale drugim oblicima zaštite - ograničavale su pristup na "svoje" tržište proizvođačima, tj. robi, iz drugih republika podizanjem drugih, neformalnih barijera, od kojih kao najdrastičnije treba pomenuti pritiske za bojkot robe iz drugih republika.

Među malim brojem autora koji su posvetili pažnju i regionalnoj problematici tržišnih struktura, te i na ovom planu dali određene nalaze, ili bar naznake za potrebna istraživanja, opet treba pomenuti I. Drutera i T. Petrin. Iako se njihovi radovi u prvom redu odnose na trgovinu (trgovinu na malo, tačnije), njihov značaj ne bi nikako trebalo potceniti, pre svega zato što je tu jasno istaknut problem regionalne zatvorenosti tržišta, i time ukazano na pravce potrebnih istraživanja, pa i akcija. Ovaj značaj ne umanjuje činjenica da su ti pozivi ostali praktično bez odjeka.

Slično razmatranjima vezanim za tabelu 7 u ovom radu, T Petrin je u svojoj disertaciji⁵¹ razmatrala i regionalni aspekt raspodele udela zaposlenih u malim, srednjim i velikim preduzećima u industriji po republikama i pokrajinama, kao jedan od mogućih pokazatelja koncentracije. Analizom je obuhvaćen period 1962–1973. godine. U odnosu na tabelu 7, koja pored industrije obuhvata i zanatstvo, u ovoj analizi se, najpre, zapaža znatno manje učešće broja zaposlenih u malim preduzećima, što se moglo i očekivati – industrija je ipak i pre svega kod nas izgrađivana kao "velika". Međutim, nezavisno od toga, i ovde se zapaža smanjivanje učešća zaposlenih u malim preduzećima, i to gotovo ravnomerno tokom celog perioda i praktično kod svih republika i pokrajina. Izuzetak čini jedino 1973. godina, kao poslednja posmatrana godina, u kojoj je to učešće povećano, i u celini i u većini republika i pokrajina (izuzev Bosne i Hercegovine, Slovenije i Vojvodine). Pošto je u toj godini već odmakao proces oruizacije privrede, iniciran ustavnim amandmanima, ostaje pitanje koliko se od ovog povećanja udela zaposlenih u malim preduzećima duguje ovom faktoru, a koliko eventualnom objektivnom procesu povećanja udela zaposlenih u malim preduzećima.

Nasuprot tome, kod preduzeća srednje veličine ne primećuje se više ovako jednoznačno kretanje - u Bosni i Hercegovini i Srbiji to učešće je, uz manja kolebanja u toku posmatranog perioda, ostalo isto, odnosno minimalno je smanjeno, pri čemu je na teritoriji tzv. užeg područja Srbije čak i povećano, dok je u ostalim republikama (Crna Gora, Hrvatska, Makedonija i Slovenija) značajno smanjeno. Najzad, udeo zaposlenih u velikim preduzećima u svim republikama i pokrajinama (izuzev užeg područja Srbije) u posmatranom periodu značajno je povećan, naravno, uz izuzetak 1973, kao poslednje posmatrane godine.

I. Druter je u pomenutom, hronološki prioritetnom, radu⁵² otvorio problem lokalnog zatvaranja tržišta u oblasti maloprodaje i zainteresovanosti lokalnih političkih struktura (opština) za perpetuiranje ovakvih struktura. On polazi od konstatacije da su monopoli u maloprodaji stvoreni u razdoblju administrativnog upravljanja privredom, kada je svaka opština stvorila "svoju" organizaciju za distribuciju potrošnih roba, i to najčešće u vidu jednog opšteg trgovačkog preduzeća, ili pak nekoliko njih za određene branše, a koja je "pokrivala" teritoriju odnosne zajednice. Ovakvo stanje održavalo se dugo, a jačanju monopola i posle prelaska na tržišnu privredu pogodovala su fuzije, koje su bile široko propagirane i podržavane od strane društveno-političkih zajednica, posebno opština, ali su se odvijale mahom kao fuzije postojećih, "opštinskih" privrednih organizacija i čak povećavale tržišnu moć trgovinskih preduzeća⁵³. Naravno, i nakon spajanja ovakvih organizacija, poslovanje novostvorene

⁵¹ *Analiza vzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981.

⁵² I. Druter, "Monopoli u trgovini na malo i društveno-političke zajednice", *Nova trgovina*, br. 4, 1969.

⁵³ Prema podacima koje su citirali T. Petrin (*Analiza vzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976*, Ljubljana, 1981, str. 215.) i I. Druter ("Monopoli u trgovini na malo i društveno-političke zajednice", *Nova trgovina*, br. 4, 1969.) u 1967. godini u Bosni i Hercegovini je postojalo samo jedno trgovinsko preduzeće u 71 opštini od ukupno 116, u Makedoniji u 12 opština od ukupno 28, u Hrvatskoj u 52 opštine od ukupno 104, u Srbiji u 116 opština od ukupno 185 (u 1966. godini) i u Sloveniji u 58

organizacije zadržavalo se u okvirima date društveno-političke zajednice (opštine)⁵⁴. Kao jedan od osnovnih faktora odbrane lokalnih tržišta od pristupa novih konkurenata, i time jačanja moći postojećih organizacija, Druter navodi upravo organe komune (mada u tom pravcu deluju i neke mere ekonomske politike), navodeći i konkretan - fiskalni - interes koji ih na to upućuje⁵⁵, a kao moćno sredstvo ograničavanja pristupa novim konkurentima ističe velike ingerencije organa komune u raspolaganju poslovnim prostorom. Najzad, ovim i drugim činionicima koji podržavaju monopole u trgovini na malo I. Druter pribraja i takozvane dogovore i sporazume o cenama, kao i druge, naročito horizontalne dogovore privrednih organizacija.

Fuzije, u ovom radu apostrofirane kao jedan od faktora održavanja visoke koncentracije (lokalnih) tržišta, jedan su od oblika sprovođenja integracionih procesa u privredi bivše Jugoslavije, a čiji je eksplicitno postavljen cilj bilo upravo postizanje veće koncentracije proizvodnje. Pored fuzija, koje podrazumevaju spajanje ili pripajanje preduzeća, kao oblik integracije u privredi Jugoslavije bilo je razvijeno još nekoliko vidova saradnje, odnosno povezivanja: dogovorna (usmena) poslovna saradnja, poslovna udruženja, zajednice preduzeća, fuzije i komore⁵⁶.

Fuzije, dakle spajanje i pripajanje, najstariji su među navedenim oblicima integracionih procesa. U periodu tzv. administrativnog upravljanja privredom one su bile i jedini oblik integracije, i pomoću njih država je neposredno vršila koncentraciju sredstava i proizvodnje, što je tada smatrano nužnim preduslovom sprovođenja procesa industrijalizacije. Iako se kasnije razvijaju i drugi oblici integracionih procesa, ipak se u razmatranjima ovog fenomena pod integracijom podrazumeva upravo fuzija preduzeća.

Publikovani podaci o integracionim procesima, posmatranim kao proces fuzije, u privredi (bivše) Jugoslavije odnose se na kratak period (1965–1975), i ne mogu biti osnova za produbljenije zaključke. Broj integrisanih organizacija je značajno varirao iz godine u godinu, kako ukupno za Jugoslaviju, tako i po republikama. Nakon početne dve godine, koje su očigledno bile pod uticajem reforme iz 1965, dolazi do značajnog opadanja broja integracija, da bi se u 1970. godini njihov broj povećao, i bar u ovom periodu dostigao maksimum (789). Narednih godina dolazi do njihovog opadanja, s izuzetkom 1975, ali se u celini posmatrano nalazi na relativno niskom nivou: veći je samo od broja integracija u prethodnoj, 1974, kao i od broja u 1967. i 1968. godini.

Za temu koja se ovde razmatra, međutim, važna je struktura integracija u odnosu na teritoriju u okviru koje je integracija izvršena. Publikovani podaci, i ovde nepotpuni (nedostaju podaci za godine 1965–1969. na nivou republika, odnosno pokrajina), daju strukturu u odnosu na integracije u okviru opštine, na području susednih opština, unutar republike i u okviru više republika. Ovi podaci, i iz njih izvedene strukture, veoma su indikativni.

opština od ukupno 70 (u 1972. godini). I. Druter, osim toga, navodi da od oko 28000 naselja u Jugoslaviji u to vreme jedna četvrtina nije imala nijednu prodavnicu, tako da i pojave proširivanja mreže prodavnica velikih preduzeća van komune najčešće predstavljaju popunjavanje "praznog prostora", i ustvari ne samo ne povećavaju konkurenciju, već dalje jačaju monopolističku poziciju ovih preduzeća. Ovu ulogu regionalnih političkih centara u sprečavanju integracija na međurepubličkoj osnovi, i to ne samo u trgovini, ističe i K. Mihailović (*Ekonomska stvarnost Jugoslavije*, Beograd, 1982, str.220.)

⁵⁴ Prema podacima koje navodi I. Druter ("Monopoli u trgovini na malo i društveno-političke zajednice", *Nova trgovina*, br. 4, 1969, str. 179), od ukupnog broja fuzija u periodu 1957–1967. godine, oko 87% je sprovedeno u okvirima pojedinih komuna, oko 10% je obuhvatilo preduzeća iz istog sreza, dok je samo oko 3% dovelo do spajanja preduzeća iz iste republike. Značaj fuzija u ovom smislu ističe i J. Andrijašević (*Tržište i tržišne strukture u privredi Jugoslavije*, Beograd, 1975, str. 175–177.), navodeći da su one skoro isključivo ostale u okviru lokalnih društveno-političkih zajednica, i da su na taj način nastali brojni prostorni monopoli, dajući i procenu da u oko 50% opština u Jugoslaviji postoji samo po jedan trgovinski OOUR. Posledice koje otuda proističu, po J. Andrijaševiću, su: velike teritorijalne razlike u visini marže, značajni dispariteti cena za istu robu i dr. (str. 177.).

⁵⁵ I. Druter, "Monopoli u trgovini na malo i društveno-političke zajednice", *Nova trgovina*, br. 4, 1969, str. 179.

⁵⁶ Ovi organizacioni oblici izdvojeni su u radu: S. Mrkša, red., *Integracija u privredi*, Zagreb, 1963, str. 87, uz napomenu da sistematizacija potiče iz jedne informacije Savezne privredne komore iz oktobra 1962, i da je ta sistematizacija najadekvatnija za naše (tadašnje) uslove, iako izvorno nije sadržala i komore.

Tabela 12

**INTEGRACIJE U PRIVREDI JUGOSLAVIJE 1965–1975. GODINE:
STRUKTURA PREMA TERITORIJALNOM ASPEKTU**

Godina	Ukupno		U okviru opštine		Na području su- sednih opština		Unutar republike		U okviru više republika	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
1965.	682	100	553	81,1	55	8,1	66	9,7	8	1,2
1966.	709	100	516	72,8	80	11,3	104	14,7	9	1,3
1967.	346	100	241	69,7	47	13,6	45	13,0	13	3,8
1968.	355	100	257	72,4	44	12,4	48	13,5	6	1,7
1969.	498	100	303	60,8	74	14,9	98	19,7	23	4,6
1970.	789	100	402	51,0	95	12,0	250	31,7	42	5,3
1971.	582	100	262	45,0	85	14,6	206	35,4	29	5,0
1972.	538	100	299	55,6	50	9,3	175	32,5	14	2,6
1973.	440	100	296	67,3	52	11,8	89	20,2	3	0,7
1974.	299	100	207	69,2	39	13,0	49	16,4	4	1,3
1975.	397	100	263	66,2	50	12,6	75	18,9	9	2,3

Izvor: Preračunato za godine 1965 - 1969. na osnovu M. Šaroska, *Problemi integracije u privredi Jugoslavije*, Beograd, 1973, str. 33; za godine 1970 - 1975. SGJ, razna godišta.

Kako se vidi iz tabele 12, tokom posmatranog perioda daleko je najveće učešće integracija obavljenih u okviru opštine, iako je i ono značajno variralo – najveće je bilo u 1965, kao prvoj ovde posmatranoj godini (81,1%), a najmanje u 1971. (45,0%). Učešće integracija koje su ostvarivane na području susednih opština bilo je najstabilnije – njegove varijacije se kreću u rasponu od 8,1% (u 1965.) do 13,6% (u 1967. godini). Učešće integracija koje su se odvijale unutar republike kretalo se otprilike na istom nivou u godinama 1965–1968, a zatim se povećalo na blizu 20% (u 1969.) i na preko 30% (u godinama 1970–1972), da bi najzad ponovo palo na nivo oko 20% u poslednjim posmatranim godinama. I najzad, ono što u najvećoj meri pokazuje regionalnu zatvorenost ovog procesa – učešće integracija odvijanih u okviru više republika kretalo se u rasponu od 0,7% (u 1973.) do 5,3% (u 1970. godini). Iako su i ovde varijacije učešća velike, sam nivo učešća je vrlo nizak i potvrđuje ocene da je integracija proces koji je, bar u periodu za koji su dostupni podaci, bio zatvoren, odnosno praktično se završavao na granicama republika, odnosno pokrajina.

O stepenu (regionalne, odnosno lokalne) zatvorenosti tržišta, tj. privreda u bivšoj Jugoslaviji ne postoji dovoljno argumentovanih istraživanja, niti pak kompletna statistička osnova, tako da su odgovarajuće ocene često isticane bez adekvatne empirijske zasnovanosti. U kontekstu ukupnih istraživanja funkcionisanja jugoslovenske privrede u periodu nakon Drugog svetskog rata, a posebno sagledavanja regionalnih aspekata odgovarajućih problema, naravno, pored odnosa između sektora od značaja su upravo odnosi među regionalnim jedinicama, republikama, pri čemu su, kako je naglašeno, kao republike nakon Ustavni amandmana 1971. i Ustava 1974. figurisale i pokrajine, i shodno tome i tzv. Uže područje Srbije. Dok je prvom od strukturnih odnosa (međusektorskim odnosima) od početka razvoja Druge Jugoslavije poklanjana značajna pažnja, u planovima razvoja, kao i izradom odgovarajuće statističke dokumentacije, drugi aspekt - odnosi među regionalnim jedinicama nije bio tretiran na odgovarajući način. Prva celovita dokumentacija za međurepubličke tokove roba odnosi se na 1970. godinu, a odgovarajuća istraživanja obavljena su zatim svake druge godine (tokom 1970-tih) i još ređe tokom 1980-tih godina. Za razliku od drugih oblasti, pre svega oblasti utvrđivanja nivoa razvijenosti, gde ili postoji standardna dokumentaciona osnova, ili je pak ona u toku samih istraživanja izgrađivana i dopunjavana, kod analize međuregionalnih robnih tokova značajno ograničenje potiče upravo od nedovoljne i nekonzistentne dokumentacione osnove. Proces zatvaranja, ili autarkizacije

lokalnih, odnosno regionalnih tržišta u okviru privreda jugoslovenskih republika bili su, i pored toga, ipak, predmet pažnje u određenom broju istraživanja⁵⁷.

Iz navedenih razloga celovitije analize (među)regionalnih odnosa uglavnom su izostajale, tako da ne treba da čudi što i date naznake T. Petrin i I. Drutera nisu dovele do daljih konzistentnih istraživanja. Ipak, značajan deo postojeće građe i izvršenih istraživanja prikupljen je i sistematizovan u studiji *Mesto i položaj Srbije u društveno-ekonomskom razvoju Jugoslavije (1945-1990)*⁵⁸, koja je, doduše, imala drugačije usmerenje, kao i u disertaciji autora ovog rada⁵⁹, gde je problematika regionalnog faktora i njegovog uticaja na formiranje i održavanje imperfektnih tržišnih struktura nešto detaljnije obrađena.

Literatura

- Andrijašević, Jovan. *Tržište i tržišne strukture u privredi Jugoslavije*, Beograd: Institut društvenih nauka, 1975.
- Andrijašević, Jovan; Petar Milanović, Stojan Jankov, Stojan Bulat, Mile Vuković, Pavle Vasić i Mirko Jammik. *Istraživanje i analiza osnovnih proizvodnih i tržišnih struktura u jugoslovenskoj privredi*, Beograd: Institut za ekonomiku industrije, Zavod za naučno-istraživački rad I Institut društvenih nauka, 1974.
- Bićanić, Rudolf. Inflacioni dohodak, administrativne cijene i imperfektna konkurencija, *Ekonomist*, 16, 1963, br. 1, str. 36–43.
- Bićanić, Rudolf. Tipologija tržišta u SFRJ, *Simpozij o istraživanju tržišta i organizaciji procesa plasmana*, Opatija, Zagreb: Visoka privredna škola, 1968, str. 703–726.
- Bićanić, Rudolf. Tržište i cijene, *Ekonomski pregled*, 14, 1963, br. 3-5, str. 442–446.
- Bukvić, Rajko i Branko Hinić, *Mesto i položaj Srbije u društveno-ekonomskom razvoju Jugoslavije (1945–1990)*, Beograd : Ekonomski institut, 1993.
- Bukvić, Rajko. *Regionalni aspekt primarne raspodele u jugoslovenskoj privredi*, doktorska disertacija, Beograd: Ekonomski fakultet, 1997.
- Čobeljić, Nikola. *Privreda Jugoslavije. Rast, struktura i funkcionisanje, knjiga druga*, Beograd: Savremena administracija I Institut za ekonomska istraživanja, 1975.
- Dirlam, Joel B. Problems of market power and public policy in Yugoslavia, *Economic Concentration*, U. S. Senate, Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, 90th Congress, 2nd Session, Part 7, 1968.
- Domberger, Simon. Price Adjustment and Market Structure, *The Economic Journal*, 89, march 1979, № 1, pp. 96–108.
- Domberger, Simon. Price Adjustment and Market Structure: A Reply, *The Economic Journal*, 91, december 1981, № 4, pp. 1031–1035.
- Dragišić, Dragoljub. Neke dileme u vezi definisanja ekonomskih subjekata u samoupravnom privrednom sistemu, *Ekonomski subjekti u jugoslovenskom privrednom sistemu*, Kragujevac, 1987, str. 151–154.
- Drutter, Izak. Monopoli u trgovini na malo i društveno-političke zajednice, *Nova trgovina*, 22, 1969, br. 4, str. 177–180.
- Drutter, Izak. Uticaj koncentracije ponude na cijene i poslovni uspjeh privrednih organizacija, *Ekonomist*, 17, 1964, br. 4, str. 697–700.

⁵⁷ Videti npr. sledeće radove, odnosno studije: M. Korać, "Teze o teritorijalizaciji robnog prometa i samoupravnog planiranja", *Socijalizam*, br. 4, 1979; Č. Očić, "Autarkija u privredi Jugoslavije", *Marksistička misao*, br. 2, 1982; I. Stojanović, "Marginalije o našoj krizi", *Ekonomski anali*, br. 98-99, 1988; Č. Očić, M. Bisić, R. Bukvić (red.), *Privredni razvoj Kosova i Metohije*, Beograd, 1991; R. Bukvić, B. Hinić, *Mesto i položaj Srbije u društveno-ekonomskom razvoju Jugoslavije (1945-1990)*, Beograd, 1993.

⁵⁸ R. Bukvić, B. Hinić, *Mesto i položaj Srbije u društveno-ekonomskom razvoju Jugoslavije (1945–1990)*, Ekonomski institut, Beograd, 1993.

⁵⁹ R. Bukvić, *Regionalni aspekt primarne raspodele u jugoslovenskoj privredi*, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet, Beograd, 1997.

- Drutter, Izak; Dinko Dubravčić i Stanko Žuljić, *Problemi privredne koncentracije*, Zagreb: Ekonomski institut, 1964.
- Estrin, Saul. *Self-Management: Economic Theory and Yugoslav Practice*, New York: Cambridge University Press, 1983.
- Horvat, Branko. Integritet jugoslavenske privrede i samoupravno planiranje, *Ekonomist*, 22, 1969, br. 2, str. 375–402.
- Horvat, Branko. *Privredni sistem i ekonomska politika Jugoslavije*, Beograd: Institut ekonomskih nauka, 1970.
- Hrovatin, Nevenka. *Tržna koncentracija v industriji SFRJ v letih 1987 in 1988*, u: Tajnikar, Maks (vodja raziskave). *Preučevanje in analiziranje vzrokov visoke stopnje tržne koncentracije na domačem trgu in možnosti protimonopolnega delovanja z ekonomskega vidika*, Ljubljana: Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča, 1989, str. 4–23.
- Industrija 1957*, Statistički bilten SZS 108, Beograd, 1958.
- Jurin, Smiljan. Tržište u jugoslavenskom ekonomskom modelu, u: Maksimović, Ivan (ur.) *Privredni razvoj i privredni sistem Jugoslavije*, Beograd: SANU, 1982, str. 123–141.
- Kaysen, Carl and Donald F. Turner, *Antitrust Policy*, Cambridge: Harvard University Press, 1959.
- Korać, Miladin. *Problemi sticanja i raspodele dohotka u SFRJ. Analiza stanja (1977-1985) i moguća rešenja*, Zagreb: Globus – JAZU, 1987.
- Korać, Miladin. Teze o teritorijalizaciji robnog prometa i samoupravnog planiranja, *Socijalizam*, 22, 1979, br. 4, str. 45–52.
- Lavrač, Ivan. Konkurencija i stimulacija u našem privrednom sistemu, *Ekonomist*, 11, 1958, br. 4, str. 601–619.
- Lorenc, M. O. Methods of Measuring the Concentration of Wealth, Publications of the American Statistical Association, Vol. 9 (New Series), pp. 205–219.
- Marschak, Thomas A. Centralized versus Decentralized Resource Allocation: the Yugoslav 'Laboratory', *The Quarterly Journal of Economics*, 82, 1968, № 4, pp. 561–587.
- Martić, Ljubomir. *Mjere nejednakosti i siromaštva*, Zagreb: Birotehnika, 1986.
- Mihailović, Kosta. *Ekonomska stvarnost Jugoslavije*, Beograd: Ekonomika, 1982.
- Mrkša, Slobodan. (red.) *Integracija u privredi*, Zagreb: Informator, 1963.
- Očić, Časlav. Autarkija u privredi Jugoslavije, *Marksistička misao*, 1982, br. 2, str. 73–93.
- Očić, Časlav; Milica Bisić, Rajko Bukvić (red.) *Privredni razvoj Kosova i Metohije*, Beograd: Naučna knjiga, 1991.
- Odluka o jedinstvenoj klasifikaciji delatnosti, *Službeni list SFRJ*, br. 34, 1976.
- Osnovni zakon o osiguranju i osiguravajućim organizacijama, *Službeni list SFRJ*, br. 7. 1967; 17, 1967; 50, 1968 i 20, 1969).
- Osnovni zakon o prometu robe, *Službeni list SFRJ*, br. 1, 1967 i 30, 1968.
- Petrin, Tea. *Analiza uzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954 - 1976*, doktorska disertacija, Ljubljana: Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča, 1981.
- Petrin, Tea. Tržna struktura in prestrukturiranje gospodarstva, *Ekonomska revija*, 34, 1983, br. 1-2, str. 93–110.
- Platforma za pripremu stavova i odluka Desetog kongresa SKJ*, Beograd: IC Komunist, 1973.
- Prašnikar, Janez. *Jugoslovska organizacija združenega dela v luči teoretskih rešitev in njenega obnašanja v praksi*, Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1981.
- Prašnikar, Janez. *Teorija i praksa organizacije udruženog rada*, Zagreb: Cekade, 1983.
- Scherer, Frederic M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago: Rand McNally & Company, 1971.
- Stojanović, Ivan. Marginalije o našoj krizi, *Ekonomska analiza*, 33, 1988, br. 98-99, str. 5–30.
- Stojanović, Ivan. *Teorijske osnove obrazovanja cena na monopolskim i oligopolskim tržištima*, doktorska disertacija, Beograd: Ekonomski fakultet, 1975.
- Stojanović, Ivan. Uticaj tržišnih struktura na sticanje dohotka u samoupravnom sistemu, *Marksistička misao*, 1976, br. 3, str. 88–100.
- Šaroska, Mitra. *Problemi integracije u privredi Jugoslavije*, Beograd: Savremena administracija, 1973.

- Tajnikar, Maks. Industrijska koncentracija i cenovna dinamika na prelazu u hiperinflaciju u Jugoslaviji, *Privredna izgradnja*, 36, 1990, br. 3-4, str. 63–76.
- Tajnikar, Maks (vodja raziskave). *Preučevanje in analiziranje vzrokov visoke stopnje tržne koncentracije na domačem trgu in možnosti protimonopolnega delovanja z ekonomskega vidika*, Ljubljana: Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča, 1989.
- Tanić, Živan. (ur.) *Radničko samoupravljanje: razvoj i problemi 1950–1960*, Beograd: Institut društvenih nauka, 1963.
- Turner, Donald F. *Antitrust Policy - an Economic and Legal Analysis*, Harvard: Harvard University Press, 1969.
- Uredba o trgovinskoj delatnosti i trgovinskim preduzećima i radnjama, *Službeni list FNRJ*, br. 56, 1953.
- Ustav SFRJ, *Službeni list SFRJ*, br. 14, 1963.
- Veselinović, Čedomir; Vedran Kuić, i Petar Milanović. *Udruživanje, integracioni procesi i samoupravno dogovaranje u privredi*, Beograd: Institut za ekonomiku industrije, 1973.
- Zakon o jedinstvenoj klasifikaciji delatnosti, *Službeni list SFRJ*, br. 6, 1976.
- Zakon o prometu roba i usluga sa inostranstvom, *Službeni list FNRJ*, br. 27, 1962 i *Službeni list SFRJ*, br. 14, 1965; 28, 1966; 54, 1967; 15, 1971; 29, 1971 i 26, 1972.
- Zakon o suzbijanju nelojalne utakmice i monopolističkih sporazuma, *Službeni list SFRJ*, br. 24, 1974, br. 72, 1986 i br. 58, 1989.

Researches of the Market Structures in the Economy of the Former Yugoslavia

Abstract. This paper considers the historical overview of the researches of the market structures in the economy of the former Yugoslavia. These researches had no long and continuous tradition, otherwise the making of an open market oriented economy as the goal of official politics early the 1950's was introduced. First researches of the market structures in the Yugoslav economy has made at the end of these decade (R. Bićanić, I. Drutter), following the notes on these theme by I. Lavrač.

The paper is shared in two chapters. In the first the overview of researches in the period before the establishing of agreemental economy is given, in the second the researches after this. This share is the result of the different status of the enterprises at the market in these two periods, i. e. the changes of the status of parts of enterprises, and the changes of the classification of industrial branches. This changes has made the comparisons between the two periods inadequate.

In the first period the researches of many authors (R. Bićanić, I. Drutter, J. Andrijašević, T. Petrin) have any knowledge accumulated, they the concentration of supply in the Industrial branches and the comparisons of its changes in the period, and the comparisons with any developed countries, made have. In the second period are only few researches made (T. Petrin, J. Prašnikar and at the end of period M. Tajnikar and his team), they no continuous were. The different methodologies of these researches, with the changes that were undertaken, made these results incomparable with previous.

In the concluding remarks the paper considers the researches of the factors of the high concentration in the Yugoslav economy, and the factors that was contribute to these high concentration during the whole period of the existing of the former Yugoslavia. The one of the main these factors in the paper is identified as the role of the regional economic and political structures and his fiscal motives. However, exact and detailed researches of these phenomena were not made.

Key Words. market structures, former Yugoslavia, supply concentration, regional economies