

KONFLIKTNA INFLACIJA

Povzetek. *Pojem konfliktne inflacije se je uveljavil v postkeynesianski teoriji, ki inflacijo obravnava kot posledico konflikta pri razdelitvi dohodka. V članku je s pomočjo preprostega modela, ki temelji na stroškovni definiciji cenovne ravni, prikazan vpliv mezdnih in profitnih aspiracij na agregatno raven cen. Analiza med drugim pokaže, da je za odpravljanje inflacije potrebna tudi omejevalna denarna politika, medtem ko je za njeno preprečevanje najučinkovitejša politika dohodka, ki ex ante odpravlja nesoglasja v razdelitvi kot glavni vzrok inflacijskih pritiskov.*

Ključni pojmi: *inflacija, agregatna raven cen, razdelitev, politika dohodka, postkeynesianska ekonomska teorija.*

Uvod

Termin *konfliktna inflacija* (conflict inflation, conflicting-claims inflation) se je v zadnjem času uveljavil v t.i. postkeynesianski ekonomski literaturi (glej npr. Lavoie 1992, Palley 1996) in označuje že dlje časa prisotno stališče postkeynesianskih ekonomistov, da je inflacija v sodobnih tržnih gospodarstvih predvsem posledica konfliktov, do katerih prihaja pri razdelitvi narodnega dohodka (glej npr. Eichner in Kregel 1975, Moore 1979, Reynolds 1987). Takšno stališče je seveda v nasprotju z ortodoksno, neoklasično ekonomsko teorijo, ki nadaljuje tradicijo kvantitetne denarne teorije, po kateri je inflacija monetarni pojav, povezan s prekomerno stopnjo rasti (eksogeno določene) količine denarja v obtoku glede na stopnjo rasti realnega outputa.

Če uporabimo staro delitev na povpraševalno (demand-pull) in stroškovno (cost-push) inflacijo, potem je neoklasična teorija inflacije združljiva s teorijo povpraševalne inflacije (prekomerna rast količine denarja povečuje agregatno nominalno povpraševanje in deluje inflacijsko). Na drugi strani pa je postkeynesianska razlaga inflacije bližje teoriji stroškovne inflacije, pri čemer je glavni generator oziroma induktor stroškovnih (in posledično inflacijskih) pritiskov konfliktnost dohodkovnih aspiracij podjetniškega sektorja in sindikatov.

* Dr. Andrej Sušjan, docent na Ekonomski fakulteti v Ljubljani.

Induktivni in permissivni dejavniki konfliktne inflacije

Postkeynesiansko razumevanje inflacije bi lahko označili tudi s teorijo sociopolitične inflacije, pri kateri gre, kot pravi Ribnikar (1987, str. 214), "za funkcionalni pogled na inflacijo kot ventil za distribucijske konflikte". Vzrok inflacije je v boju različnih organiziranih skupin (pressure groups), kot so sindikati, združenja podjetnikov, velikih korporacij itd. za relativno udeležbo v dohodku (prim. Gylfason in Lindbeck 1982, 431). Davidson (1991a) pravi, da je inflacija "simptom boja okoli razdelitve dohodka" (str. 89). Razdelitveni konflikt je torej, po mnenju postkeynesiancev, glavni induktivni mehanizem inflacije v sodobnih ekonomijah.

Seveda pa so za sproščanje tako inducirane inflacijske energije bistvenega pomena tudi določeni permissivni dejavniki. Slednji so po splošnem postkeynesianskem prepričanju povezani z institucionalnim razvojem kapitalizma v dvajsetem stoletju. Prav institucionalne spremembe, in sicer zlasti na področju strukture podjetja in njegovega cenovnega obnašanja, bančništva in financ ter trga dela, so omogočile, da je razdelitveni konflikt kot induktivni faktor inflacijskega procesa dejansko pričel delovati inflacijsko.

V okviru strukture in cenovnega obnašanja podjetij je ključni permissivni dejavnik, z vidika konfliktne inflacije povezan s prevlado managersko vodenih podjetij oziroma korporacij v sodobnih ekonomijah. Oligopolne korporacije na trgih seveda ne nastopajo kot "price takers" temveč kot "price setters", ki svoje cene določajo na osnovi stroškov (cost determined prices) in s profitnimi maržami, ki so v funkciji njihovih strateških in investicijskih načrtov (prim. Eichner 1976, Shapiro 1981). Značilnost cen v sodobnih gospodarstvih torej je, da so administrirane oziroma določene s strani podjetij v odvisnosti od njihovih potreb po profitih (akumulaciji) za financiranje investicij kot pogoja ohranitve tehnološke in produktne konkurenčnosti na dolgi rok.

Z vidika financ je kot permissivni dejavnik konfliktne inflacije relevantno poglobljanje finančnih sistemov, katerega spremlja t.i. endogenizacija denarja (prim. Niggler 1991). Denar v sodobnih tržnih ekonomijah, po mnenju postkeynesiancev, nastopa predvsem kot kreditni denar. Kreditno financiranje je komplement internemu financiranju (iz zadržanih profitov) in omogoča širjenje procesa proizvodnje. Denar je torej endogeni tok (flow), ki v ekonomijo vstopa v fazi proizvodnje, njegova količina je odvisna od stopnje gospodarske (investicijske) aktivnosti ter od višine stroškov in cen (prim. Lavoie 1992). Krepitev denarne endogenosti tudi pomeni, da v enačbi kvantitetne denarne teorije $MV=PT$ vzročnost vse bolj poteka od desne proti levi, se pravi, da dogajanja v realnem sek-

torju, ter raven cen, določajo potrebno količino denarja v obtoku in ne obratno. Rast količine denarja tako ostaja le permissivni dejavnik inflacije in ne njen vzrok.¹²

Pri sproščanju konfliktne inflacije imajo pomembno vlogo tudi institucionalne spremembe na trgu dela. Tu gre predvsem za konsolidacijo sindikalne organiziranosti delavcev oziroma za uveljavitev ekonomskih in poslovnih interesnih združenj ter za razvoj institucije kolektivnih pogajanj. Interesna združenja omogočajo artikulacijo dohodkovnih zahtev, različne strukturne značilnosti kolektivnih pogajanj pa imajo močan vpliv na stopnjo konfliktnosti dohodkovnih zahtev in na to, v kolikšni meri se konfliktne dohodkovne zahteve rešujejo preko procesa inflacije.

Mehanizem konfliktne inflacije

Do komponent konfliktne inflacije najlažje pridemo preko postkeynesianske definicije agregatne ravni cen. Ta je izpeljana iz teorije M. Kaleckega o cenovnem obnašanju oligopolnih podjetij, po kateri oligopolna podjetja (kot najbolj tipična oblika podjetij v sodobnih ekonomijah) svojo ceno oblikujejo z dodajanjem pribitka (mark-up) povprečnim neposrednim stroškom. Glavni element stroškov predstavljajo denarne mezde, zato postkeynesianci običajno govorijo kar o "wage-cost mark-up relation" (glej npr. Weintraub 1983), ki ima na makro ravni naslednjo obliko:

$$P = k(M/Q) \quad (1)$$

P je splošna raven cen, k agregatna stopnja pribitka in M/Q so povprečni mezdni stroški. Slednje lahko izrazimo tudi kot mL/Q (pri čemer je m denarna mezdna stopnja in L obseg zaposlenosti), tako da enačba (1) preide v

$$P = kmL/Q$$

¹ Postkeynesianska teorija denarne endogenosti je seveda povsem nesprejemljiva za ortodoksno, neoklasično ekonomsko teorijo, ki vzročnost v kvantitetni denarni enačbi še vedno vidi izključno v smeri od leve proti desni. Denar pojmuje kot eksogeno spremenljivko (Friedmanov helikopter) oziroma kot zalogo (stock), ki v ekonomijo vstopa v fazi menjave kot menjalni posredunik in hkrati nominalno ovrednoti zatečeno stanje v realnem sektorju (določi agregatno raven cen).

² Lavoie (1992, 190) poudarja, da postkeynesianska teorija denarne endogenosti tudi nima ničesar skupnega z monetarističnim pojmovanjem, po katerem je v odprtem gospodarstvu s fiksnimi deviznimi tečaji količina denarja endogena v smislu, da je funkcija plačilnobilančnega presežka. Postkeynesianci temu zoperstavljajo t.i. tezo o kompenzaciji, katere avtor je francoski ekonomist Le Bourva. Ko banke depozite podjetij v tuji valuti zamenjajo pri centralni banki, se jim sicer povečajo rezerve, toda ta primarni denar se lahko uporabi bodisi za zmanjšanje njihovega dolga pri centralni banki bodisi za zmanjšanje njihovih potreb po novih rezervah, če se jim bilance povečujejo. Povečanje količine primarnega denarja iz tujih virov se kompenzira z zmanjšanjem količine primarnega denarja, dobljenega iz domačih virov.

oziroma (upoštevajoč izraz za produktivnost dela $A=Q/L$) v

$$P = km/A \quad (2)$$

Če enačbo (2) razlagamo dinamično, sledi, da je stopnja rasti cen odvisna od gibanja agregatne stopnje pribitka (k) in od stopnje rasti mezd glede na stopnjo rasti produktivnosti (m/A). Z vidika postkeynesianske teorije konfliktne inflacije to pomeni, da zaradi nezadovoljstva z obstoječimi deleži v razdelitvi dohodka, in sicer tako s strani managerjev in podjetnikov oziroma delodajalcev kot tudi s strani delavcev oziroma sindikatov, prihaja do povečevanja stopnje pribitka in mezdnih zahtevkov, kar oboje deluje inflacijsko.

Konfliktna inflacija je torej sestavljena iz dveh delov: iz "profitne" in iz "mezдне" inflacije. Prva se nanaša na podjetnike in managerje, ki z zviševanjem profitnih marž poskušajo povečati interna akumulacijska sredstva svojih podjetij. Mezдна inflacija pa je posledica prizadevanj delavskih sindikatov, da bi ohranili ali povečali delež mezd (v skladu z v literaturi ustaljenim angleškim izrazom "wage" govorimo kar o mezdah, čeprav bi bilo za naše razmere morda smiselneje uporabljati izraz "plače") v narodnem dohodku, zaradi česar nominalne mezдне stopnje pričnejo preraščati stopnjo rasti produktivnosti.

Lavoie (1992) po zgledu Dutta (1987) za prikaz mezдне in profitne inflacije uporablja koncept t.i. *ciljne realne mezde* (target real wage). Ciljna realna mezda delavcev oziroma sindikatov (w_s) je praviloma vedno višja od dejanske realne mezde (w), ki se oblikuje v odvisnosti od dogajanj (zlasti od gibanja cen) na trgih. Nominalne mezдне zahteve, ki opredeljujejo mezдно inflacijo, so odvisne od dohodkovnih želja delavcev. Stopnja mezдне inflacije (i_m) oziroma stopnja rasti nominalnih mezdnih zahtevkov je tem višja, čim večja je razlika med dejansko in ciljno realno mezdo:

$$i_m = h(w_s - w) \quad (3)$$

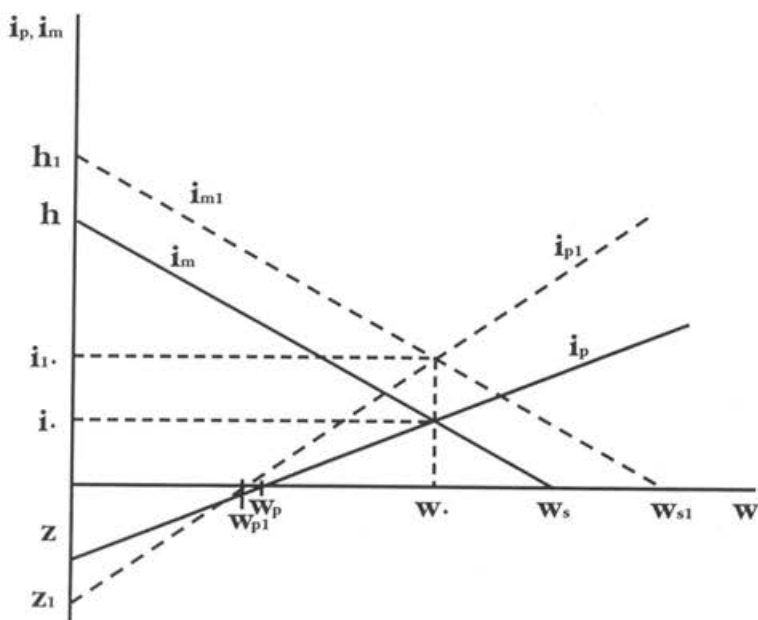
Poleg razkoraka med ciljno in dejansko realno mezdo, višino mezдне inflacije določa tudi parameter h , ki izraža pogajalsko moč sindikatov. h namreč kaže, v kolikšni meri se sindikati odzivajo na odstopanja od svoje ciljne (želene) realne mezde. Ta reakcija (oziroma sindikalni pritiski na mezde in s tem mezдна inflacija) je seveda tem večja, čim večja je pogajalska moč sindikatov.

Podobno je možno definirati tudi profitno inflacijo. Stopnja profitne inflacije (i_p) je funkcija razlike med dejanskim profitom (pribitkom), ki ga podjetja realizirajo, in idealno (želeno) višino pribitka. Alternativno je ta odnos možno prikazati tudi v obliki razlike med dejansko realno mezdo (w) in ciljno realno mezdo podjetij (w_p). Slednja je praviloma nižja od dejanske realne mezde in seveda še veliko nižja od ciljne realne mezde sindikatov. Tudi višina profitne inflacije je v pozitivni zvezi z velikostjo razkoraka med ciljno in dejansko realno mezdo in s pogajalsko močjo podjetij, ki jo označuje parameter z :

$$i_p = z(w - w_p) \quad (4)$$

Model enačb (3) in (4) je uporaben za ponazoritev vpliva relativne pogajalske moči sindikatov oziroma podjetij na inflacijo (glej sliko 1).

Slika 1



Krivulja (oziroma v našem primeru kar premica) s pozitivnim naklonom (i_p) predstavlja raven profitne inflacije pri različnih dejanskih realnih mezdah. Profitna inflacija bi bila enaka nič, če bi bila dejanska realna mezda enaka podjetniški ciljni realni mezdi (w_p). Padajoča krivulja (i_m) predstavlja stopnjo mezdne inflacije pri različnih dejanskih realnih mezdah. Stopnja mezdne inflacije bi bila enaka nič, če bi bili dejanska realna mezda in sindikalna ciljna realna mezda (w_s) enaki. Model je stabilen, ko se profitna inflacija izenači z mezdno, to je v presečišču krivulj i_p in i_w pri realni mezdi w^* . Pri nižji dejanski realni mezdi od w^* bi mezdna inflacija presegala profitno in bi se posledično realna mezda povečala, pri višji pa bi se zaradi višje profitne inflacije od mezdne le-ta znižala.

S slike 1 je razvidno, da inflacija (i^*) razvrednoti dohodkovne želje ene in druge strani in tako posredno vzpostavi kompromis med nasprotujočimi si interesi v razdelitvi dohodka. Inflacija, kot cena za rešitev razdelitvenega konflikta, je tem večja, čim večja je izhodiščna razlika med podjetniško in delavsko ciljno realno mezdo. Če bi bili na sliki 1 w_s in w_p še bolj narazen (npr. w_{s1} in w_{p1}), bi bila stopnja inflacije, potrebna za njuno uskladitev, še višja (npr. i_1^*). Prav tako bi bila inflacija še višja, če bi se zvečala pogajalska moč ene in/ali druge strani (na h_1 oziroma z_1). V tem primeru bi se nagib ene ali obeh premic povečal in njuni presečišči z ordinatno osjo bi se še bolj oddaljili od koordinatnega izhodišča. Kombinacijo večje pogajalske moči obeh strani in hkratnega povečanja razlike med ciljima

realnima mezdama prikazujeta črtkani krivulji i_{m1} in i_{p1} . V primeru absolutne pogajalske (pre)moči podjetij ali možnosti podjetij, da v celoti indeksirajo vsakršno povečanje nominalnih mezd in s tem ohranjajo ciljno stopnjo pribitka, bi se dejanska realna mezda oblikovala na ravni podjetniške ciljne realne mezde. Glede na sliko 1 to pomeni, da bi premica i_p potekala navpično skozi w_p (parameter z bi zavzel vrednost "neskončno"), stopnja inflacije pa bi bila odvisna od naklona premice i_m (torej od pogajalske moči sindikatov) in od razlike med ciljnim realnima mezdama. Podobno bi bila v primeru pogajalske premoči sindikatov oziroma njihove možnosti, da v celoti indeksirajo nominalne mezde glede na rast cen, navpična premica i_m (abscisno os bi sekala v točki w_s , parameter h pa bi imel vrednost "neskončno"), kar pomeni, da bi se dejanska realna mezda oblikovala na ravni delavske ciljne realne mezde. Kombinacija obeh navedenih primerov (torej popolne indeksacije z ene in druge strani) pa je seveda situacija hiperinflacije.

Implikacije za (protiinflacijsko) ekonomsko politiko (tudi slovensko)

Lavoiejev model konfliktna inflacije je poučen tudi z vidika ekonomske politike. Iz slike 1 očitno izhaja, da je na gibanje inflacije možno vplivati z reguliranjem naklona krivulj i_p in i_m . To pomeni, da ima ekonomska politika za obvladovanje inflacije na voljo vsaj tri možnosti: (1) da poskuša zmanjšati moč delodajalske strani (kar bi privedlo do znižanja vrednosti parametra z , ki ga običajno, ni pa to nujno, spremlja tudi zmanjšanje profitnih aspiracij - pomik w_p v desno); (2) da poskuša zmanjšati moč sindikatov (kar bi privedlo do znižanja vrednosti parametra h , ki ga običajno spremlja tudi znižanje delavske ciljne realne mezde - pomik w_s v levo); (3) da poskuša neposredno in že vnaprej doseči zblizanje izhodiščnih dohodkovnih zahtevkov obeh strani (jasno je, da v primeru sovpadanja podjetniških in sindikalnih ciljnih realnih mezd inflacije sploh ne bi bilo - presečišče krivulj i_p in i_m na sliki 1 bi bilo v točki w^* na abscisni osi).

Glede prve možnosti je zlasti z vidika majhne ekonomije (kakršna je na primer slovenska) jasno, da previsoke profitne pribitke na stroške najučinkoviteje znižuje mednarodna konkurenca. V odprtem gospodarstvu, ki je izpostavljeno konkurenci tujine, morajo podjetja pri svojih cenovnih odločitvah zelo dobro pretehtati vse pozitivne in negativne posledice določene stopnje pribitka oziroma profitne marže (pozitivne v smislu zagotavljanja akumulacije za tehnološki in siceršnji razvoj, negativne v smislu izgube trgov in konkurenčnosti). Druga možnost je "monetaristična" (ali "thatcheristična") in pomeni reševanje problema inflacije z omejevalno denarno politiko, ki je v končni fazi v tem pogledu sicer učinkovita, vendar je cena te učinkovitosti tudi precej visoka. Posledica denarnih omejitev je namreč krčenje obsega proizvodnje (znižanje naklona oziroma pomik krivulje i_p navzdol) in povečevanje stopnje nezaposlenosti, ki zmanjšuje pogajalsko moč sindikatov in njihove mezdne zahtevke (zmanjšanje naklona oziroma pomik kri-

vulje i_m navzdol). Čeprav postkeynesianci to možnost zavračajo,³ pa izkušnje kažejo, da je za stabilizacijo gospodarstva, ki se giblje v inflacijski spirali, omejevalna denarna politika neobhodno potrebna (prim. tudi Ribnikar 1994, 71). Bistveno pa je, da ekonomska politika vzporedno z umiranjem inflacije (v tej fazi se zdaj nahaja slovensko gospodarstvo) poskrbi za mehanizme, ki preprečujejo, da bi postopno oživljanje gospodarstva z ekspanzivnimi ukrepi ponovno sprožilo inflacijski proces. Ti mehanizmi predstavljajo tretjo od zgoraj navedenih možnosti, ki je za postkeynesiance prednostna. Gre za ukrepe politike dohodka, katerih cilj je zblížati w_p in w_s in tako inflacijo odpraviti že v njenem izhodišču.

Glede na mehanizem konfliktne inflacije, ki smo ga povzeli v prejšnji točki, se zdi postkeynesiansko stališče, da je za preprečevanje inflacije najprimernejša pravočasna uporaba politike dohodka, še najbolj smiselno. Vendar pa poskusi uresničevanja politike dohodka v praksi odpirajo številne probleme. Prvi problem je že v tem, da je učinkovitost politike dohodka pogojena s sprejetjem "družbene pogodbe o ustrezni razdelitvi dohodka" (Yellen 1980, 19). Pri doseganju konsenza glede razdelitve dohodka (in posledično tudi pri izvajanju ukrepov politike dohodka za vzdrževanje tega konsenza) se pojavljajo težave, ki so v največji meri povezane z institucionalno ureditvijo trga dela in s spremenljivostjo pogajalske moči interesnih skupin, zaradi česar tovrstni dogovori običajno nimajo dolgoročnejšega značaja. Če uporabimo analogijo z gledalci na nogometnem stadionu (glej De Grauwe 1989, 173), potem konsenz glede razdelitve (oz. razgleda) pomeni, da vsi gledalci med tekmo sedijo. Če eden od gledalcev vstane (dvig mezde oz. cene), si s tem za nekaj časa sicer pridobi boljši razgled (višji realni dohodek), toda kmalu začno vstajati tudi drugi (rast cen), kar privede do tega, da na koncu "prilagoditvenega procesa" vsi stojijo in so torej glede razgleda (razdelitve dohodka) zopet na istem, povrhu pa morajo tekmo spremljati v bolj neugodnem (stoječem) položaju (inflacija). V figurativnem smislu bi zato politiko dohodka lahko primerjali z ukrepi, ki gledalce na tekmi spodbujajo, da tekmo spremljajo v sedečem položaju oziroma pravočasno kaznujejo tiste, ki so vstali.

V realnosti ima pri doseganju in vzdrževanju dogovora med družbenimi skupinami (oz. med delavci in delodajalci) pomembno vlogo stopnja centraliziranosti kolektivnih pogajanj. Ta v veliki meri vpliva na militantnost delavcev (sindikatoev) v njihovih mezdnih zahtevkih. Nekatere empirične raziskave (glej Calmfors in Driffill 1988) so pokazale, da se sindikati praviloma vzdržujejo prekomernih mezdnih zahtev v ekonomijah z močno centraliziranimi ali z močno decentraliziranimi kolektivnimi pogajanjmi, medtem ko so v ekonomijah z neko

³ Postkeynesianec Reynolds (1987, 167) monetaristično zdravljenje inflacije z ustvarjanjem recesije primerja z nekom, ki poskuša avtomobil ustaviti tako, da izpusti olje iz motorja - metoda je na koncu sicer učinkovita, vendar pa je cena za to zelo visoka. Odpravljanju inflacije z "represijo" ponavadi sledijo ekspanzivni ukrepi, ki poskušajo omiliti posledice nastale recesije. Neto učinek takšne "stop-go" ekonomske politike je seveda negativen, saj izguba družbenega proizvoda v recesijah praviloma presega njegovo povečanje v fazah ekspanzije. Tudi Davidson (1991a) meni, da je monetaristična protinflacijska politika "barbarska", saj poskuša z ustvarjanjem nezaposlenosti in zmanjševanjem narodnega dohodka toliko oslabi ekonomske subjekte, da se ti ne bi bili več sposobni boriti za svoje deleže v razdelitvi.

vmesno stopnjo centraliziranosti sindikalne dejavnosti (in posledično medsebojno rivaliteto sindikatov) v mezdnih zahtevkih zelo bojeviti.

Drug problem izhaja iz dejstva, da je politika dohodka zelo raztegljiv pojem. Tako postkeynesianec Eichner (1983, 603-605) našteva naslednje oblike politike dohodka: (1) nadzor nad mezdami in drugimi oblikami dohodka, pri čemer dohodkovne standarde določi država in potem skrbi za njihovo izvajanje; (2) neobvezne smernice za oblikovanje mezd in drugih dohodkov (v to skupino sodi npr. določanje mezd zaposlenim v javnem sektorju, s čimer poskuša država posredno vplivati na ostale mezdne pogodbe); (3) dohodkovna politika "svobodnega trga", pri kateri država z različnimi drugimi ukrepi ekonomske politike poskuša ustvariti zadostno brezposelnost, da bi tako umirila zahteve po višjih mezdah; (4) davčna politika dohodka, pri kateri država bodisi z dodatnim davkom kaznuje tista podjetja, ki so odobrila višjo stopnjo rasti mezd, kot znaša povprečna stopnja rasti produktivnosti, bodisi z davčnimi olajšavami nagradi tista podjetja, ki so se pri izplačevanju mezd držala nekih določil ali smernic; (5) planska politika dohodka, za katero je značilno, da je določanje dohodkovnih standardov podrejeno procesu planiranja, ki se osredotoča na dolgoročni razvoj in konkurenčni položaj narodnega gospodarstva.

Konceptualni razpon politike dohodka je očitno: medtem ko gre pri (1) za povsem administrativno določanje dohodkov, je (3) v bistvu monetaristično ustvarjanje recesije, ki s povečanjem nezaposlenosti disciplinira delavce. Postkeynesianci se v glavnem zavzemajo za (4), torej za davčno (tax-based) politiko dohodka, ki naj prepreči previsoka izplačila mezd. Davčna politika dohodka je problematična zato, ker podjetja "obsoja" na povprečno rast mezdnih izplačil, ki je v skladu s povprečno stopnjo rasti produktivnosti. To je z makroekonomskega vidika sicer pravilno, z mikroekonomskega vidika pa ne, saj podjetjem otežkoča vodenje lastne stimulative politike pri izplačevanju mezd, kar se povratno negativno lahko izrazi tudi v produktivnosti. Tega problema, ki se pojavlja tudi v slovenskem gospodarstvu,⁴ se očitno zavedajo tudi nekateri postkeynesianci (glej npr. Wallich in Stockton 1989, 55).

Za slovenske razmere je zelo relevantna tudi postavka (2), torej uravnavanje dohodkov v javnem sektorju in državni upravi, ki imajo močan demonstracijski učinek. S povišanjem plač v javnem sektorju namreč država spodbuja mezdne zahteve zaposlenih v ostalih sektorjih; in obratno, stabilnost plač v državnem sektorju deluje zaviralno tudi na dohodkovne aspiracije delavcev v ostalih sektorjih. Vpliv gibanja plač v javnem sektorju je možno razlagati tudi posredno, to je preko njihovega vpliva na proračun in posledično na spremembe v obdavčitvah. Nasploh je funkcija obdavčevanja pomemben inflacijski dejavnik v razdelitvenem konfliktu. Če se npr. zviša davek na mezde oziroma plače, morajo sindikati, če želijo ohraniti nespremenjene obdavčene dohodke delavcev, povišati ciljne (neobdavčene) mezde (na sliki 1 pomeni to pomik w_s v desno in višjo inflacijo). Zato

⁴ Ukrep, po katerem morajo podjetja, ki izplačujejo delavcem višje plače od tistih, določenih s panožno kolektivno pogodbo, državi plačati poseben davek, je prizadel uspešna (izvozna) podjetja, ki bi želela boljše plačati svoje delavce in tako še povečati učinkovitost (efficiency wage hypothesis).

lahko trdimo, da so eden od predpogojev za vodenje učinkovite politike dohodka v slovenskem gospodarstvu tudi urejene in racionalizirane razmere v okviru državne uprave in javnega sektorja.

Sklep

Postkeynesianski teoretiki zastopajo stališče, da je glavni induktivni dejavnik inflacijskega procesa konflikt glede razdelitve narodnega dohodka oziroma rivaliteta med interesnimi družbenimi skupinami za čim večjo udeležbo v dohodku. Prekomerna rast količine denarja v obtoku, ki je v neoklasični ekonomski teoriji najpomembnejši vzrok rasti cen, je v postkeynesianski teoriji le permissivni dejavnik inflacije. Če upoštevamo glavna izhodišča institucionalistične ekonomske teorije in dejstvo, da je iz nedokončanih polemik o vprašanju, ali je količina denarja eksogena ali endogena spremenljivka, vendarle možno izluščiti ugotovitev, da je pri odgovoru na to vprašanje resnica verjetno nekje na sredi (prim. Davidson 1991b, Cotrell 1988) oziroma, da je stopnja denarne endogenosti tudi institucionalno pogojena (prim. Niggle 1991), potem se postkeynesianska razlaga inflacije zdi relevantnejša in prepričljivejša. Manj prepričljivi pa so postkeynesianski napotki za ekonomsko politiko, vsaj glede ekonomij, v katerih je inflacija že dobila zalet. V takih razmerah so namreč ukrepi politike dohodka (za katere se postkeynesianski zlasti zavzemajo) prešibki in je nujna tudi "monetaristična" omejevalna denarna politika. Postkeynesianski ukrepi, ki dajejo prednost politiki dohodka, so bolj kot za odpravljanje inflacije primerni za njeno preprečevanje oziroma za preprečevanje razdelitvenih napetosti in ohranjanje stabilnosti v rastoči ekonomiji. Stabilnost povečuje zanesljivost podjetniških kalkulacij in pozitivno vpliva na poslovna pričakovanja, kar spodbuja nadaljnjo gospodarsko rast. Stalna rast realnega narodnega dohodka pa je hkrati tudi dodatni blažilec morebitnih konfliktov v njegovi razdelitvi.

LITERATURA

- Calmfors, Lars in Driffill, John. 1988. "Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance", *Economic Policy*, 3(1), str. 14-61.
- Cotrell, Allin. 1988. "The Endogeneity of Money: Reply", *Scottish Journal of Political Economy*, 35(3), str. 295-297.
- Davidson, Paul. 1991a. *Controversies in Post Keynesian Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- Davidson, Paul. 1991b. "Money: Cause or Effect? Exogenous or Endogenous?", v: E. Nell in W. Semmler (eds.), *Nicholas Kaldor and Mainstream Economics: Confrontation or Convergence?*, London, Macmillan, 1991, str. 243-258.
- De Grauwe, Paul. 1989. "Disinflation in the EMS and in the Non-EMS Countries. What Have We Learned?", (*Austrian*) *Empirica*, 16(2), str. 161-176.
- Dutt, A.K. 1987. "Alternative closures again: a comment on growth, distribution and inflation", *Cambridge Journal of Economics*, 11(1), str. 75-82.

- Eichner, Alfred S. 1976. *The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eichner, Alfred S. 1983. "Income conflicts, inflation and controls: a response", *Journal of Post Keynesian Economics*, 5(4), str. 603-607.
- Eichner, Alfred S. in Kregel, Jan A. 1975. "An Essay on Post- Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics", *Journal of Economic Literature*, 13(4), str. 1293-1314.
- Gylfason, Thorvaldur in Lindbeck, Assar. 1982. "The Political Economy of Cost Inflation", *Kyklos*, 35(3), str. 430-455.
- Lavoie, Marc. 1992. *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Aldershot: Edward Elgar.
- Moore, Basil J. 1979. "The endogenous money stock", *Journal of Post Keynesian Economics*, 2(1), str. 49-70.
- Niggle, Christopher J. 1991. "The Endogenous Money Supply Theory: An Institutional Appraisal", *Journal of Economic Issues*, 25(1), str. 137-151.
- Palley, Thomas. 1996. *Post-Keynesian Economics: Debt, Distribution and the Macro Economy*. London: Macmillan Press Ltd.
- Reynolds, Peter J. 1987. *Political Economy: A Synthesis of Kaleckian and Post Keynesian Economics*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- Ribnikar, Ivan. 1987. *Denarni sistem in denarna teorija; II.del: Denarna teorija*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Ribnikar, Ivan. 1994. "Kako do dobrih bank?", *Teorija in praksa*, 31(1-2), str. 70-78.
- Shapiro, Nina. 1981. "Pricing and the growth of the firm", *Journal of Post Keynesian Economics*, 4(1), str. 85-100.
- Wallich, Henry C. in Stockton, David J. 1989. "A Macroeconomic Perspective on Tax-based Incomes Policies", v: J.A. Kregel (ed.), *Inflation and Income Distribution in Capitalist Crisis: Essays in Memory of Sidney Weintraub*, London, Macmillan, 1989, str. 47-67.
- Weintraub, Sidney. 1983. "A Macro-Distributive Theory Dispelling the Econometric Fog", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, No. 144, str. 69-80.
- Yellen, Janet L. 1980. "On Keynesian Economics and the Economics of the Post-Keynesians", *American Economic Review*, 70(2), str. 15-19.