

Prof. dr A. BAJT

MEHANIZMI INFLACIJE U JUGOSLAVIJI

U ovom članku govorimo o inflaciji u samoupravnom periodu privrednog razvoja Jugoslavije. Tačnije, mada je radničko samoupravljanje uvedeno još 1950. tek zahvaljujući promenama u politici privređivanja u godinama 1953—56. (odustajanjem od prinudne kolektivizacije, davanjem prioriteta proizvodnji roba za široku potrošnju, ukidanjem centralnog planiranja, sve većom samostalnošću preduzeća), privreda od centralizovane prerasta u decentralizovanu kojom upravljaju radnici i istovremeno u privredu, koja uslovljenost ponudom zamenjuje zavisnošću od tražnje. Prema tome, govoreći o inflaciji u Jugoslaviji, osvrnućemo se na period od 1956. do danas.

Ovo je naravno dosta dug period, od preko 25 godina. Došlo je do velikih promena u privrednim mehanizmima, kako zbog niza institucionalnih novina, tako i zbog vrlo brzog privrednog razvoja, koji je doprineo preobražaju Jugoslavije od primitivne agrarne do polurazvijene industrijske ekonomije. Ipak, snažno preovlađuju zajednički elementi za čitav period — centralizovani način odlučivanja i kao posledica — privredni tempo određen tražnjom. Jedini pravi corpus alienum, period centralizovane privrede odmah posle rata isključen je iz ove analize. To se odnosi na inflaciju iz 1948. i potonjih godina, kada je došlo do rasta, koji je prekinut embargom Informbiroa, daleko zaostao iza želja planera.

KRETANJA I CIKLUSI

Krajem 1982. cene na malo u Jugoslaviji bile su 40 puta veće nego 1956. Za ovih 26 godina rasle su prosečnom geometrijskom progresijom od 10,2% godišnje. U okviru tog proseka rast nije uopšte bio stabilan. U pojedinim višegodišnjim periodima cene su rasle prilično sporo da bi u narednim periodima, sličnog trajanja, rasle mnogo brže. U periodima 1956—62, 1962—66, 1966—75. i 1975—81.

dolaze do izražaja u početku manji, a na kraju mnogo veći inflatorni talasi. Prema tome, cikličnost je prva karakteristika cena u Jugoslaviji. To potvrđuje tabela sa rekapitulacijom osnovnih podataka o talasima inflacije u Jugoslaviji.

	prvi talas	drugi talas	treći talas	četvrti talas
spori porast	1956—59. 1,7 ⁰ / ₀	1962—64. 6,3 ⁰ / ₀	1966—69. 6,3 ⁰ / ₀	1975—77. 11,5 ⁰ / ₀
brzi porast	1959—62. 7,9 ⁰ / ₀		1969—72. 13,4 ⁰ / ₀	1977—79. 24 ⁰ / ₀
vrlo brzi porast		1964—66. 26,9 ⁰ / ₀	1972—75. 24 ⁰ / ₀	1979—81. 34 ⁰ / ₀

Ni tendenciju rasta nije moguće predvideti. Dok je prvi talas inflacije, 1956—62. bio prilično blag, poslednji 1975—81. je bio najžešći. Regresija mesečnih stopa rasta cena na malo (na godišnjoj bazi) po linearnom vremenskom kretanju pokazuje da cene na malo svakoga meseca rastu po stopi od 0,0752 iznad proseka; stopa tog kretanja u decembru 1982. iznosila je 26⁰/₀ dosta ispod stvarne opadajuće stope od 34⁰/₀. Vremensko kretanje porasta vidi se i iz uporednog pregleda inflacionih stopa u svakoj od ove tri faze ciklusa.

Po mišljenju autora, mehanizam inflacije u Jugoslaviji najlakše se može razumeti analizom cikličnosti. Sledeći kratak opis može da posluži kao uvod u takvu analizu. U periodima uoči naglih porasta cena, inflacija je bila potisnuta, tj. zbog većih troškova, pritisak na porast cena je veoma snažan, ali do njega ne dolazi zbog toga što su cene pod kontrolom. To dovodi do poremećaja u relativnim cenama (nisu sve cene pod kontrolom i ne kontrolišu se sve cene podjednako uspešno), opšteg viška tražnje, manje dobiti i niske akumulacije, presahle likvidnosti, uvoza ispod cene (domaća inflacija je brža od inostrane) i sve većeg deficita platnog bilansa. Periodi potisnute inflacije, po pravilu se završavaju devalvacijom dinara (1961, 1965, 1971. i 1980; poslednja devalvacija iz 1982. bila je repriza promašene devalvacije iz 1980), administrativnim usklađivanjem poremećene strukture domaćih i stranih cena, što dovodi do znatnog višeg opšteg nivoa cena, koji eliminiše višak tražnje na tržištu, kao i ponovnom rešenosti da se privrednom politikom ne dozvoli recidiv u budućnosti. Pripremaju se novi programi stabilizacije, uglavnom bazirani na ograničenju kredita, praćeni obično izmenama u sistemu privredivanja. Program iz 1961. zvao se »novi privredni sistem«, iz 1965. »privredna reforma«, a programi iz 1975. i 1980. jednostavno »stabilizacija«, mada bi »normalizacija« više odgovarala programu iz 1980. naročito zbog prenošenja u 1982. i 1983. Što je veća dobit, preduzeća imaju manji interes, a zbog restriktivne kreditne politike i manje mogućnosti da insistiraju na daljem povećanju cena. Tako počinje novi period usporenog rasta cena, zajedno sa novim talasom inflacije. Proces inflacije u Jugoslaviji, naročito njegova cikličnost, javlja

se kao međusobno delovanje autonomnih privrednih snaga, s jedne strane, i mera privredne politike s druge. Njegova isprekidanost jasno ukazuje da nema potrebne čvrstine i svrsishodnosti kod kreatora ove politike.

Rastući dugoročni trend inflacije je manje interesantan. Prvo, stopa inflacije u zapadnim zemljama — trgovinskim partnerima Jugoslavije, sporije je rasla tako da je, u relativnim odnosima u Jugoslaviji bila sporija. Dok je 1960. stopa inflacije u Jugoslaviji (10,7%) bila šest puta veća nego u zemljama OECD, 1972. bila je samo tri puta veća (15%), a 1979. (23%) samo nešto više od dva puta (4,9% i oko 10%). Samo period posle devalvacije 1980. godine, koji je očigledno bila loše izvedena, predstavlja izuzetak. Drugo, znatan deo inflacije u Jugoslaviji poslednjih 10 godina izazvan je inflacijom iz inostranstva.

UVEZENA INFLACIJA

Inflacija u Jugoslaviji je u suštini domaći proizvod. Ipak, pošto preuzima cene sa svetskih tržišta i uvozi petinu od ukupnog proizvoda, oseća se snažan uticaj onoga što se događa u inostranstvu. Ubrzana inflacija iz godine 1972—75, uglavnom je izazvana eksplozijom cena sirovina i sirove nafte na svetskim tržištima 1972—73. Isti je slučaj sa porastom inflacije 1979—80. godine. Simulacija mesečnog modela cena i dohodaka pokazuje da je eksplozija svetskih cena iz godina 1972—73. pospešila rast domaćih maloprodajnih cena za oko 30% 1973. i 1974. godine, industrijskih proizvođačkih cena za oko 30% 1973. i 80% 1974., a cena sirovina za industriju za oko 90% 1973—74. u odnosu na stope rasta svetskih cena u prvoj polovini 1972.

Svetske cene se prenose na domaće uglavnom preko uvoza. Porast cena u inostranstvu od jedan odsto povećava uvozne cene za preko 0,5%, a povećanje uvoznih cena od jedan odsto dovodi do povećanja domaćih cena od 0,2 do 0,3 odsto. Zakašnjenja su prilično velika, oko 10 meseci u slučaju uvoznih cena, a više od pola godine u slučaju domaćih (9,21—9,22). Objašnjenje za uvozne cene su godišnji i dugoročni ugovori, naročito u razmeni sa Istokom, a za domaće, kontrola cena, smanjenje poreza u nameri da se priguše pritisci na domaće cene pri devalvaciji, odnosno na tržištu tražnje.

Za pojedine proizvode, uvozne cene su praktično iste kao svetske. Elasticitet uvoznih cena prema svetskim ispod jedinice odražava povoljnost uvozne mešavine putem substitucije. Efekti i cene substitucije mogu se odvojiti, ako se preračunaju svetske cene za uvezene pondere, kako u baznoj, tako i u poslednjoj godini. Činjenica da je stvarni uvoz u Jugoslaviju praktično stagnirao od 1974. do 1980. godine, dok je industrijska proizvodnja rasla za više od 7% godišnje, ukazuje na jedinični elasticitet uvoza na uvozne cene i može da posluži za procenu stepena u kome se uvoz zamenjuje domaćom proizvodnjom u izmenjenim uslovima na svetskom tržištu.

Uvozne cene nisu samo prenosnik inostranih na strukturu domaćih cena. Porast izvoznih cena povlači porast domaćih, bilo direktno jednostranim opredeljivanjem proizvođača ili većim pritiskom na zajednice za cene u slučaju cena, koje su pod kontrolom. Ovaj efekat je naročito izražen kod proizvođačkih cena u industriji. Kod cena sirovina jači je od uticaja uvoznih cena s tim što je odgovarajući elasticitet domaće cene iznad 0,3% (9,22).

Uticaj kako uvoznih, tako i izvoznih cena na strukturu domaćih najdirektniji je odmah posle devalvacije, mada se ekonomskom politikom obično nastoji da se smanji, poreskim olakšicama. Kako se devalvacije praktikuju samo u prilično dugim razmacima kada zvanični kurs dinara, zbog rastućih domaćih cena neprestano zaostaje u odnosu na stopu ravnoteže, cene uvozne robe ne mogu u potpunosti da prenesu depresijaciju dinara na strukturu domaćih cena sve do nove devalvacije. Ovaj »inflatorni efekat« devalvacije jedan je od glavnih razloga protivljenja devalvaciji.

BUJANJE POJEDINIH SEKTORA

Strukturna neravnoteža je drugi izvor inflacije u Jugoslaviji. Čak i kad ne bi bilo uvezene inflacije, i kad bi opšti višak tražnje bio nula, cene bi morale da rastu zbog zategnutih odnosa među sektorima. Pri brzom rastu, strukturna neravnoteža je skoro neizbežna, naročito u manje razvijenim zemljama. U Jugoslaviji je još veća zbog »planski« sporog rasta (putem kontrole cena i drugih propisa iz centra) pojedinih velikih sektora kao što su poljoprivreda, energetika i stambena izgradnja, zajedno sa građevinarstvom, industrijom građevinskog materijala i pratećim delatnostima među kojima je poljoprivreda najveća. Cene u ovim sektorima zadržavaju se ispod nivoa ravnoteže. Pošto njihovi proizvodi po pravilu imaju niski elasticitet cena, odnosno visoki elasticitet dohotka, u odnosu na raznolikost tražnje, na ovim tržištima se javlja veliki potencijal nagomilavanja viška tražnje. Osim energetike i stambene izgradnje, gde je usled monopola u snabdevanju lakše sprovođenje efikasne kontrole cena, do periodičnih eksplozija cena dolazi u građevinarstvu, industriji građevinskog materijala i poljoprivredi, što se obično poklapa sa fazama brzog rasta inflatornih talasa. U sektoru građevinarstva i poljoprivrede ove eksplozije jačaju usled brzog autonomnog rasta plata (sektori sa velikom neiskorišćenošću radne snage). Tako, sektori u kojima je kontrola cena najstrožija, kratkoročno postaju izvorišta najveće inflacije gledano dugoročno.

Sektor spoljne trgovine je još jedan izvor inflatornih pritisaka. Nažalost, izgleda da se ekonomska politika brine jedino za direktne efekte koji su posledica devalvacije dinara, na domaće talase inflacije. Nedovoljna proizvodnja dobara za izvoz i velika tražnja za uvoznim robama, koje dovode do sve većeg trgovinskog i platno-bilansnog deficita, mnogo su manje vidljivi rezultati precejenog

dinara. Još manje se sagledava činjenica da nedovoljno razvijene industrije orijentisane na izvoz, pošto ne mogu da zadovolje iznenađujuću ekspanziju izvozne tražnje, koja dolazi posle pauze u devalvaciji, predstavlja jedan od razloga tako velikog doprinosa inflaciji.

Međutim, skoro potpuno se zanemaruje poražavajući dugoročni efekat precenjenog dinara na rast društvenog proizvoda, koji se ogleda u suboptimalnom nivou spoljne trgovine. U nemogućnosti da poveća izvoz, ekonomska politika, suočena sa rastućim trgovinskim i platno-bilansnim deficitom, mora da pribegne administrativnim ograničenjima uvoza. Potpuno zaustavljanje daljeg rasta uvoza u realnim odnosima u 1974. godini, izazvano je prethodnim sistemskim smanjenjem učešća izvoza u ukupnoj finalnoj potražnji što je počelo 1966., kada je iznosilo 20% do 10% približno u 1979.

Treći oblik bujanja inflacije pojedinih sektora se mora pomenuti. Počinje u usko definisanim sektorima, pojedinim proizvodima i grupama proizvoda, čije se cene administrativnim putem zadržavaju ispod nivoa ravnoteže. Često preduzeća potpuno obustavljaju takvu proizvodnju, a uvek je smanjuju. Porast tražnje za substitutima povećava njihove cene, naročito ako je ekspanzija ponude rizična. Kada se cene odmrznu i proizvodnja ponovo proširi, roba se prodaje po cenama koje odgovaraju većim cenama substituta. Kao i u ranije navedenim velikim sektorima privrede, ovo mikrosektorsko **bujanje inflacije** u suštini proizilazi iz nedovoljno razvijenih kapaciteta.

Zbog opisane nesrazmere među sektorima, do kojih uglavnom dolazi usled kontrole cena, jugoslovenska privreda je izuzetno pogodna za pothranjivanje inflacije. Samo bi veoma deflatorna politika, koja je neprihvatljiva, mogla to zlo da iskoreni.

INVESTICIJE KAO UZROK INFLACIJE

Većina Jugoslovena, među njima i kreatori ekonomske politike i privrednici, veruju da su investicije pravi uzrok inflacije. Međutim, nisu bile krive nedovoljne investicije (za nagli rast cena), što bi se moglo zaključiti iz dosadašnjeg razmatranja, već prekomerne investicije, koje se smatraju odgovornim. Slažu se da su investicije neophodne za izgradnju kapaciteta. Nažalost, kao komponenta finalne tražnje stvaraju prekomernu tražnju i porast cena. Niska efikasnost ulaganja, dugi periodi za osvajanje proizvodnje, i neadekvatna struktura investicija pogoršavaju situaciju.

Investicije u Jugoslaviji, mada ih delimično finansiraju sama preduzeća, uglavnom se napajaju iz kredita, koje daju poslovne banke pojedinim firmama. Zajedno sa kratkoročnim kreditima, koji se često pretvaraju u dugoročne, investicije su najdirektnija determinanta novčane mase. Mada niko do sada nije proučio kako novčana masa funkcioniše u pogledu finalne tražnje, široko je rasprostranjeno uverenje da ekspanzija novčane mase iznad rasta bruto društvenog proizvoda dovodi do rasta cena. Naime, inflacija se u suš-

tini zamišlja kao inflacija tražnje, s tim što je glavni faktor, koji je napaja prekomerna novčana masa. Glavna teorijska osnova za ekonomiste, kao i za političare, je najjednostavnija kvantitativna teorija u kojoj je brzina cirkulacije novca konstanta. Likvidna tražnja se ne uklapa u ovu sliku.

Sa takvom teorijskom osnovom, stabilizaciona politika mora da nosi pečat kreditno monetarnih restrikcija. Kadgod kreatori politike misle da je tekuća stopa inflacije previsoka, deficit platnog bilansa im služi kao glavna kontrolna varijabila te usporavaju rast kredita i novčane mase. Glavni kanal su krediti Narodne banke Jugoslavije (NBJ) poslovnim bankama. NBJ smanjuje plasman kredita poslovnim bankama (druga dva glavna kanala su krediti NBJ vladi i poslovi NBJ sa ino-klijentima) čime se smanjuju mogućnosti poslovnih banaka da kreditiraju privredu (uključujući stanovništvo). Zajedno sa ovim merama manipuliše se koeficijentima rezerve banaka, odnosno kamatama.

Usporavanjem rasta novčane mase, ekonomska politika automatski usporava tražnju. Kvantitativne mere obično su praćene uputstvima, kako bankama tako i preduzećima, da revidiraju tekuće investicione poduhvate, odlože ili obustave one koje ne odgovaraju novim selektivnijim kriterijumima i da u potpunosti obustave neproizvodne investicije. U suštini, ograničenje tražnje se svodi na ograničenje investicija. Po pravilu, ove restrikcije su prilično žestoke, skoro ubistvene.

Zato ne iznenađuje što investicione serije (serije investicionih troškova) pokazuju izuzetno velike varijacije (promenljivost mesečnog cikličnog trenda stope rasta iznosi 33,2, dok je prosečna stopa rasta te serije u periodu 1956—80. iznosila 20% godišnje; koeficijent varijacije, napr. industrijske proizvodnje je samo 1,01); mada veoma teško mogu da se objasne ekonometrijski — investicije su unete u neke modele EIPF za Jugoslaviju, kao egzogena varijabila. Međutim, važno je to što iako se ne može poreći da restrikcije investicija dovode do sporijeg rasta cena, gotovo je nemoguće otkriti neku direktnu vezu između investicija i cena. Jedini ekonometrijski odredivi uticaj investicija na cene, kao što pokazuje mesečni rekursivni model sa 33 jednačine (stope rasta cikličnog trenda) dohodaka i cena (9,21) je uticaj na cene kapitalnih dobara (njihov ponder u većim cenovnim agregatima je prilično mali). (Bez sumnje, investicije mora da imaju mnogo veći uticaj, koji se može statistički otkriti na cene u građevinarstvu, samo što do sada nije bio ocenjen). Glavni uticaj investicija na cene izgleda da ide preko posrednog doprinosa investicija finalnoj tražnji, tj. preko uticaja investicija na lične dohotke i rashode stanovništva.

S druge strane, investicije neposredno i snažno utiču na privređivanje. U mesečnom prognostičkom modelu koji objašnjava oko 57% od ukupne promenljivosti rasta industrijske proizvodnje (zamenjena za privrednu delatnost) autonomne investicije objašnjavaju oko 35% varijacija. U ovom modelu, autonomne investicije se definišu kao ostaci funkcije investicija akceleratorskog tipa, tačnije kao

odnos između stvarnih investicija i investicija, koji procenjen iz funkcije $I = a(C_t - C_{t-12})$, gde je (a) akcelerator, a (C) rashodi potrošača, tj. pošto je $IA = I/IO$ (I = stvarne investicije, IO = investicije procenjene iz investicione funkcije, IA = autonomne investicije) iznosi: (5,368).

Zato ne iznenađuje što su sva usporavanja inflacije, koja smo izneli u tabeli propraćena, ustvari im je prethodilo usporavanje privredivanja. Godine 1962, 1966—67. i 1975—76. sve su bile godine recesije. U svakoj su zabeležene negativne stope rasta industrijske proizvodnje u nizu uzastopnih meseci. U svima su rasle zalihe gotove robe (padu proizvodnje od 1% odgovara povećanje zaliha od 4%) kao i nezaposlenost. Ovo je dovelo do socijalnih problema naročito intenzivnih 1968. godine, pa je primenjena politika stabilizacije postala politički neprihvatljiva. Kadgod se to dešavalo, ekonomska politika bi pre ili kasnije obrnula pravac, tj. žrtvovala stabilizaciju rastu. Po svemu sudeći, sadašnja recesija će biti izuzetak od pravila.

U tom smislu, stabilizacioni napori u Jugoslaviji su ponovo zapali u tipičnu zamku kompenzacije. Kadgod se inflacija napada monetarnom restrikcijom tražnje, prvo je pogođena privredna aktivnost i zaposlenost. Najočigledniji rezultat takve antiinflacione politike je periodični gubitak potencijalnog društvenog proizvoda izazvan manjkom tražnje (efekat multiplikatora), a njegov ništa manje vidljiv efekat je dugoročni gubitak potencijalnog proizvoda usled nedovoljne akumulacije kapitala (efekat kapaciteta). Zajedno sa malim učešćem izvoza u bruto društvenom proizvodu, ovi gubici mogu se delimično smatrati razlogom visoke stope nezaposlenosti u Jugoslaviji (12% 1982. godine).

Efekti restriktivne politike tražnje deluju na cene izgleda paralelno sa efektima na privrednu aktivnost.

Istina je, isto tako, da cene usporavaju rast u periodima ograničenja tražnje i verovatno da će se smanjiti dugoročni rast cena zbog povremenih intervencija ekonomske politike. Međutim, isto tako je tačno da takva politika, tipičnog »stop-go« karaktera, ne može da obezbedi dugoročnu stabilnost cena. Prema tome, čak i kada bi se zanemarile razorne posledice na privrednu aktivnost (nezaposlenost), politika ne bi dobila prelaznu ocenu.

Više puta isticao sam da investicije kao takve nisu krive za inflaciju. U prvom redu, impulsi iz nedovoljno razvijenih sektora građevinarstva, poljoprivrede i uvoza proističu iz preniskih, a ne previsokih investicija. Oni traže bolju strukturu investicija, a ne smanjenje investicija u globalu. Isto tako, investicije u Jugoslaviji su možda prevelike po standardima Zapada, a efikasnost veoma niska. Zaista, prema nekim vrlo grubim procenama, isti rast bi se mogao postići samo sa pola tekućih investicija. Pa ipak, mada treba pokušati da se poboljša efikasnost investicija i mada je ta niska efikasnost nesumnjivo glavni problem jugoslovenske privrede, sa gledišta stabilnosti, niti nivo investicija niti njihova efikasnost nisu relevantni. Ako bi investicija, bez obzira koliko je velika i neefikasna, bila propraćena dobrovoljnom štednjom istog obima tj. ako bi investi-

cije ex ante bile jednake uštedama ex ante, tražnja za investicijama ne bi uticala na porast cena. Ipak, odluke o ulaganjima i o štednji donose razni ljudi i ne koordiniraju se. Ustvari, ljudi ne žele da štede za investicije preduzeća. U samom preduzeću, radnici se pre opredeljuju za plate nego za investicije, a u privatnom životu, ljudi uopšte ne štede sa namerom da investiraju u produktivnu imovinu. Niska efikasnost investicija, mada potpomognuta negativnom realnom kamatom, premala je da navede radnike, s obzirom na njihove interese u određenom vremenskom periodu da se odreknu sadašnje tražnje u ime boljeg života u budućnosti. Kao rezultat, investitori, koji žele da ulože jedan deo društvenog proizvoda u proširenje proizvodnih kapaciteta u privredi, nailaze neprestano na otpor ljudi, koji žele da zadrže i eventualno povećaju svoj deo kolača društvenog proizvoda. I jedni i drugi to postižu time što povećavaju svoju nominalnu tražnju iznad raspoložive ponude po tekućim cenama, prvi, zadužujući se kod banaka čime prisilno štede, a drugi povećavajući nominalne plate, često i uz pozajmice od banaka, otkidajući tako od investitora deo dodeljenog im proizvoda.

Na ovaj način se inflacija manifestuje kao čisto sociološki proces, koji se odvija, u ovom slučaju, između društvenih grupa sa različitim interesima u vremenu. To je, dakle, jedan oblik takozvanog konfliktnog rasta, karakterističnog za zemlje sa forsiranim rastom.

Insistiranje na razlici između investicija i načina njihovog finansiranja možda izgleda kao cepidlačenje, naročito praktičarima. Ali ipak, implikacije ove politike, koja je praktična, su ogromne. Ako se razlika zanemari, politika će imati antiinvesticioni karakter; u protivnom, politika će pokušati da stvori jednakost ex ante između štednje i investicija tj. izdvajanje sredstava (i raspodelu) sa kojom su saglasni svi privredni činiooci.

INFLACIJA ZBOG LIČNIH DOHODAKA

Sada zalazimo u područje gde sociološki procesi, tačnije rečeno društveni konflikti, u procesu izdvajanja i raspodele igraju ključnu ulogu. U ovom odeljku prvo ćemo pogledati značaj hipoteze o troškovima kao faktoru inflacije u jugoslovenskoj privredi, a onda ćemo opisati međusektorski mehanizam inflacije, koju izaziva spirala plate-cene, koju je autor analizirao u jednom prethodnom članku.

a) *Plate sa inflatornim u odnosu na plate sa deflatornim dejstvom*

Počnimo pitanjem zašto privreda reaguje na restrikciju tražnje usporavanjem stvarnog rasta i zašto se reakcije ne ograničavaju samo na cene. Uobičajeni odgovor o rigidnosti opadanja cena (i plata) ništa ne objašnjava. On samo pretvara upitnu rečenicu u potvrđenu. Moramo tačno znati zašto se cene (i plate) odupiru snižavanju.

Jedan od većih razloga bi moglo biti tržište. Preduzeća se možda nadaju da je tražnja samo privremeno oslabila. Činjenica da se zalihe gotove robe povećavaju u recesiji potvrđuje ovo gledište. U sistemu kontrolisanih cena preduzeća možda strahuju da će obaranjem cena nepopravivo pogoršati svoj pregovarački položaj ubuduće (u odnosu na nadležne organe za cene). Ili preduzeća možda očekuju da će cene inače opadati, a da bi iniciranje ovog procesa zahtevalo prevelike žrtve.

U oceni veličine »prevelikog« moramo uzeti u obzir troškove. U tipičnoj industriji roba široke potrošnje, gde dodajna vrednost apsorbuje oko 20% od cene, pad cena za 1% smanjuje dodajnu vrednost za pet odsto. Preduzeće bi, uglavnom, moglo da prebaci teret smanjenih cena na isporučioce sirovina i repromaterijala tek posle izvesnog vremena. U međuvremenu bi trpele investicije, odnosno plate. Zbog ranijih investicionih obaveza, akumulacija može da bude vrlo neelastična. Ako je reč o radnicima, oni će se sigurno suprotstaviti snižavanju plata. Iz nekoliko razloga u tome bi uspeali. Čak i u regionima sa velikom nezaposlenošću, preduzeća ne smeju da rizikuju da izgube kvalifikovane radnike, kojih nema dovoljno. Solidarnost bi mogla sprečiti opšte smanjenje plata nekvalifikovanim radnicima. Svi zaposleni imaju monopol u tom smislu što nema slobodnog pristupa (slobodne konkurencije) u postojeće firme, što znači da u formiranju plata tržište nema nikakvog značaja. Sve u svemu, glavni razlog rigidnosti cena su izgleda rigidne plate. Statistika potvrđuje da je usporavanje rasta cena praćeno manje intenzivnim usporavanjem rasta plata. U svim recesijama u Jugoslaviji povećavao se udeo plata u neto društvenom proizvodu.

Ovo se može uzeti kao dokaz da je rast plata skoro potpuno otporan na recesije i da prema tome plate inflatorno deluju na cene. U recesijama, plate koje se ne menjaju naniže ne dozvoljavaju cenama da dovoljno uspire rast. U potonjem oživljavanju, kada i plate i cene brzo rastu, normalizacija akumulacije je moguća samo još većim povećanjem cena. To su, prema tome periodi kada cene hvataju zamah. U ekonometriji se hipoteza o troškovima, kao faktoru inflacije, obično proverava na jednostavnim modelima u kojima cene regresiraju prema troškovima rada (plate po jedinici proizvodnje). U slučaju Jugoslavije, rezultati su neobično dobri bar po nominalnim vrednostima. Elasticitet cena na troškove rada, po J. Mencingeru, (kvartalne stope rasta) dostiže 0,33 (3,11) dok je po Lauri d'Andrea Tyson (kvartalne promene u logaritmima) 0,38 (7,41). Međutim, kao merilo reagovanja cena na troškove rada, koji su izgleda niski. Po nekim novim procenama, još su niži, sve do iznosa od 0,17 za period 1964—78. (kvartalne stope rasta) u 8,13.

Moja istraživanja ukazuju da postoji negativna korelacija između vremenske agregacije podataka i vrednosti elasticiteta troškova rada na cene. Godišnji podaci daju vrlo velike i vrlo značajne elasticitete. Kvartalni podaci ih svode na vrednosti pomenute u prethodnom stavu, a mesečni podaci daju vrlo male i beznačajne elasticitete, često čak i sa netačnim znacima. Ovo se može protumačiti

kao da ukazuju na to da je zavisnost cena od troškova dugoročnog karaktera tipa »deset velikih količnika« i da ni u kom slučaju ne odražava ponašanje preduzeća u formiranju njihovih cena. Nijedan od ovih zaključaka ne treba revidirati, ako se umesto plata, lični dohoci ili čak raspoloživog dohotka u svim sektorima (ne samo proizvodnim) upotrebe za konstrukciju varijabile troškova rada ili ako se umesto varijabile rada posebno obuhvate lični dohoci (plate) i obim proizvodnje (produktivnost). S druge strane, ako se varijabila radne snage zameni varijabilom rashoda stanovništva po jedinici varijabile proizvodnje koja je pre merilo prekomerne tražnje nego troškova rada, i elasticitet i značaj cena udvostručuju. S tim u vezi nema mnogo razlike između jednačina za proizvođačke i za malo-prodajne cene.

Ovo se može uzeti kao dokaz da cene na najdirektniji način reaguje na promenu stanja tražnje. Kao najveća komponenta finalne tražnje, lični dohoci (plate) zaista najviše utiču na cene. Međutim, njihov uticaj ne dejstvuje prvenstveno kroz troškove rada, već pre kroz trošenje dohotka. Moglo bi se naravno reći da desna strana jednačine uključuje varijabilu sa leve strane (cene). Ali isto tako su i lični dohoci obuhvaćeni u varijabili troškova rada. Oni najneposrednije zavise od varijabile troškova života (jugoslovenski termin za indeks potrošačkih cena).

Postoji još jedan dokaz da je rast plata otporan na recesije. Po teoriji, koja preovlađuje u Jugoslaviji, plate (lični dohoci) treba da su u funkciji čistog dohotka preduzeća. Međutim, elasticitet plata u odnosu na čist dohodak preduzeća, u analizi vremenske serije, iznosi najviše 0,2 (godišnja stopa rasta iz podataka po mesecima) što ukazuje da se najveći deo plata odvija nezavisno od čistog dohotka preduzeća (2,31—2). Važnija je, međutim, činjenica da se rezultati regresije poboljšavaju kada se varijabila čistog dohotka prebaci u budućnost, s tim što je najbolji rezultat prednjačenje plata u odnosu na čist dohodak za pet meseci. Ovo navodi na pomisao da su u Jugoslaviji plate ne samo otporne na recesiju, već i da im je rast izuzetno autonoman, što određuje čist dohodak preduzeća umesto obrnuto. U skladu sa ovim zaključkom je i činjenica da se rezultati regresije znatno poboljšavaju kada se umesto plata u iste jednačine unese njihovo trošenje. I zaista, u prognostičkom modelu, koji je ranije u članku pomenut, autonomna lična potrošnja, definisana kao ostatak funkcije potrošnje Kejnzijskog tipa (regresija ličnih rashoda prema raspoloživim ličnim primanjima), kasni 9 meseci što se objašnjava daleko najvećim udelom varijacija u privređivanju, koje su mnogo veće čak i od autonomnih investicija (5,368).

Mislím da bismo mogli da zaključimo iz gornje rasprave da su plate značajan faktor u mehanizmu inflacije u Jugoslaviji. Međutim, njihov glavni i u svakom slučaju, direktni uticaj na cene se ne prenosi kroz troškove rada, već kroz potrošnju. To jest, plate izazivaju porast cena, a ne obrnuto. Do ovoga prvenstveno dolazi u periodima uzleta privredne aktivnosti, uz pomoć rastućih investicija,

koje ubrzavaju porast zaposlenosti. One svoj glavni i direktni efekat naduvavanja troškova vrše tokom recesija i to svojom nefleksibilnošću opadanja (kao i zaposlenosti).

Drugim rečima, efekat porasta plata, zbog većih troškova, najjači je tokom usporavanja rasta plata, a njihov efekat na porast cena je najjači tokom ubrzanog rasta plata. Ovo možda zvuči čudno. Međutim, pošto se tokom usporavanja rasta plata cene još više usporavaju, a tokom ubrzanog rasta plata cene rastu brže, periodi recesije u ekonomskoj aktivnosti predstavljaju periode relativno bržeg rasta u odnosu na cene, a periodi ekspanzivne privredne aktivnosti predstavljaju periode relativno sporijeg rasta plata opet u odnosu na cene. I plate i cene, naravno, brže rastu u procvatu privredne aktivnosti, a sporije u recesiji.

Relativno brži rast plata od cena u periodima sporog rasta cena i relativno sporiji rast plata od cena u periodima brzog rasta cena dovode do opadanja akumulacije tokom recesije, a do povećanja akumulacije u periodima privrednog prosperiteta. To ne mora da znači da se akumulacija ponaša kao rezidualna veličina. U recesiji, kada je privredna politika orijentisana na smanjenje investicija, preduzeća lako žrtvuju akumulaciju za plate. Tokom prosperiteta, kada se investicije rapidno šire, investiciona sredstva su preko potrebna. U finansijskim obavezama preduzeća akumulacija dobija privremeni prioritet, tj. lični dohoci moraju da rastu sporije od cena. Relativno spori rast plata od 1978. do 1981., koji se poklapa sa vrlo malim rastom cena, može se ovim objasniti. Periodično prebacivanje udela ličnih dohodaka i akumulacije u čistom dohotku preduzeća može se smatrati mikroekonomskim odrazom makroekonomskog sukoba među socijalnim granama sa različitim interesima u vremenu, o čemu je bilo reči napred u članku, koji je izvor procesa inflacije. Direktori pripadaju socijalnoj grupi, čiji je interes uglavnom interna raspodela na akumulaciju i investicije.

b) Sektorski mehanizmi inflacije izazvane pritiskom na porast plata, odnosno cena

Isprepletanost rasta plata, koji izaziva porast cena, i porasta cena zbog kojeg rastu plate po sektorima, i to kako se one upliću u ciklično kretanje privrede najbolje se može proučiti međusektorski. Iscrpan izveštaj o tome dat je u članku pod 1, a delimično pod 5 i 6. Ovde ćemo dati samo najvažnije karakteristike te analize.

Analiza je sprovedena u 54 grane, uključujući društvene službe. Kao uzorak izabran je period 1964—71, a podaci su bili mesečne plate po radniku. Mada je analiza ekonometrijska, ovde ćemo je tekstualno prikazati. Prosečne plate se veoma razlikuju po granama i 1966. su se kretale od 524 dinara mesečno u industriji nameštaja do 1.260 din. u građevinarstvu. Ako se podaci svedu na istu kvalifikacionu strukturu smanjuju se međugranske razlike u platama, ali ne u znatnoj meri. Ove velike razlike u platama mogu se lako

objasniti razlikama u čistom dohotku preduzeća, po radniku. Što je veći čist dohodak preduzeća po radniku, to je veća prosečna plata u grani. Mada ovaj odnos, uključujući uzročne pravce, kao što se može zaključiti iz analize vremenskih serija, o kojoj je prethodno bilo reči, nije nimalo jednostavan, u skladu je sa osnovnim pravilom raspodele dohotka u Jugoslaviji, po kome veći čist dohodak po radniku mora da dovede do većih plata i veće akumulacije. U idealnom slučaju povećanje čistog dohotka od 10% treba da dovede do povećanja i plata i akumulacije od 10%. Razlike u čistom dohotku po radniku proizilaze iz razlika u faktorima proizvodnje po granama, u prirodnim resursima, kapitalnom intenzitetu, produktivnosti tehnologije po jedinici kapitala i sledstveno tome različitim monopolu na tržištima proizvoda (i faktora).

Iako je rangiranje grana po prosečnim platama prilično stabilno u vremenu, naročito u dužim vremenskim razmacima, međugranska struktura plata (merena napr. koeficijentima variranja prosečnih plata u svih 54 grana, izračunatih za svaki mesec od 1964—71) širi se u periodima sporog porasta cena, tj. za vreme slabe konjunktura, a smanjuje se u periodima naglih porasta cena, tj. snažne konjunktura. Drugim rečima, međugranska struktura plata je u negativnoj vezi sa konjunkturuom.

Smanjivanje razlika u međusektorskim platama u periodima sporog rasta cena izazvano je relativno sporijim rastom plata u onim granama, koje imaju nizak čist dohodak po radniku. S druge strane, širenje međusektorske strukture plata u periodima naglog rasta cena predstavlja posledicu relativno bržeg rasta plata u onim granama gde je nizak čist prihod po radniku. To očigledno dovodi do toga da, s vremenom, prednjače plate u industrijama sa niskim platama u odnosu na industrije s visokim platama. Tj. industrije s niskim platama, statistički (grafički) su ispred industrija s visokim platama i kada je u pitanju ubrzavanje i usporavanje plata.

Periodi sporog rasta cena su oni kada su uslovi poslovanja pogoršani. Međutim, ti uslovi nisu isti za sve bez razlike, ne idu po istoj stopi u industrijskim granama sa niskim kao i sa visokim platama. Pošto su grane sa visokim platama u monopolističkom položaju, opadanje tražnje usporava rast njihovih cena i plata manje uspešno nego što je to slučaj u industrijama s niskim platama, koje nemaju monopolističke faktore proizvodnje i prema tome, su izložena oštrijoj konkurenciji na tržištima proizvoda. Možemo, dakle da kažemo da (što nije provereno) upravo u tim industrijama, gde nefleksibilnost u pogledu smanjivanja plata vrši najsnažniji pritisak na porast troškova, dovodi, zbog usporavanja cena do nagrizanja akumulacije. Kada se širenjem tražnje poboljšaju uslovi poslovanja, relativno veće koristi pritiču industrijama s niskim platama. Suočeni s viškom tražnje, nadoknađuju deo gubitaka u cenama, koji su pretrpeli u periodu sporog rasta cena.

Međutim, drugi deo povećanja cena javlja se kao neophodnost zbog povećanih plata. U želji da ne izgube radnike, industrije s niskim platama ubrzavaju rast plata i tako hvataju korak s indus-

trijama u kojima su plate visoke, a koje su išle napred u periodu slabe konjunktore. Ovakvi potisci aktiviraju se čak i u onim granama u kojima nema, ili gotovo nema, prekomerne tražnje; i one moraju da se takmiče da zadrže radnike. Dakle, tržište radne snage preliiva povećane plate iz grana sa visokim platama u grane s niskim, i to u poboljšanim uslovima poslovanja.

Mehanizam izazivanja inflacije pomoću plata i pomoću cena, gde čas jedno vodi, a čas drugo, predstavlja zanimljivu međusektorsku crtu. Podsticaji koje daju tražnja, odnosno plate, porastu cena i plata najjači su u industrijama s visokim platama, tj. u onima koje imaju snagu monopola na tržištima proizvoda. Time se kvalifikuju za vodeći faktor u procesu inflacije cena i plata. Njihova vodeća uloga dolazi do najvećeg izražaja u uslovima slabe konjunktore, kada uspevaju da izbegnu gubitke, koje imaju grane sa niskim platama. U tim granama praktično da nema pritiska da se povećanjem plata povećavaju cene. S druge strane, pritisak porasta plata na veće cene ima začetke u granama sa niskim platama, koje zaostaju u procesu inflacije izazvane platama i cenama pošto nemaju nikakav, ili skoro nikakav, monopol na tržištima proizvoda. Rast cena izazvan porastom plata postaje realna snaga u poboljšanim uslovima konjunktore kada industrije popravljaju svoj položaj relativno brže nego grane sa visokim platama.

Najdirektnije, plate guraju cene nagore u granama gde ne postoji prekomerna tražnja čak i u periodima poboljšane konjunktore. Tržište rada je mehanizam, koji funkcioniše iza scene.

Ovo nam omogućuje da predložimo sledeći zaključak iz razmatranja o dejstvu plata na porast cena, odnosno dejstvu cena na porast plata. Iako u relativno bržem povećavanju plata nego cena, u periodima slabe konjunktore (o čemu smo govorili u prethodnom odeljku) ima elemenata pritiska, koji plate vrše na povećavanje cena, i mada se isto može reći za grane sa niskim platama u poboljšanim uslovima privređivanja, kada hvataju korak s platama u granama sa visokim platama, ovi elementi pritiska materijalizuju se samo zahvaljujući oživljavanju konjunktore, tj. samo zbog povećanja cena. Stvarni pritisak plata na povećanje cena, to jest povećavanje plata zbog preliivanja iz grana s visokim platama, egzogeno s gledišta grana s relativno niskim platama, izgleda da se ograničava na grane s niskim platama u kojima nema prekomerne tražnje čak ni kada oživljava konjunktura.

NOVAC I INFLACIJA

U privredi bez novca ne bi bilo ni inflacije. Nastojanja da se poveća pojedinačno učešće u društvenom proizvodu dovela bi, iako se s tim ne slažu svi proizvođači, do sukoba, revolucija pa čak i ratova, ali ne do povećanja cena. Tako se inflacija pojavljuje kao monetarni oblik sukoba oko raspodele, koji je u pozadini svega. U onoj meri u kojoj društvo razrešava svoje probleme raspodele, na

primer izjednačavnjem »*ex ante*« šteditelj i investicija i ostvari »mir« među socijalnim grupama i društvenim klasama, bez obzira kojim metodama, u toj meri iskorenjuje inflaciju. Greške u planiranju ipak mogu da dovedu do porasta cena, ali to nije prava inflacija.

U novčanoj privredi ljudi koriste novac da bi povećali svoj udeo u društvenom proizvodu. Savremeni novac olakšava korišćenje ove tehnike prilikom raspodele i objašnjava zašto su danas periodi inflacije intenzivni i produženi. Novac objašnjava i širokogrudni doprinos inflaciji, koji daju vlade i investitori. Međutim, pre nego što se potroši, tj. sve dok služi svrsi u kojoj nema transakcije, ne stupa u arenu procesa distribucije i ne može direktno da deluje na cene.

Ovakvo razmišljanje pokazuje da: (1) ekonometrijski procenjuje korelacija između novca i cena (i privređivanja), ako postoji, mora da je posredna i prema tome slaba, i da (2) jedan deo te korelacije moraju da budu impulsi koje cene (i privređivanje, a pre svega investicije) daju novcu, a ne u »očiglednom« pravcu. U slučaju Jugoslavije, regresija cena u odnosu na novac (M_1 , valuta, plus depozit na zahtev), kasni četiri meseca, objašnjava manje od 10%, a regresija privređivanja (industrijska proizvodnja) na stvarni novac kasni pet meseci, oko 15% od varijacije zavisne varijabile (godišnje stope rasta, mesečne serije). To je zaista slaba korelacija. Širi agregati, u stilu M_2 ili M_3 , bez razlike kvare rezultate regresije. Posredna veza između novca i cena (i privredne aktivnosti) vidi se iz toga što dodavanje varijabila tražnje na desnoj strani jednačine praktično istiskuje novac, u bukvalnom smislu reči, iz jednačine cene (manje u jednačini aktivnosti).

S druge strane, regresija novca na cene (slično i na privrednu aktivnost) kasni 17 meseci (mnogo manje u slučaju ekonomske aktivnosti), potvrđuju da impulsi slične snage kao u suprotnom pravcu deluju u smeru od cena (privredne aktivnosti) ka novcu. Vrlo slični dvosmerni odnos može da se nađe između novca i novčane podloge. Ako se transakcije NBJ obuhvate, impulsi, koji se od tražnje kreću ka novcu, a od novca ka monetarnoj osnovi, jači su od onih koji deluju u suprotnom smeru. Sama činjenica da se vlada mnogo zadužuje od NBJ dokazuje da je sasvim prihvatljiva pretpostavka da se novac koristi za pribavljanje većeg zaloga zajedničkog kolača. Zbog toga u ovom opisu mehanizama inflacije u Jugoslaviji novac nije u stvari ni potreban.

Prof. Dr. Aleksander BAJT

THE YUGOSLAV INFLATION MECHANISM

Summary

In this paper our discussion of inflation shall be confined to the self-management period of Yugoslavia's economic development. More specifically, while workers' management was introduced as early as 1950, it was only changes in economic policy during the years 1953—56 (retreat from forced collectivization, priority to consumer goods industries, dethronement of central planning, growing independence of enterprises) that transformed the economy from a centrally planned one into a decentralized one managed by the workers and, at the same time, from an economy determined by supply into one dependent upon demand. When speaking of Yugoslav inflation, we shall be referring, therefore, to the period from 1956 to the present time.

This, of course, is quite a long period, more than 25 years. During it important changes occurred in the economic mechanism, both because of a number of institutional innovations and because of a very rapid economic development which transformed Yugoslavia from a primitive agrarian into a semi-developed industrial economy. Nonetheless, elements that are common to the whole period — decentralized decisionmaking and, as a consequence, demand determined pace of the economy — seem to be strongly prevailing. The only true *corpus alienum*, the period of centrally planned economy immediately after the war, is excluded from our analysis. So is the inflation of 1948 and succeeding years, which was brought about by a growth which, disrupted by the Cominform embargo, fell far behind the planners' wishes.

In an economy without money there would be no inflation. Efforts to increase one's share in the social product would lead, if not agreed upon by all producers, to conflicts, revolution and even wars, but not to price increases. Inflation presents itself thus as a monetary form of the underlying distributional conflicts. In the degree a society solves its distributional problems, e. g. by *ex ante* equality of saving and investment and »peace« between social groups and classes, no matter by what methods, it eradicates inflation. Errors in planning may still lead to price increases, but these are not true inflation.

In monetary economies people use money to increase their share in the social product. Modern money facilitates the use of this technique in distribution and explains why nowadays periods of inflation are both intense and prolonged. It also explains why Governments and investors so generously contribute to inflation. However, before it is spent, that is as long as it serves non-transaction purposes, it does not enter the arena of the distribution process and cannot directly influence prices.

This kind of reasoning suggests that (1) the econometrically ascertainable correlation between money and prices (and economic activity), if there is any, must be indirect and therefore weak, and that (2) one part of this correlation must be impulses going from prices (and economic activity, investment in the first place) to money and not in the »obvious« direction. In the case of Yugoslavia, regression of prices on money (M_1 , currency plus demand deposits), lagged for four months, explains less than 10 per cent, and that of economic activity (industrial production) on real money, lagged for five months, about 15 per cent of the variance of the dependent variable (yearly rates of growth, monthly series). This is really weak correlation. Broader aggregates, à la M_2 or M_3 , invariably impair regression results. The indirect link between money and prices (and economic activity) is seen from the fact that adding of demand variables to the right hand side of the equation virtually squeezes money out, quite literally from the price equation (less so from the activity equation).

On the other hand, regression of money on prices (similarly on economic activity), lagged for 17 months (much less in the case of economic activity), confirms that impulses of similar strength as in the opposite direction, are acting in the direction from prices (economic activity) to money. A very similar two-directional relationship can be found between money and monetary base. If transactions of the NBJ with foreigners are included, impulses going from demand to money and from money to monetary base are stronger than those acting in the opposite direction. The fact alone that Government is a heavy borrower from the NBY, makes the proposition that money is being used to help oneself to a larger share in the common pie, quite plausible. This is the reason why in the description of the Yugoslav inflation mechanism money is not really needed.