

Distorzija cen in plače

*Franč Kuzmin in Miroslav Verbič**

DISTORTION OF PRICES AND THE WAGES

The article analyzes the effects of distorted trends of consumer prices and producer prices on the wage bargaining process between trade unions and employers' associations in Slovenia. Trade unions underline the trends in consumer prices, while employers' associations emphasize the trends of producer prices. The greater the price distortions, the more difficult is the wage bargaining process; either because of deterioration of the economic situation of the firms or due to the relative lagging of real wages in manufacturing behind average real wage in other industries. Empirical analysis has shown us that neither of the two negotiating parties fulfilled its desired aim fully; both were satisfied with roughly half of the possible proceeds of the negotiating process.

Key words: consumer prices, consumption wage, employers' associations, producer prices, product wage, productivity, Slovenia, real wages, trade unions.

JEL E24 E64 J31 J52

Skladnost rasti plač s produktivnostjo dela je prav gotovo eden od temeljnih postulatov ekonomske teorije. Ta izhaja iz marginalistične koncepcije delitve dohodka, ki za izpolnitev ključne motivacijske funkcije (tj. maksimizacija profita) zahteva, da se vsi proizvodni dejavniki nagrajujejo v skladu s svojimi mejnimi prispevki.

Uvod

Ta teoretično jasna povezava pa se lahko vzpostavlja le v idealnih razmerah, tj. v okoliščinah popolne konkurence. Med produktivnostjo dela in plačami je vzpostavljen določen „stalen“ odnos. Če ni tako¹, potem prihaja v gospodarstvu do neoptimalne alokacije proizvodnih dejavnikov, posledica tega je npr. tudi inflacija. V takšnih okoliščinah so torej v ospredju cenovne distorzije med proizvodnimi dejavniki, kot sta delo in kapital, in nenazadnje tudi medpanožne cenovne distorzije. In prav slednjemu se bomo posvetili v našem prispevku. Gre za izkrivljeno gibanje cen življenjskih potrebščin in cen industrijskih proizvodov pri proizvajalcih, ki jih izpostavljamo kot osnovni vir težav v pogajalskem procesu o usklajevanju plač med sindikati in delodajalci. Analiza bo zajemala desetletno obdobje 1997-2006 in bo glede na ustreznost oziroma razpoložljivost statističnih informacij usmerjena le na predelovalno dejavnost.

* Dr. Franc Kuzmin in dr. Miroslav Verbič, Inštitut za ekonomska raziskovanja Ljubljana

¹ O vzrokih za to glej Kuzmin (1992)

Produktivnost dela ter potrošniške in proizvodne plače

Pri opredelitvi prispevka proizvo-
dnega dejavnika delo, s katerim naj
bi bile funkcionalno povezane plače,
se srečujemo s problemi tako
teoretične kot tudi čisto praktične na-
rave. Gre za njegovo merjenje, ki naj
bi izhajalo iz mejne produktivnosti
dela. Glede na to, da mejne produk-
tivnosti dela ni mogoče natančno
izmeriti, se v empiričnih analizah upo-
rabljajo najrazličnejše ocene; bodisi
ocene mejne produktivnosti dela z
različnimi tipi proizvodnih funkcij bo-
disi (kar je pogostejše) ocene
povprečne produktivnosti dela. V obeh
primerih se produktivnost dela pravi-
loma izraža v realnih vrednostih, in
sicer zato, da se izognemo učinkom,
ki jih lahko imajo na to kategorijo
spremembe v cenah. Konkretna
rešitev problema je v uporabi stalnih
cen določenega baznega leta, npr. kot
razmerje dodane vrednosti in števila
zaposlenih. Alternativni izkaz produk-
tivnosti dela pa lahko vsebuje tudi
indeksna števila, npr. razmerje inde-
ksov fizičnega obsega proizvodnje in
zaposlenosti. V naši analizi temelji
izračun produktivnosti dela zaradi
razpoložljivosti podatkovne osnove
prav na slednjem.

Poglejmo si sedaj še drugo katego-
rijo iz naše osnovne povezave, in sicer
plače. Teoretični vidik bomo tu zane-
marili, izpostavili pa bomo dva vidika,
ki lahko v pogajalskem procesu o
usklajevanju plač generirata nepresta-
ne težave oziroma spore med sindikati
in delodajalci. Gre za potrošniški in
proizvodni vidik, ki ga v pogajalskem
procesu postavljajo v ospredje sindi-
kati oziroma delodajalci. Poglejmo si
ta problem nekoliko podrobneje.

Rast, upad oziroma stagnacija
nominalnih zaslužkov (neto plače)
nam sama po sebi ne pove prav veli-
ko o tem, kaj se pravzaprav dogaja z
življenjskim standardom delavca. Šele
ko postavimo to kategorijo v povezavo
s cenami življenjskih potrebščin, dobi-
mo realno sliko. Z ustreznim postop-
kom indeksacije (deflacioniranje in
inflacioniranje, pač odvisno na katero
leto želimo postaviti *numéraire* primer-
jave) pridemo do merila oziroma ka-
tegorije, ki jo poimenujemo
potrošniška plača (angl. *consumption*

wage). Le-ta nam *de facto* pokaže
realno rast, upad oziroma stagnacijo
življenjskega standarda delavca. Iz
tega sledi samoumevno obnašanje
sindikata, da v pogajalskem procesu
postavlja v ospredje prav gibanje cen
življenjskih potrebščin (produktivnost
seveda tu ni izvzeta). Gre skratka za
kategorijo, ki kaže ponudbeno stran
dela.

V nasprotju s potrošniškim vidikom
pa je za delodajalce (podjetja) bolj
pomemben proizvodni vidik. V tem
primeru gre za celotne stroške dela, ki
jih ima delodajalec in lahko predsta-
vljajo pomembnejši delež v vrednosti
(ceni) proizvoda. Poudarek torej ni več

Med produktivnostjo dela in plačami je vzpostavljen določen „stalni“ odnos.

na neto plači, ampak na celotnih
stroških dela, in sicer ne v povezavi s
cenami življenjskih potrebščin, temveč
v povezavi s cenami realizacije dane-
ga proizvoda. Ta kategorija, ki je v
teoriji poimenovana z izrazom proi-
zvodna plača (angl. *product wage*),
kaže povpraševalno stran po delu.

Očitno je torej, da imamo opraviti
z dvema različnima kategorijama; v
prvem primeru je poudarek na neto
prejemkih delavca, v drugem pa na
celotnih stroških dela, ki jih ima de-
lodajalec. Verjetno ni treba posebej
poudariti, da lahko prihaja do diver-
gentnega (neusklajenega) gibanja
teh dveh kategorij, ki je posledica:
(1) sprememb v obremenitvi neto
prejemkov delavcev z višjimi oziroma
novimi prispevki, ki jih plačujeta de-
lodajalec in delavec, namenjeni pa
so za pokrivanje skupnih in splošnih
potreb, ter (2) različnega gibanja
cen košarice življenjskih potrebščin
in cen proizvodov posameznega
gospodarskega sektorja. Če je tako,

potem je logično, da je v pogajal-
ski proces vključena tudi vlada, saj
lahko slednja s povečevanjem ozi-
roma zmanjševanjem obremenitve
še kako vpliva na položaj delavcev
in delodajalcev. Pa vendarle bo iz
naše analize ta t. i. tretja pogajalska
stran izključena, saj se v celotnem
preučevanem obdobju obremini-
tve plač s prispevki, ki jih plačujejo
delavci in podjetja, praktično niso
spremenile. Zabeleženo je bilo le
minimalno 0,2-odstotno povečanje
delodajalčevih prispevkov za zdra-
vstveno zavarovanje od leta 2002
naprej.

Za potrebe nadaljnje analize lahko
strnemo dosedanja spoznanja v for-
malizirano obliko:

$$\text{rast plač} = \text{rast produktivnosti dela} \\ \cdot \text{rast cen},$$

ki dobi naslednji matematični zapis:

$$rW = (rQ : rE) \cdot rP,$$

pri čemer je r koeficient dinamike,
 W plače, Q industrijska proizvodnja,
 E zaposlenost ter P cene. Uporaba
povprečne produktivnosti (Q / E) im-
plicitno pomeni, da se delitveno raz-
merje med delom in kapitalom ne
spreminja; ostaja torej konstantno.
Potrošniške plače se izkazujejo z upo-
rabo cen življenjskih potrebščin (CPI),
proizvodne plače pa s cenami indu-
strijskih proizvodov pri proizvajalcih
(PPI). V nadaljevanju sledi predstavitev
empiričnih rezultatov za področje
predelovalne dejavnosti Slovenije v
obdobju zadnjih 10-ih let (1997-
2006) z baznim letom 1997. Ge torej
za indekse s stalno osnovo.

Empirična analiza

Začnimo z analizo osnovnih kate-
gorij, ki nam bodo služile za izračun
potrošniških in proizvodnih plač. Gre
za neto plače, cene življenjskih
potrebščin in cene industrijskih proi-
zvodov pri proizvajalcih ter industrij-
sko proizvodnjo, zaposlenost in pro-
duktivnost, ki jih prikazujemo v pre-
glednici 1.

Iz preglednice 1 je razvidno, da
obstajajo določene stopnje neusklaje-
nosti v gibanju (rasti) med našimi
osnovnimi kategorijami. Pri cenah se
to kaže v približno za eno odstotno

Preglednica 1: Gibanje osnovnih kategorij v predelovalni dejavnosti Slovenije, 1997-2006
Indeksi, 1997 = 100

LETO	Neto plače W	Cene življenjskih potrebščin CPI	Cene ind. proizvodov pri proizvajalcih PPI	Industrijska proizvodnja Q	Zaposlenost E	Produktivnost $PR = Q \cdot 100 / E$
1997	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1998	110,609	107,900	105,670	103,980	98,682	105,369
1999	120,514	114,482	108,541	103,980	97,015	107,179
2000	134,559	124,671	117,682	111,297	96,802	114,974
2001	149,045	135,143	129,370	114,445	97,779	117,045
2002	163,458	145,279	136,041	116,570	99,335	114,350
2003	175,699	153,414	140,293	118,465	98,078	120,787
2004	187,413	158,937	145,643	116,662	97,255	119,955
2005	201,767	162,911	150,315	115,795	95,740	120,947
2006	213,154	167,003	153,976	125,550	94,316	133,116
Ø rast	8,773	5,864	4,913	2,560	-0,648	3,229

Preglednica 2: Gibanje potrošniških in proizvodnih plač ter dejanskih in realnih plač v predelovalni dejavnosti v Sloveniji, 1997-2006

Indeksi, 1997=100

LETO	Potrošniške plače $CW = PR \cdot CPI / 100$	Proizvodne plače $PW = PR \cdot PPI / 100$	Dejanske plače W	Realne plače $RW = W \cdot 100 / CPI$
1997	100,0	100,0	100,0	100,0
1998	113,693	111,343	110,609	102,511
1999	122,701	116,333	120,514	105,269
2000	143,339	135,304	134,559	107,931
2001	158,178	151,421	149,045	110,287
2002	170,485	159,644	163,458	112,513
2003	185,304	169,456	175,699	114,526
2004	190,653	174,706	187,413	117,916
2005	197,036	181,801	201,767	123,851
2006	222,308	204,967	213,154	127,635
Ø rast	9,282	8,301	8,773	2,748

točko nižji povprečni letni stopnji rasti cen industrijskih proizvodov pri proizvajalcih v primerjavi s cenami življenjskih potrebščin. Potencialni vir sporov v pogajalskem procesu je torej mogoče najti prav tukaj; za sindikate je ob nespremenjeni produktivnosti sprejemljiva povprečna letna rast plač 5,86 %, za delodajalce pa 4,9 %. Kategorija produktivnosti načeloma ni sporna, seveda če je dogovorjeno polno usklajevanje plač z rastjo produktivnosti. Dodajmo, da je višja rast produktivnosti dela od rasti industrijske proizvodnje posledica upada števila zaposlenih, in sicer z -0,65-odstotno povprečno letno stopnjo.

Poglejmo si sedaj, kaj se v prikazanih razmerah dogaja z rastjo dejan-

skih plač. Ob polni uskladitvi plač z rastjo produktivnosti lahko ugotovimo, da se dejanske plače gibljejo nekoliko pod rastjo cen življenjskih potrebščin, a še vedno nad rastjo cen industrijskih proizvodov pri proizvajalcih. Oglejmo si to nekoliko podrobneje. V ta namen v preglednici 2 prikazujemo gibanje potrošniških in proizvodnih plač².

Na podlagi naših izsledkov v preglednici 2 je razlika med potrošniškimi in proizvodnimi plačami več kot očitna. V celotnem preučevanem obdobju 1997-2006 so t. i. potrošniške plače, na katere (naj bi) se v pogajalskem procesu opirajo sindikati, višje od t. i. proizvodnih plač, ki pa jih postavljajo v ospredje delodajalci. V povprečni letni rasti je razlika skoraj eno odsto-

tno točko, primerjalno z letom 1997 pa to nanese v letu 2006 kar 17,34 odstotne točke. Vzroki za „prijateljsko prepričevanje“ med sindikati in delodajalci so torej tukaj. Vprašamo se lahko, kakšen je končni rezultat, ki se izkazuje v gibanju dejanskih plač. Vidimo lahko, da gre za „zlato sredi-no“, kar pomeni, da so dejanske plače nižje od potrošniških in višje od proizvodnih plač. Nobena od obeh pogajalskih strani si torej ni izpogajala svojega „zadanega cilja“; ravni potrošniških plač v primeru sindikatov

² Pri izračunu proizvodnih plač smo izhajali iz neto plač in ne iz celotnih stroškov dela – preprosto zato, ker se obremenitev plač praktično ni spremenila. Dinamika gibanja obeh kategorij plač zato ni izkrivljena.

Preglednica 3: Povečanje obremenitve (+) oziroma razbremenitve (–) podjetij v predelovalni dejavnosti na račun uskladitve dejanskih s potrošniškimi plačami

v mio SIT

LETO	Iz naslova neto plače	Iz naslova prisp. delavca in podjetij za soc. varnost	Iz naslova dohodnine	Skupaj	
				Tekoče cene	Cene 2006 (CPI)
1997	0	0	0	0	0
1998	6.008,275	3.526,195	1.220,420	10.754,890	16.645,989
1999	4.188,103	2.461,336	857,635	7.507,074	10.951,094
2000	16.780,250	9.886,471	3.487,019	30.153,740	40.392,442
2001	17.629,980	10.383,570	3.656,350	31.669,900	39.136,079
2002	13.780,740	8.173,186	2.886,564	24.840,490	28.554,888
2003	18.597,780	11.037,870	3.911,380	33.547,030	36.518,626
2004	6.221,540	3.695,808	1.315,202	11.232,550	11.802,602
2005	–8.941,416	–5.231,331	–1.273,337	–15.899,410	–16.290,694
2006	17.045,310	9.963,500	3.272,920	30.281,730	30.281,730
Σ					197.992,756

Preglednica 4: Povečanje obremenitve (+) oziroma razbremenitve (–) podjetij v predelovalni dejavnosti na račun uskladitve dejanskih s proizvodnimi plačami

v mio SIT

LETO	Iz naslova neto plače	Iz naslova prisp. delavca in podjetij za soc. varnost	Iz naslova dohodnine	Skupaj	
				Tekoče cene	Cene 2006 (CPI)
1997	0	0	0	0	0
1998	1.429,954	839,225	290,457	2.559,636	3.961,702
1999	–8.008,465	–4.706,551	–1.639,964	–14.354,980	–20.940,614
2000	1.424,561	839,313	296,031	2.559,905	3.429,121
2001	4.586,434	2.701,284	951,199	8.238,917	10.181,242
2002	–7.479,589	–4.436,053	–1.566,708	–13.482,350	–15.495,935
2003	–12.088,500	–7.174,581	–2.542,389	–21.805,470	–23.736,999
2004	–24.397,360	–14.492,860	–5.157,460	–44.047,680	–46.283,100
2005	–37.737,430	–22.078,940	–7.287,440	–67.103,810	–68.755,235
2006	–15.244,020	–8.910,580	–2.927,60	–27.081,660	–27.081,660
Σ					–184.721,478

in ravni proizvodnih plač v primeru delodajalcev. Konkretno to pomeni relativno zaostajanje realnih plač za zaposlenih v predelovalni dejavnosti v primerjavi s povprečjem v drugih dejavnostih, da bi na drugi strani delodajalci „pridelali“ realen porast stroškov dela oziroma upad akumulativne sposobnosti. Vzroki za to pa ležijo, kot že rečeno, v distorzni gibanju cen v škodo industrijskih proizvodov pri proizvajalcih v predelovalni dejavnosti.

Za konec si pogledajmo še hipotetično prestrukturiranje dohodka v primeru, da bi sindikati oziroma delodajalci v celoti realizirali vsak svoj cilj, t.j. polno skladnost dejanskih s potrošniškimi oziroma proizvodnimi plačami. Impli-

citno to pomeni povečanje obremenitve oziroma razbremenitve dohodka podjetij.³ Rezultate prikazujemo v preglednicah 3 in 4.

Na podlagi rezultatov v preglednicah 3 in 4 lahko ugotovimo, da problem povečevanja obremenitve oziroma razbremenitve dohodka podjetij v predelovalni dejavnosti v kontekstu potrošniških oziroma proizvodnih plač nikakor ni marginalen. Polna realizacija cilja sindikatov bi v desetletnem obdobju 1997–2006 „prikrajšala“ podjetja za 198 mrd SIT (cene 2006), na drugi strani pa bi realizacija cilja delodajalcev pomenila prihranek za podjetja v višini 185 mrd SIT (cene 2006). Sindikati in delodajalci so v pogojih nepopolne oziroma omejene

konkurence, ki generira najrazličnejše cenovne distorzije, obsojeni na mukotrpna pogajanja o usklajevanju plač. Na primeru slovenske predelovalne dejavnosti se je pokazalo, da sta si obe strani izpogajali polovičen uspeh; obremenitve oziroma razbremenitve, ki bi sledile ob polni realizaciji enega ali drugega cilja, so praktično enake.

Sklep

Empirična preverjanja so pokazala, da distorzno gibanje cen življenjskih potrebščin in cen industrijskih proi-

³ V zvezi s stroški dela naj opomnimo, da le-ti niso zajeti v celoti, ampak gre le za bruto plače, povečane za prispevke za socialno varnost, ki jih plačujejo podjetja.

zvodov pri proizvajalcih permanentno generira težave v pogajalskem procesu o usklajevanju plač med sindikati in delodajalci. Te težave izvirajo iz razlik v pogajalskih izhodiščih. Prva stran (sindikati) postavljajo v ospredje gibanje cen življenjskih potrebščin, druga pa cene industrijskih proizvodov pri proizvajalcih. Večje kot so cenovne distorzije, težavnejša so pogajanja; bodisi zaradi poslabšanja ekonomskega položaja podjetij (relativni porast stroškov dela) ali pa zaradi relativno realnega zaostajanja plač zaposlenih v predelovalni dejavnosti v primerjavi s povprečjem v drugih dejavnostih. Iz empirične analize izhaja, da ne ena ne druga pogajalska stran ni realizirala svojega cilja, t.j. polne uskladitve plač z gibanjem cen življenjskih potrebščin oziroma cen industrijskih proizvodov pri proizvajalcih, v celoti.⁴ Zadovaljili sta se z „zlato sredino“, ki se posredno potrjuje s

praktično izenačeno dodatno obremenitvijo oziroma razbremenitvijo dohodka podjetij v primeru, da bi ena ali druga stran realizirala svoj cilj v celoti. Polna realizacija cilja sindikata bi podjetja v predelovalni dejavnosti v desetletnem obdobju „olajšala“ za 198 mrd SIT (cena 2006), polna realizacija cilja delodajalcev pa bi zanje pomenila prihranek v višini 185 mrd SIT (cene 2006).

Seveda pa izračune ne gre absolutizirati oziroma jih sprejeti brez zadržkov. Vedeti namreč moramo, da temelji naša analiza na določenem časovnem *numéraireu*, t.j. baznem letu 1997, ki naše ugotovitve relativizira. Prav zato je treba vselej poudariti, da gre za situacijo glede na izhodiščno obdobje,⁵ kar pomeni, da ne govorimo o odmikih od ravnotežnega stanja, ko naj bi bili vsi proizvodni dejavniki nagrajeni v skladu s svojimi prispevki. In nenazadnje dodajmo, da

naša analiza obravnava predelovalno dejavnost kot celoto, kar pomeni, da lahko obstajajo težave znotraj nje, t.j. na nižjih ravneh (skupine, podskupine ali pa celo posamezna podjetja), kjer so razmere lahko bistveno bolj oziroma manj zapletene, pač odvisno od cenovnih distorzij v smeri nadpovprečne oziroma podpovprečne razlike ustreznih cen od splošne inflacije oziroma cen življenjskih potrebščin.

LITERATURA

Kuzmin, F.: Vpliv izbora baznega leta na relacijo med proizvodnostjo dela in osebnimi dohodki. *Naše gospodarstvo*, 37(1991), 3-4, str. 357-367.

Kuzmin, F.: Struktura osebnih dohodkov kot ključna determinanta sprememb strukture zaposlenosti v slovenskem gospodarstvu. *IB revija*, 26(1992), 1-2, str. 44-52.

⁴ Produktivnost tu ni sporna, saj je v celoti inkorporirana v rast plač.

⁵ Zavedati se moramo, da bi z drugačnim izborom *numérairea* morda prišli do drugačnih ugotovitev. Obširneje o tem glej Kuzmin (1991).

Ugodni razvojni krediti



Predsednik uprave Banke Koper d.d. Vojko Čok, član uprave Igor Kragelj, Peter Coveliers in Peter Zajc, predstavnika Evropske investicijske banke.

Banka Koper je z Evropsko investicijsko banko (EIB) podpisala pogodbo za najem kreditne linije v višini 50 milijonov evrov. Pridobljena finančna sredstva banka namenja kreditiranju dejavnosti občin in razvoju dejavnosti malega gospodarstva.

Pogodbo sta 18. oktobra podpisala predsednik uprave Banke Koper Vojko Čok in Peter Coveliers, predstavnik Evropske investicijske banke. Kreditojemalci bodo morali

zagotoviti skladnost financiranih projektov z direktivami Evropske skupnosti, še posebej pri sklepanju pogodb za javna naročila, in z nacionalnimi okoljevarstvenimi standardi.

V Banki Koper so zaznali povečan interes slovenskega podjetniškega okolja po razvojnem kreditiranju in prav tako ambiciozne načrte občin pri investicijah v infrastrukturo in druge projekte. Pri tem je želela banka ponuditi ugodne kreditne pogoje, ki jih je oblikovala skupaj z Evropsko investicijsko banko. Banka je pripravila dva finančna aranžmaja. Prvi je namenjen občinam in podjetjem v javni in zasebni lasti, ki izvajajo občinske storitve na področju okoljevarstva, infrastrukture, energije, zdravstva, izobraževanja, transporta, turizma itd. Razvojni krediti so za investicije do 5 mio evrov, kjer kredit predstavlja največ 50 % vrednosti projekta, z odplačilno dobo najmanj 4 leta, in kreditojemalec prejme tudi nepovratna sredstva.

Drugi finančni aranžma je namenjen razvoju zasebnikov, malim in srednje velikim gospodarskim družbam pri investicijah v osnovna sredstva. Pri tem so vključeni projekti do 1 mio evrov in kredit se najame v višini 50 % vrednosti projekta. Dolgoročni krediti imajo odplačilno dobo najmanj tri leta.

Glede na predhodno izražen interes komitentov in širše okolice banka predvideva, da bodo relativno hitro izkoristili 50 mio evrov razvojnih sredstev.