

PUTEREA DE NEGOCIERE A ANGAJAȚILOR ȘI RELAȚIA INFLAȚIE-ȘOMAJ PE TERMEN MEDIU

Lucian Croitoru

Sumar

Studiul arată cum puterea de negociere a angajaților face posibil ca o perioadă în care legătura dintre inflația și șomaj este negativă să fie urmată de o perioadă de stagflație. Astfel, pe termen mediu, relația dintre inflație și șomaj are forma literei ”L” ușor aplecată spre dreapta. Dacă ε este inflația la care se întâlnesc cele două laturi ale ”L”-ului, atunci deviația inflației de la acest nivel produce șomaj. Obiectivul politicii monetare devine evident: decidenții de politică vor dori să mențină inflația stabilă. Conducerea politicii monetare are nevoie de estimarea nivelului ε al inflației de la care este posibil să apară stagflația.

La acest rezultat s-a ajuns utilizând un model al pieței muncii în care negocierea salariilor este de tip Nash. În acest model puterea de negociere depinde de rata șomajului. Atât firma cât și angajații pot avea putere maximă de negociere iar puterea maximă de negociere a angajaților apare la rata naturală a șomajului. Dacă puterea de negociere este utilizată pentru a crește salariul real pe partea ofertei peste salariul real pe partea cererii, atunci rezervele de eficiență ale firmei și rigiditatea nominală la scădere a salariilor se pot combina și apare stagflația. Similar, când economia este depresată, puterea mare de negociere a firmei poate contribui la prelungirea perioadei în care salariul real pe partea ofertei rămâne sub nivelul de echilibru, făcând posibilă corelația negativă dintre inflație și șomaj.

Notă:

Studiul c 'lqw't gxl wk'și r wdrkcv',p'Eckvg'f g'lwvf kk'pt 049 I'4232'lw d'vknwl'

”Trei rate ale șomajului relevante pentru politica monetară”