James D. Gwartney, Dwight R. Lee,
Tawni H. Ferrarini, Joseph P. Calhoun,
Jane Shaw Stroup, Randall K. Filer

Praktična Ekonomija

Što bi svi trebali znati
o osobnom i nacionalnom prosperitetu

Drugo izdanje



efi economic fundamentals initiative

Praktična ekonomija

Što bi svi trebali znati o osobnom i nacionalnom prosperitetu

Revidirano za Centralnu i Istočnu Evropu i bivši Sovjetski Savez

Drugo izdanje

Autori:

James D. Gwartney
Florida State University

Dwight R. Lee
Southern Methodist University

Tawni H. Ferrarini
Florida State University

Joseph P. Calhoun
Florida State University

Jane Shaw Stroup
James G. Martin Center for Academic Renewal

Randall K. Filer

Praktična ekonomija: Što bi svi trebali znati o osobnom i nacionalnom prosperitetu

James D. Gwartney, Dwight R. Lee, Tawni H. Ferrarini, Joseph P. Calhoun, Jane Shaw Stroup i Randall K. Filer.

Prvo izdanje 2020., drugo izdanje 2024.

Economic Fundamentals Initiative (EFI), 110 Jabez Street 1060, Newark, New Jersey NJ 07105, SAD.

Prilagođeno za Srednju i Istočnu Europu te zemlje bivšeg Sovjetskog Saveza iz četvrtog izdanja knjige *Praktična ekonomija: Što bi svi trebali znati o bogatstvu i prosperitetu* autora Jamesa D. Gwartneya, Dwighta R. Leea, Tawni H. Ferrarini, Josepha P. Calhouna i Jane Shaw Stroup.

Naslov originala: Common Sense Economics: What Everyone Should Know About Personal & National Prosperity

Izdavač: **Удружење „Liberalni forum - Pokret za slobodno društvo“**

Prijevod na hrvatski jezik: **Danijal Hadžović**

Lektura: **Ema Hadžović**

DTP: **Economic fundamentals initiative - EFI**

Štampa: **Dobra Knjiga, Sarajevo**

Tiraž: **150 primjeraka**

Sarajevo, februar 2026. godine

Copyright © Economic Fundamentals Initiative - www.econfun.org

Ovo je djelo licencirano pod Creative Commons licencijom ***Imenovanje–Nekomercijalno–Bez prerada 4.0 Međunarodna*** *(CC BY-NC-ND 4.0). Tekst licence dostupan je na:*
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/



ISBN 978-1-952729-38-6

Sadržaj

Impressum

Posveta

Predgovor

Dio 1: Dvanaest ključnih načela ekonomije

Element 1.1: Poticaji su važni

Element 1.2: Sve odluke podrazumijevaju troškove

Element 1.3: Odluke se donose na margini

Element 1.4: Dobrovoljna razmjena potiče gospodarski napredak

Element 1.5: Transakcijski troškovi predstavljaju prepreku trgovini

Element 1.6: Cijene dovode u ravnotežu izbore kupaca i prodavača

Element 1.7: Profit je vodič prema produktivnosti

Element 1.8: „Nevidljiva ruka“ unapređuje opće dobro

Element 1.9: Čuvajte se nepredviđenih posljedica

Element 1.10: Vrijednost stvara dohodak i bogatstvo

Element 1.11: Produktivnost je ključ visokog životnog standarda

Element 1.12: Postoji više izvora napretka

Dio 2: Sedam glavnih izvora ekonomskog napretka

Element 2.1: Pravni sustav

Element 2.2: Konkurentna tržišta

Element 2.3: Razumna i ograničena regulacija

Element 2.4: Učinkovita tržišta kapitala

Element 2.5: Monetarna stabilnost

Element 2.6: Odgovorna fiskalna politika

Element 2.7: Slobodna trgovina

Dio 2: Završna razmatranja o institucijama i politikama

Dio 3: Deset ključnih elemenata ekonomskog razmišljanja o vladi
Element 3.1: Zaštita prava i osiguravanje dobara i usluga koje tržište ne može osigurati
Element 3.2: Reguliranje monopola
Element 3.3: Izbjegavanje neučinkovitosti i rasipanja
Element 3.4: Razumijevanje političkih pritisaka
Element 3.5: Usvajanje pravila za ograničavanje utjecaja posebnih interesa
Element 3.6: Izbjegavanje prekomjerne potrošnje i deficita
Element 3.7: Izbjegavati subvencije koje nisu utemeljene na ekonomskoj logici
Element 3.8: Ograničavanje transfera koji smanjuju blagostanje
Element 3.9: Izbjegavajte centralno planiranje
Element 3.10: Decentralizacija, konkurencija i vanjski čimbenici stabilnosti su ključni
Dio 3: Završna razmatranja

Dio 4: Dvanaest ključnih principa praktičnih osobnih financija
Element 4.1: Otkrijte svoju komparativnu prednost
Element 4.2: Povećajte svoju vrijednost za druge
Element 4.3: Planirajte svoje troškove i štednju
Element 4.4: Pametno upravljajte kreditnim zaduženjima
Element 4.5: Trošite strateški
Element 4.6: Planirajte za nepredviđene situacije
Element 4.7: Iskoristite snagu složenog ukamaćivanja
Element 4.8: Diverzificirajte svoju imovinu
Element 4.9: Shvatite da nitko ne može stalno „nadmudrivati tržište“
Element 4.10: Uskladite trajanje svojih investicija s vremenom kada će vam novac biti potreban
Element 4.11: Smanjite rizike

Element 4.12: Koristite osiguranje za upravljanje neizbježnim rizicima
Dio 4: Završna razmatranja

Završna razmatranja

Zahvale

Fusnote

Tekstovi za čitanje
Moć poticaja
Put kojim nisam pošao
Prilike i troškovi
Tržišta i marginalizam
Specijalizacija i bogatstvo
Žrtvovanje života radi profita
Ja, olovka, moje obiteljsko stablo
Stvaranje radnih mjesta vs. stvaranje bogatstva
Ono što se vidi i ono što se ne vidi
Bruto domaći proizvod – Šta je i kako ga mjerimo?
Privatno vlasništvo i oportunitetni troškovi
Ostajemo bez poljoprivrednog zemljišta
Kontrola poziva upomoć
Tržišta i sloboda
Nelojalna konkurencija Suncu
Nije tvoje da daješ
Politika i međunarodna trgovina
Proizvodnja energije vs. očuvanje energije
Društvena suradnja i tržište
Argument za ustavnu reformu u Ukrajini

PRIJEDLOG DODATNE LITERATURE

Rječnik

O autorima

Akademski savjetodavni odbor

Posveta

Godine 1993. James Gwartney i Richard Stroup napisali su knjigu *What Everyone Should Know About Economics and Prosperity*. Nakon trideset godina predavanja ekonomije na fakultetu, njihovi ciljevi bili su jednostavni: predstaviti uvide iz ekonomije koji su zaista važni i pisati na sažet i jasno organiziran način. Ovo prvo izdanje postavilo je temelje za sva naredna izdanja.

Dwight Lee pridružio se autorskom timu 2005. godine. Naslov je promijenjen u *Common Sense Economics: What Everyone Should Know About Wealth and Prosperity*, a knjiga je proširena kako bi uključila „Dio 4: Dvanaest ključnih elemenata praktičnih osobnih financija“. Kasnija izdanja dobila su i koautore Tawni Hunt Ferrarini, Josepha Calhouna i Jane Shaw Stroup. Randall K. Filer pridružio se autorskom timu 2020. godine kako bi revidirao djelo za zemlje u postkomunističkoj tranziciji.

Rick smo izgubili u studenom 2021., a Jima u siječnju 2024. godine. Ove dvije ugledne osobe ostavile su neizbrisiv trag svojim doprinosima. Poučavali su tisuće studenata i utjecali na stotine tisuća drugih kroz svoje udžbenike. Njihovi drugi znanstveni radovi i autorski tekstovi utjecali su na bezbrojne pojedince. Pružali su neprocjenjivo vodstvo diplomskim studentima, svojim kolegama i kreatorima javnih politika.

Preostali koautori zauvijek su zahvalni za utjecaj koji su Rick i Jim imali na naše živote. Bili su odani supruzi, cijenjeni prijatelji i voljeni kolege. Iako možda više nisu fizički s nama, ovo izdanje knjige *Common Sense Economics* čuvat će njihov duh i sjećanje.

Hvala vam, Rick i Jim. Učinili ste naše živote i svijet boljima. Ova knjiga posvećena je vama i vašem nasljeđu.

Predgovor

Autori ove knjige žele da živite uspješan i ispunjen život. Također želimo da vi, kao i svi ljudi, živite u svijetu koji omogućuje i potiče svakoga da dostigne svoj puni potencijal. Vjerujemo da ostvarenje tih ciljeva zahtijeva da i vođe i građani razumiju temeljna načela ekonomije. Ekonomske odluke i politike utječu na svakoga od nas u gotovo svakom aspektu svakodnevnog života, često na načine koje ne razumijemo u potpunosti. Stalno nas iznenađuje razina ekonomske nepismenosti među političarima i biračima. Loša ekonomija opasna je posvuda, ali je osobito raširena i štetna u zemljama u razvoju i u postkomunističkim tranzicijskim gospodarstvima. Osnovni cilj projekta *Praktična ekonomija* jest učiniti ključna saznanja naše struke dostupnima svima. Budući da je vrijeme dragocjeno, ovu smo publikaciju osmislili tako da smanjimo potrebu za učenjem novih pojmova, pamćenjem formula ili savladavanjem složenih detalja važnih samo profesionalnim ekonomistima. Umjesto toga, usredotočujemo se na temeljne uvide ekonomije koji su doista važni – one koji će vam pomoći da donosite bolje odluke, poboljšate razumijevanje sve složenijeg svijeta i živite ispunjeniji život.

Bez obzira na vaše sadašnje znanje o ekonomiji, ova će vam knjiga pružiti vrijedna saznanja. Nastojali smo da bude sažeta, pažljivo strukturirana i ugodna za čitanje. Kao što i sam naslov sugerira, vjerujemo da temeljna načela ekonomije u velikoj mjeri odražavaju zdrav razum. Ova knjiga ta načela stavlja u funkciju, pokazujući njihovu moć da objasne stvarne događaje.

Iako ne želimo pretjerivati, sama činjenica da čitate ovu knjigu rezultat je ekonomskih transakcija koje su se dogodile prije tisućama godina. Mnogi tvrde da su upravo ekonomske potrebe dovele do izuma pisma i svega što je ta sposobnost omogućila.

Video materijali:

Pisani jezik

Naš je cilj pomoći vam da razumijete zašto neke nacije napreduju, dok druge ne. Također želimo analizirati političke procese i istražiti razlike između raspodjele resursa putem države i putem tržišta.

Čak i napredni studenti ekonomije i poslovanja mogu imati koristi od našeg nastojanja da sagledamo „širu sliku“. Možete privremeno ostaviti po strani složene formule, sofisticirane modele i tehničku matematiku ove discipline te se usredotočiti na pitanja koja su vas prvotno privukla ekonomiji. Zašto neke nacije napreduju, dok druge ne? Zašto neki ljudi odlaze u mirovinu bogati, dok drugi život završavaju u siromaštvu? Je li veliki biznis dobar ili loš za društvo? Zna li moja vlada što radi? Kako da znam čemu vjerovati u moru informacija na internetu? Ludwig von Mises je u svom remek-djelu *Human Action* snažno izrazio našu obvezu, rekavši:

> *„Onaj tko zanemari da, u granicama svojih mogućnosti, razmotri sve probleme povezane s ovim pitanjima, dobrovoljno se odriče svojega prirodnog prava u korist samozvane elite 'nadljudi'. U tako ključnim pitanjima slijepo oslanjanje na 'stručnjake' i nekritičko prihvaćanje popularnih fraza i predrasuda ravno je odricanju od samoodređenja i prepuštanju vladavini drugih. U današnjim okolnostima ništa nije važnije za svakog inteligentnog čovjeka od ekonomije. Na kocki su njegova sudbina i sudbina njegovih potomaka. Vrlo je malo onih koji su sposobni dati značajan doprinos razvoju ekonomske misli, ali svi razumni ljudi pozvani su upoznati se s temeljnim učenjima ekonomije. To je u našem dobu prva građanska dužnost. Svidjelo nam se to ili ne, činjenica je da ekonomija ne može ostati ezoterična grana znanja dostupna samo malim skupinama znanstvenika i stručnjaka. Ekonomija*

se bavi temeljnim problemima društva; tiče se svakoga i pripada svima. Ona je glavni i opravdani predmet proučavanja svakog građanina.“

Naši su materijali osmišljeni tako da ekonomiju učine razumljivom svakom građaninu, a osobito studentima koji možda neće imati priliku pohađati još jedan kolegij iz ekonomije, kao i široj javnosti koja želi razumjeti kako funkcionira svijet oko nje. Knjiga je napisana tako da bude prikladna za srednjoškolce, studente drugih disciplina osim ekonomije (poput prava ili novinarstva) i, posebno, za sve građane. Uz knjigu koju upravo čitate, neprestano objavljujemo nove materijale i aktivnosti na našoj mrežnoj stranici: www.econfun.org. Pogledajte ih! Naši kolege, profesori ekonomije, ondje će također pronaći mnoge prijedloge za motiviranje studenata i uključivanje materijala u nastavu.

Naš tim želi ove materijale podijeliti sa svima. Molimo vas da nam pomognete tako što ćete ih dijeliti na društvenim mrežama. Jedan naš čitatelj iz Srednje Azije rekao je: „Podijelio sam je s prijateljima, profesorima, roditeljima, bakom i djedom, pa čak i s mlađom sestrom.“ Naša je vizija da se ideje iz knjige *Praktična ekonomija* dijele za večerama diljem svijeta. Trideset godina nakon pada Berlinskog zida mnogi preispituju tempo i smjer tranzicije. Posebno je važno da građani regije ne budu zavedeni lažnim obećanjima „neliberalne demokracije“ ili „državnog kapitalizma“. Mnogi su ljudi žrtvovali svoje vrijeme, karijere, pa čak i živote kako bi ovoj regiji osigurali blagodati političke i ekonomske slobode. Nažalost, mnogi to čine i danas. Ovu knjigu posvećujemo tim herojima slobode.

DIO 1

Dvanaest ključnih načela ekonomije

EKONOMIJA:

PROUČAVANJE KAKO POJEDINCI, VLADE, PODUZEĆA I DRUGE ORGANIZACIJE DONOSE ODLUKE KOJE UTJEČU NA RASPODJELU I ALOKACIJU OSKUDNIH RESURSA

Elementi:

1. Poticaji su važni.
2. Sve odluke podrazumijevaju troškove.
3. Odluke se donose na margini.
4. Dobrovoljna razmjena potiče gospodarski napredak.
5. Transakcijski troškovi predstavljaju prepreku trgovini.
6. Cijene dovode u ravnotežu izbore kupaca i prodavača.
7. Profit je vodič prema produktivnosti.
8. „Nevidljiva ruka“ unapređuje opće dobro.
9. Čuvajte se nepredviđenih posljedica.
10. Vrijednost stvara dohodak i bogatstvo.
11. Produktivnost je ključ visokog životnog standarda.
12. Postoji više izvora napretka.

Uvod

Život se svodi na izbore, a ekonomija se bavi time kako poticaji utječu na te izbore i oblikuju naše živote. Izbori o našem obrazovanju, načinu na koji trošimo i ulažemo, što radimo na poslu i mnoge druge osobne odluke utječu na naše blagostanje i kvalitetu života. Štoviše, izbori koje donosimo kao glasači i građani utječu na zakone, odnosno „pravila igre“, a ta pravila imaju ogroman utjecaj na našu slobodu i napredak. Kako bismo donosili mudre odluke – i za sebe i za društvo u cjelini – moramo razumjeti neka osnovna načela o tome kako ljudi biraju, što motivira njihovo djelovanje i kako njihove odluke utječu na njihovu dobrobit, ali i na dobrobit drugih. Stoga se ekonomija bavi donošenjem odluka, analizom pokretača tih odluka i objašnjenjem načina na koji društvo funkcionira.

Ekonomski način razmišljanja uključuje ugradnju ključnih načela u vaš misaoni proces. Ovo poglavlje predstavlja dvanaest načela koja su ključna za razumijevanje ekonomije i koja će vam pomoći da shvatite zašto se neke države razvijaju i dosežu visoku razinu prihoda, dok druge stagniraju i ostaju siromašne. Upoznat ćete se s pojmovima poput stvarnog značenja troškova, zašto su cijene važne, kako trgovina potiče napredak i zašto proizvodnja dobara koja ljudi cijene doprinosi višem životnom standardu. U sljedećim dijelovima ove knjige koristit ćemo se tim načelima kako bismo se pozabavili nekim vrlo važnim temama.

ELEMENT 1.1

1. Poticaji su važni

> *„Nazovite to kako god želite, poticaji su ono što navodi ljude da djeluju.“*
>
> **— Nikita Hruščov**

Cijela ekonomija počiva na jednom jednostavnom načelu: promjene u **poticajima**(?) utječu na ljudsko ponašanje na predvidljive načine. I monetarni i nemonetarni čimbenici utječu na poticaje. Ako nešto postane skuplje, manja je vjerojatnost da će ljudi to izabrati. Slično tome, kada se koristi neke opcije povećaju, veća je vjerojatnost da će ljudi upravo tu opciju odabrati. Ova jednostavna ideja, koja se ponekad naziva osnovnim postulatom ekonomije, snažan je alat jer se može primijeniti na gotovo sve što radimo.

Kako neka opcija postaje skuplja, manja je vjerojatnost da će je ljudi izabrati. Razmislite o implikacijama ove tvrdnje. Kada netko kasni na sastanak, manja je vjerojatnost da će usput svratiti posjetiti prijatelja. Malo će ljudi otići na piknik tijekom hladnog i kišnog dana. Više cijene goriva smanjit će količinu prodanih litara. Pohađanje sveučilišnih predavanja bit će ispod prosjeka dan prije proljetnih praznika. U svakom slučaju objašnjenje je isto: kako određena opcija postaje skuplja, rjeđe će se birati.

Slično tome, kada se korist koja proizlazi iz izbora povećava, veća je vjerojatnost da će ljudi taj izbor odabrati. Ljudi će se češće sagnuti i podići euro ili dolar nego cent. Studenti će češće pohađati predavanja i obraćati više pozornosti kada znaju da će se to gradivo pojaviti na ispitu. Potrošači će više kupovati u trgovinama koje nude niže cijene, visoku kvalitetu usluge i povoljnu lokaciju. Zaposlenici će raditi više i učinkovitije kada su za to nagrađeni. Svi ovi

ishodi iznimno su predvidljivi i jednostavno odražavaju ekonomsko načelo „važnosti poticaja“.

Materijali za čitanje:

Moć poticaja — Dwight Lee

Ovo osnovno načelo objašnjava kako promjene u **tržišnim cijenama**(?) mijenjaju poticaje na način koji dovodi do koordinacije postupaka kupaca i prodavača. Ako kupci žele kupiti više nekog proizvoda nego što proizvođači žele (ili mogu) prodati, njegova će cijena uskoro porasti. Kako cijena raste, prodavači će biti spremniji ponuditi taj proizvod, dok će kupci biti manje spremni kupovati, sve dok viša cijena ne izjednači količinu koju kupci traže s količinom koja se prodaje. Tada se cijena stabilizira.

Što se događa ako se dogodi suprotno - ako prodavači žele ponuditi više nego što potrošači žele kupiti? Ako prodavači ne mogu prodati sva dobra po trenutačnoj cijeni, snizit će je. Zauzvrat, niža cijena potaknut će ljude da kupuju više - ali će također odvratiti proizvođače od proizvodnje te količine, jer im je manje privlačno proizvoditi po novoj, nižoj cijeni. Opet, promjene cijena djeluju tako da izjednače količinu koju potrošači traže s količinom koju prodavači nude. (1)

Razmislite što se događa kada snažna potražnja potakne rast cijene - primjerice, benzina. Viša cijena učinit će kupnju benzina skupljom. Potrošači će reagirati tako što će manje voziti, kombinirati putovanja i češće putovati u skupinama. S vremenom će prijeći na električna te manja i ekonomičnija vozila kako bi smanjili troškove goriva. Istodobno, viša cijena privući će prodavače da povećaju proizvodnju. Ako nisu ograničeni, proizvođači benzina povećat će bušenje naftnih bušotina, razvijati nove tehnike poput utiskivanja kako bi iz postojećih nalazišta povećali dobivanje nafte te intenzivirati potragu za novim naftnim poljima. Ova kombinacija tržišnih sila izjednačit će količinu koju

potrošači traže s količinom koja se proizvodi. S vremenom će veća proizvodnja preokrenuti rast cijena. Cjenovni signali osiguravaju poticaje i kupcima i prodavačima da se prilagođavaju i usklađuju svoje izbore.

Primjerice, tijekom ljeta 2014. u Džordžiji (SAD) cijene bresaka dramatično su porasle - za 180% u odnosu na prethodnu godinu. Taj značajan rast cijena nije rezultirao dugim redovima potrošača na tržnicama željnih kupnje bresaka. Umjesto toga, nagli porast potaknuo je mnoge da zamijene breske drugim voćem, izbjegavajući visoke troškove. Kao odgovor na više cijene bresaka, prilagodilo se i ponašanje prodavača. Dobavljači bresaka proširili su svoje voćnjake sadnjom većeg broja stabala, a neki su čak pretvorili voćnjake jabuka i krušaka u voćnjake bresaka. Te su promjene postupno povećale ponudu tog voća. Kada su novozasađena stabla počela rađati dvije godine kasnije, povećana ponuda dovela je do pada cijene bresaka.

Ovo načelo - da ljudi reagiraju na poticaje - možemo promatrati i kroz primjer zajedničkog poljoprivrednog sustava (kolhoza) koji je postojao u zemljama bivšeg Sovjetskog Saveza. U tom sustavu od poljoprivrednika se zahtijevalo ispunjavanje kvota isporukom određene količine proizvoda državi. Međutim, proizvodnju iznad kvote mogli su prodavati na lokalnom tržištu. U početku su kvote bile vrlo visoke, ostavljajući malo ili nimalo viška koji bi poljoprivrednici mogli prodati za vlastitu zaradu. To je stvaralo slabe poticaje za proizvodnju iznad državnog minimuma, jer dodatni trud nije donosio osobnu financijsku korist. Prepoznajući nedostatak motivacije i posljedičnu neučinkovitost, sustav kolhoza doživio je više promjena i reformi tijekom svoje povijesti, odražavajući stalnu interakciju između državne politike i odgovora poljoprivrednika na poticaje koje su te politike stvarale.

Kao što poticaji utječu na tržišne izbore, tako utječu i na političke izbore. Birači će prije poduprijeti kandidate i politike za koje vjeruju da će im osigurati najveće osobne koristi, uzimajući u obzir i troškove koje bi snosili. Birači će se obično protiviti politici kada su osobni troškovi visoki u odnosu na očekivane koristi. Primjerice, stariji građani dosljedno glasuju protiv kandidata i prijedloga

koji bi smanjili njihovo socijalno osiguranje ili zdravstvenu zaštitu. Slično tome, ankete pokazuju da studenti podupiru kandidate koji obećavaju otpis studentskih kredita i „besplatno“ obrazovanje. Proizvođači u različitim sektorima – od šećerne trske i repe do čelika i drvne građe – imaju sklonost podupirati kandidate koji zagovaraju trgovinska ograničenja, podižući cijene robe koju prodaju i smanjujući inozemnu **konkurenciju**(?). Kao što će kasnije biti riječi, socijalni programi i trgovinska politika često mogu biti kontraproduktivni kada se usporede troškovi i koristi.

Značaj poticaja ne može se zaobići. Oni su dio ljudske prirode. Poticaji su jednako važni i u **socijalizmu**(?) i u **kapitalizmu**(?). U bivšem Sovjetskom Savezu rukovoditelji i radnici u tvornicama stakla bili su plaćeni prema proizvedenim tonama stakla. Budući da su njihovi prihodi ovisili o težini stakla, u nekim je tvornicama staklo bilo toliko debelo da se kroz njega jedva moglo vidjeti. Kao odgovor, pravila su promijenjena tako da se zarada temeljila na broju proizvedenih kvadratnih metara stakla. Prema tim novim pravilima sovjetske su tvrtke proizvodile staklo toliko tanko da se vrlo lako lomilo.(2) Slično tome, kada su poljskim tvornicama postavljene kvote za broj proizvedenih cipela, a pritom im je osigurano premalo kože, tržište su preplavile dječje cipele. Iznenađujuće, zar ne?

Video materijali:

Kapitalizam

Neki misle da su poticaji važni samo ako su ljudi pohlepni i sebični. To nije točno. Ljudi se ponašaju iz različitih razloga - neki su sebični, a neki plemeniti. No na izbore i egocentričnih i altruističnih ljudi utjecat će promjene u osobnim troškovima i koristima. Primjerice, i sebična i altruistična osoba radije će pokušati spasiti dijete u plitkom bazenu nego u brzim strujama islandskog vodopada Dettifoss, najmoćnijeg u Europi. I obje će prije donirati

korištenu nego novu odjeću siromašnima.

Iako nitko ne bi optužio Majku Terezu za pohlepu, njezin je osobni interes oblikovao njezin odgovor na poticaje. Uzmimo za primjer organizaciju Majke Tereze, Misionare milosrđa. Pokušali su otvoriti sklonište za beskućnike u New Yorku, ali je vlada zahtijevala skupe i, prema mišljenju Majke Tereze, nepotrebne preinake zgrade. Organizacija je odustala od projekta. Ta odluka nije odražavala promjenu u predanosti Majke Tereze siromašnima; umjesto toga, odražavala je promjenu u poticajima. Kada su se troškovi pomaganja siromašnima u Njujorku povećali, Majka Tereza potražila je druge lokacije gdje bi njezini **resursi**(?) mogli donijeti veće koristi u odnosu na troškove.(3) Promjene u poticajima utječu na izbore i pokreću odluke svakoga – bez obzira na to jesu li motivirane pohlepnim, materijalističkim ciljevima s jedne strane ili suosjećajnim, altruističnim ciljevima s druge strane.

ELEMENT 1.2

2. Sve odluke podrazumijevaju troškove

„Ne postoje rješenja, samo kompromisi.“

— Thomas Sowell



"Nadam se da razumiješ da svaka 'šetnja' košta 175 dolara mog vremena."

"Nadam se da razumiješ da sam ti ja jedini prijatelj."

Stvarnost života na našem planetu jest da su **proizvodni resursi**(?) ograničeni, dok su ljudske želje za dobrima i uslugama gotovo neograničene. Biste li željeli novu odjeću, luksuznu jahtu ili novi pametni telefon? Što kažete na više slobodnog vremena za rekreaciju i putovanja? Sanjate li da se svojim potpuno novim električnim sportskim automobilom dovezete do kuće? Većina nas želi sve to - i još mnogo više! Međutim, ograničeni smo **oskudicom**(?) resursa, uključujući i ograničeno vrijeme.

Krajem devetnaestog stoljeća mnoge su gostionice nudile „besplatan ručak“ svakome tko bi kupio piće. Naravno, budući da ste morali kupiti piće, ručak zapravo nije bio besplatan - dodatno (kako priča kaže), ručak je često sadržavao slanu hranu poput šunke, sira i kikirikija, što je goste poticalo da kupe još više pića. Na taj su način gosti u potpunosti plaćali svoje „besplatne ručkove“.

Iz toga je proizašla fraza popularna među ekonomistima: „Nema

besplatnog ručka.“ Tu je izreku popularizirao poznati ekonomist Milton Friedman, koji ju je upotrijebio i kao naslov knjige iz 1975. godine. Primjer razmišljanja o „besplatnom ručku“ može biti sustav subvencioniranog stanovanja. U vrijeme Sovjetskog Saveza država je često nudila „besplatno“ stanovanje. Međutim, ono u stvarnosti nije bilo besplatno. Stanovanje se neizravno plaćalo kroz druge troškove, poput duljeg radnog vremena, niskih plaća i nedostatka izbora ili slobode da se živi ondje gdje se želi. Ne možemo imati svega koliko god želimo, stoga biramo među alternativama. (U slučaju sovjetskog stanovanja, potrošač često nije ni birao - država je odlučivala umjesto njega!) Izbor da učinimo jednu stvar zahtijeva žrtvovanje prilike da učinimo nešto drugo. Zato su svi **oportunitetni troškovi**(?), a svi izbori uključuju odricanje od drugih mogućnosti.

Materijali za čitanje:

Put kojim nisam pošao — Robert Frost

Mnogi se troškovi mjere novcem i u tim je situacijama kompromis lako uočiti. Novac koji potrošite na jedan način nije dostupan za druge načine potrošnje ili za štednju. Oportunitetni trošak vaše kupnje odražava vrijednost koju pridajete opcijama kojih ste se odrekli zbog te kupnje. Čak i kada ne morate potrošiti novac da biste nešto učinili, ta aktivnost ipak nije bez troška. Ne trošite novac kada idete u šetnju i uživate u prekrasnom zalasku sunca, ali postoji oportunitetni trošak šetnje. Vrijeme koje provedete u šetnji moglo je biti iskorišteno za nešto drugo što volite, poput posjeta prijatelju, vježbanja ili čitanja.

Video materijali:

Oportunitetni troškovi

Video materijali:

Oportunitetni trošak: Skriveni troškovi svega

Svi smo čuli tvrdnje da su neke stvari toliko važne da troškovi nisu bitni. Takve tvrdnje u početku mogu zvučati razumno i mogu biti učinkovit način poticanja drugih da troše više novca na stvari koje mi osobno cijenimo (i za koje bismo željeli da i drugi pomognu u njihovoj kupnji). No besmislenost ignoriranja troškova postaje očita kada se uzmu u obzir troškovi propuštenih alternativa. Kada biramo između međusobno isključivih opcija, ona koja donosi najveće koristi u odnosu na svoje troškove jest najvrednija.

Izbori potrošača i proizvođača uvijek uključuju troškove. Kao potrošačima, trošak proizvoda - koji se odražava u njegovoj cijeni - pomaže nam usporediti našu želju za tim proizvodom s našom željom za alternativama. Ako zanemarimo troškove, vjerojatno ćemo svoj dohodak potrošiti na „pogrešne“ stvari. Možda ste već iskusili „kajanje kupca“ - situaciju u kojoj ste nešto kupili bez ozbiljnog razmatranja vrednijih alternativa.

Proizvođači se također suočavaju s troškovima - troškovima resursa koji se koriste za izradu proizvoda ili pružanje usluga. Primjerice, korištenje resursa poput rada, drva, čelika i gipsanih ploča za izgradnju novih kuća odvlači resurse od proizvodnje drugih dobara, poput bolnica i škola. Visoki troškovi signaliziraju da resursi imaju druge, vrednije namjene, prema procjeni kupaca i prodavača na drugim tržištima. Poduzeća koja teže profitabilnosti obraćat će pozornost na te signale i djelovati u skladu s njima, primjerice tražeći jeftinije zamjene.

Vladine politike mogu iskriviti ili nadjačati te signale. One mogu uvesti poreze ili subvencije koje pomažu interesnim skupinama pogođenima konkurentskim cijenama koje proizlaze iz slobodnih i **otvorenih tržišta**(?). No takve politike smanjuju sposobnost tržišnih poticaja da usmjeravaju resurse ondje gdje ih potrošači, u cjelini, najviše cijene.

Klasičan primjer dogodio se u Gruziji između 1991. i 1994. godine. Vlada je zamrznula cijene kruha ispod tržišne razine, što je dovelo do redova potrošača koji su ponekad bili duži od jednog kilometra. Kada su **kontrole cijena**(?) ukinute, trgovine su odjednom bile dobro opskrbljene i redovi su nestali. Slična se situacija dogodila u Gruziji tijekom zime 2006. godine, kada je eksplodirao plinovod koji je dovodio plin iz Rusije, što je uzrokovalo snažan porast potražnje za kerozinom za grijanje. Kako bi spriječila **podizanje cijena**(?), vlada je uvela kontrole cijena kerozina, što je ponovno dovelo do dugih redova — sve dok cijene nisu bile oslobođene i dopušteno im je porasti do razine na kojoj se ponuda i potražnja usklađuju.

Političari, državni službenici i lobisti često govore o „besplatnom obrazovanju“, „besplatnoj zdravstvenoj skrbi“ ili „besplatnom stanovanju“. Ta je terminologija obmanjujuća. Te stvari nisu besplatne. Proizvodnja svake od njih zahtijeva korištenje oskudnih resursa koji su se mogli upotrijebiti za proizvodnju nečega drugoga. Primjerice, zgrade, radna snaga i drugi resursi korišteni za obrazovanje mogli su se iskoristiti za proizvodnju više hrane, rekreaciju, zaštitu okoliša ili pružanje zdravstvene skrbi. Trošak obrazovanja jest vrijednost dobara koja su se mogla upotrijebiti u druge svrhe. Vlade mogu prebacivati troškove, ali ih ne mogu ukloniti.

Oportunitetni trošak ključan je koncept. Sve u životu povezano je s oportunitetnim troškom. Svi živimo u svijetu oskudice i zbog toga moramo donositi odluke. Razmatranjem oportunitetnih troškova možemo bolje razumjeti svijet u kojem živimo. Razmotrimo njegov utjecaj na sudjelovanje u radnoj snazi, stopu rađanja i rast stanovništva - teme za koje mnogi smatraju da ne spadaju u područje primjene tog koncepta.

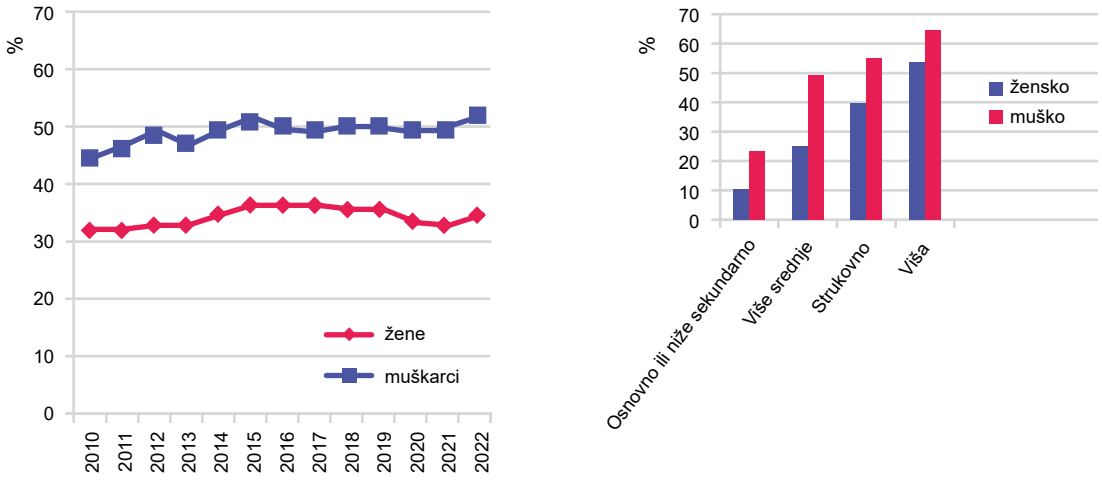
Jeste li se ikada zapitali zašto su žene s višim obrazovanjem sklonije radu izvan kuće nego njihove manje obrazovane kolegice? Oportunitetni trošak daje odgovor. Žene s višim obrazovanjem imaju bolje mogućnosti zarade i, stoga, ostanak kod kuće za njih predstavlja veći trošak. Podaci to potvrđuju.

U 2022. godini u Gruziji je oko 53 % žena s visokim obrazovanjem u **radnoj**

snazi(?) bilo zaposleno. To se razlikuje od 39 % zaposlenih žena sa strukovnim obrazovanjem i oko 25 % onih sa samo srednjim obrazovanjem. Također, svega oko 10 % žena s osnovnim ili nižim srednjim obrazovanjem bilo je zaposleno. Ovi su podaci u skladu s ekonomskim predviđanjima: što je veći potencijalni gubitak prihoda - odnosno oportunitetni trošak - neangažiranja, to je veća vjerojatnost da će žene tražiti zaposlenje. Kao što ekonomska teorija predviđa, kada je skuplje ne raditi izvan kuće, manje će žena izabrati tu opciju.(4)

Grafik 1: Odnos zaposlenosti i populacije po polu (populacija uzrasta 15+ godina) u Gruziji, u procentima

a) Odnos zaposlenosti i populacije po polu, 2010–2022
b) Stopa zaposlenosti prema nivou obrazovanja, 2022



Izvor: Nacionalni statistički ured Gruzije. www.geostat.ge

Što mislite, što se događa sa stopom rađanja kako gospodarstvo raste i prihodi se povećavaju? Vrijeme provedeno u kućanskim obvezama smanjuje vrijeme dostupno za rad na tržištu. Kako prihodi rastu, oportunitetni trošak rađanja djece i podizanja velike obitelji raste. Stoga je očekivani ishod pad stope

rađanja i sporiji rast stanovništva. Tijekom posljednja dva stoljeća, kako se povećavao dohodak po stanovniku, ubrzo je slijedio pad stope rađanja i usporavanje rasta populacije. Štoviše, taj je obrazac zabilježen u svakoj zemlji. Unatoč brojnim kulturnim, religijskim, etničkim i političkim razlikama među zemljama, veći oportunitetni trošak rađanja djece imao je isti učinak na stopu rađanja u svim slučajevima. Tijekom posljednjih šest desetljeća globalna stopa nataliteta prepolovila se - s prosječnih 4,6 poroda po ženi 1961. godine na 2,3 u 2021. godini. Pad broja rođenih po ženi razlikovao se među zemljama: u Armeniji je stopa pala s 4,7 na 1,6, u Azerbajdžanu s 5,9 na 1,5, u Gruziji s 2,9 na 2,1, dok je u Ukrajini pala s 2,2 na 1,2 u istom razdoblju, prema podacima Svjetske banke.

Oportunitetni trošak moćan je analitički alat. S tim ćete se načelom susretati više puta u ovoj knjizi. Ako ga integrirate u svoj način razmišljanja, znatno ćete poboljšati sposobnost razumijevanja ponašanja potrošača, proizvođača, vlasnika poduzeća, političara i drugih donositelja odluka u stvarnom svijetu. Još važnije, ovo će vam načelo pomoći i u donošenju boljih osobnih odluka.

Materijali za čitanje:

Prilike i troškovi — Dwight Lee

ELEMENT 1.3

3. Odluke se donose na margini

> *„Velike stvari ne rade se impulzivno, nego nizom malih koraka koji se zatim spoje u jedno.“*
>
> **— Vincent van Gogh**

Kako bismo iz oskudnih resursa izvukli najveću vrijednost, ekonomija nudi jednostavno pravilo: **provodite aktivnosti koje donose veće koristi od troškova, a izbjegavajte one koje donose veće troškove od koristi**. Ovo načelo racionalnog odlučivanja vrijedi za pojedince, poduzeća, državne dužnosnike i društvo u cjelini.

Gotovo sve odluke donose se **na margini**. To znači da gotovo uvijek uključuju dodatke (ili smanjenja) postojećih uvjeta, a ne odluke tipa „sve ili ništa“. Riječ „dodatno“ sinonim je za **marginalno**(?). Možemo se zapitati: „Koliki je marginalni trošak proizvodnje ili potrošnje jedne dodatne jedinice?“ Marginalne odluke mogu uključivati velike ili male promjene. „Još jedna jedinica“ može biti nova košulja, nova kuća, nova tvornica, dodatno ulaganje ili čak ulaganje vremena, kao u slučaju studenta koji odlučuje hoće li sljedeći sat provesti nastavljajući učiti za ispit ili u nekoj drugoj aktivnosti. Sve su to marginalne odluke jer uključuju razmatranje **dodatnih** troškova i koristi.

Ljudi ne donose odluke tipa „sve ili ništa“, poput izbora između hrane i odjeće. Umjesto toga, uspoređuju marginalne koristi **još malo** hrane s marginalnim troškovima **malo manje** odjeće ili odricanja od nečega drugog u manjoj mjeri. Pri odlučivanju ne uspoređuju ukupnu vrijednost hrane s ukupnom vrijednošću odjeće niti biraju jedno ili drugo. Umjesto toga,

uspoređuju njihove **marginalne vrijednosti** - malo više jednog dobra i malo manje drugog. Poticaji nas usmjeravaju da biramo opcije samo kada su njihove marginalne koristi veće od marginalnih troškova.

Marginalne odluke mogu uključivati i troškove i koristi promjena u karakteristikama onoga što kupujemo ili radimo. „Hoću li danas istrčati još jedan kilometar?“ „Želim li kuću s tri spavaće sobe ili onu s dvije?“ „Što mislite o Nike tenisicama u odnosu na one iz Walmarta?“ Slično tome, poslovni menadžer koji planira izgradnju nove tvornice razmotrit će premašuje li **marginalna korist**(?) nove tvornice - primjerice dodatni prihodi od prodaje - **marginalni trošak**(?) - odnosno troškove izgradnje nove zgrade i žrtvovanje drugih mogućnosti. Ako to nije slučaj, menadžer i tvrtka bit će u boljem položaju bez nove tvornice.

Učinkovito javnopolitičko djelovanje također zahtijeva donošenje marginalnih odluka. Razmotrite političku odluku o tome koliko napora i resursa uložiti u smanjenje onečišćenja. Kada bi se pitalo kolika je razina onečišćenja prihvatljiva, mnogi bi odgovorili: „nikakva“. Drugim riječima, razinu onečišćenja treba svesti na nulu. Na izborima bi mnogi glasali u tom smjeru. No marginalno razmišljanje pokazuje da bi to bilo izrazito rasipno.

Kada je onečišćenje veliko - primjerice toliko da se gušimo u zraku koji udišemo - marginalna korist njegova smanjenja vjerojatno nadmašuje marginalni trošak. No kako se razina onečišćenja smanjuje, smanjuje se i marginalna korist - vrijednost dodatnog poboljšanja kvalitete zraka. I dalje postoji korist od još čišće atmosfere (primjerice, mogli bismo vidjeti udaljene planine), ali ta korist nije ni približno jednako vrijedna kao zaštita naših pluća. Prije nego što onečišćenje potpuno nestane, dodatna korist njegova smanjenja približava se nuli.

Kako marginalna korist dodatnog smanjenja onečišćenja opada, marginalni trošak raste. Kako se sve više resursa preusmjerava s drugih korisnih namjena, cijena čišćeg zraka postaje viša. Marginalni trošak jest vrijednost stvari kojih se odričemo kako bismo još malo smanjili onečišćenje. Troškovi

zdravstvene skrbi, obrazovanja, poboljšanja infrastrukture i slični izdaci samo su neki od primjera. Oni se moraju uzeti u obzir pri procjeni opravdanosti daljnjeg smanjenja onečišćenja. Kada marginalni trošak čišće atmosfere premaši marginalnu korist, dodatno smanjenje onečišćenja postaje rasipno i kontraproduktivno. Jednostavno nije vrijedno troška. Osnovno pravilo glasi: **„Učinite najlakše stvari prvo!“**

Nastavimo s primjerom onečišćenja kroz hipotetsku situaciju. Pretpostavimo da onečišćenje uzrokuje štetu u iznosu od 100 milijuna eura, dok se na njegovo smanjenje troši samo jedan milijun eura. Činimo li premalo ili previše? Većina bi rekla da činimo premalo. To može biti točno, ali potrebno je više informacija prije zaključka.

Sto milijuna eura štete predstavlja **ukupnu** štetu, a jedan milijun eura **ukupni** trošak čišćenja. Da bismo donijeli informiranu odluku o sljedećim koracima, moramo znati i **marginalnu korist** i **marginalni trošak** čišćenja. Ako bi dodatnih 10 eura potrošenih na smanjenje onečišćenja smanjilo štetu za više od 10 eura, trebalo bi trošiti više. Marginalna korist premašuje marginalni trošak. Ali ako bi dodatnih 10 eura smanjilo štetu za samo jedan euro, dodatno trošenje bilo bi nerazborito.

Ljudi često zanemaruju važnost marginalizma kada komentiraju ili glasaju, ali ga rijetko zanemaruju u osobnim odlukama. Razmotrite odnos hrane i rekreacije. Gledano u cjelini, hrana je daleko vrijednija od rekreacije jer omogućuje preživljavanje. Kada su ljudi siromašni i žive u siromašnim zajednicama, najveći dio dohotka troše na osiguravanje odgovarajuće prehrane, a malo vremena i novca - ako ih uopće imaju - na skupe rekreativne aktivnosti poput golfa ili skijanja na vodi.

Kako ljudi postaju bogatiji, alternativni trošak pribavljanja hrane opada. Iako hrana ostaje nužna, osnovne potrebe mogu se više nego zadovoljiti, pa postaje nepotrebno i dalje trošiti većinu dohotka na hranu. Na višim razinama bogatstva ljudi otkrivaju da je na margini - pri odluci kako potrošiti svaki dodatni euro - hrana često manje vrijedna od rekreacije. Stoga, kako bogatstvo

raste, manji se dio dohotka troši na hranu, a veći na rekreaciju. Armenija i Francuska obje su poznate po kuhinji, no 2022. godine armenska su kućanstva u prosjeku trošila 47 % dohotka na hranu, dok su kućanstva u znatno bogatijoj Francuskoj trošila samo 13,3 % dohotka na hranu.[(5)]

Načelo marginalizma pokazuje da su **marginalni troškovi** i **marginalne koristi** ključni za racionalno odlučivanje. Ako želimo iz resursa izvući najveću vrijednost, trebamo poduzimati samo one aktivnosti kod kojih marginalne koristi premašuju marginalne troškove. I pojedinci i države bolje napreduju kada njihove osobne i političke odluke uzimaju u obzir načela marginalizma.

Materijali za čitanje:

Tržišta i marginalizam — Dwight Lee

Donošenje odluka na margini usko je povezano s vremenom. Mnoge odluke, jednom donesene, ne mogu se poništiti i stoga više nisu relevantne za marginalno odlučivanje. Primjerice, kada se postrojenje izgradi, proizvođač ga ne može „razgraditi“. Ti se troškovi nazivaju **nepovratnima** ili **fiksnim troškovima**. Prema ekonomskoj teoriji, oni ne bi trebali utjecati na odluke o promjenjivim veličinama, poput broja zaposlenih, čak i kada bi - u hipotetskom svijetu putovanja kroz vrijeme - poduzeće odlučilo da postrojenje uopće ne gradi. Slično tome, pojedinci djeluju u svijetu u kojem se već nastali troškovi ne mogu vratiti. Primjerice, ako student uloži vrijeme i novac u stjecanje diplome iz, recimo, sociologije, ti su troškovi nepovratni ako kasnije otkrije da u turizmu postoje bolji ili bolje plaćeni poslovi.

Video materijali:

Zabluda o nepovratnim troškovima: ne znajući kada je vrijeme da se stane

ELEMENT 1.4

4. Dobrovoljna razmjena potiče gospodarski napredak

> *„Mi oštro kritiziramo trgovinu, ali povjesničar svijeta prepoznat će da je ona bila načelo slobode.“*
>
> **— Ralph Waldo Emerson**

Video materijali:
Ekonomija filma "Brodolom života"

Temelj dobrovoljne trgovine jest **uzajamna korist**. Ljudi pristaju na razmjenu jer očekuju da će im ona poboljšati blagostanje. Dobrovoljna trgovina je transakcija u kojoj **obje strane dobivaju**. Svaka strana dobiva više nego što gubi; da nije tako, razmjena se ne bi ni dogodila. Ova aktivnost s pozitivnim ishodom omogućuje svakoj strani u trgovini da dobije više onoga što vrednuje, po relativno niskoj cijeni. Postoje tri glavna izvora koristi od trgovine.

Video materijali:
Ekonomija slobodnog tržišta: Zašto razmjenjujemo stvari?

Video materijali:

Dobrovoljna trgovina je dobitna

Prvo, trgovina usmjerava dobra od onih koji ih manje vrednuju prema onima koji ih vrednuju više. Na taj način trgovina može povećati vrijednost dobara čak i kada se ništa novo ne proizvodi. Primjerice, kada se kupuje i prodaje rabljena roba, razmjena ne povećava količinu dostupnih dobara (kao što to čine novi proizvodi). No takve razmjene stvaraju vrijednost usmjeravajući proizvode prema kupcima koji ih cijene više nego prodavatelji. Obje strane dobivaju; u suprotnom, dobrovoljna razmjena ne bi ni nastala.

Preferencije, znanja i ciljevi ljudi razlikuju se. Proizvod koji je gotovo bezvrijedan jednoj osobi može biti prava dragocjenost drugoj. Tehnička knjiga o umjetnoj inteligenciji možda ne vrijedi ništa kolekcionaru umjetnina, ali inženjeru može vrijediti stotine dolara. Slično tome, slika koja ne zanima inženjera može biti iznimno vrijedna kolekcionaru. Osoba oboljela od raka mogla bi biti spremna platiti tisuće dolara (ili više) za lijek koji joj spašava život, dok bi za zdravu osobu taj lijek imao negativnu vrijednost (zbog nuspojava). Dobrovoljna razmjena koja knjigu o umjetnoj inteligenciji usmjerava inženjeru, a sliku kolekcionaru umjetnina, povećava ukupnu korist proizašlu iz oba dobra. Trgovina tako povećava bogatstvo obje osobe, ali i njihove zemlje. Nije samo količina proizvedenih dobara i usluga ono što određuje bogatstvo neke zemlje, nego i način na koji se ta dobra i usluge **alociraju** kako bi se stvorila vrijednost.

Drugo, trgovina proširuje mogućnosti proizvodnje i potrošnje. Trgovinski partneri mogu proizvoditi više kada se svaki specijalizira za proizvode koje može proizvesti uz nizak oportunitetni trošak, dok sve ostalo pribavlja kroz trgovinu. Kada se ljudi specijaliziraju, mogu svoje proizvode prodavati drugima, a prihode koristiti za kupnju stvari koje bi im bilo skupo proizvesti sami. Ova **specijalizacija**(?) i dobrovoljna razmjena omogućuju proizvodnju većih količina dobara i usluga nego što bi to inače bilo moguće. Ekonomisti taj princip nazivaju

zakon komparativnih prednosti(?). Taj se zakon primjenjuje na trgovinu između pojedinaca, poduzeća, regija i država.

Zakon komparativne prednosti u biti je načelo zdravog razuma. Ako vam netko može osigurati proizvod po nižoj cijeni (zapamtite, svi su troškovi oportunitetni troškovi) nego što biste to mogli sami, dobrovoljna trgovina ima smisla. Tada možete svoje vrijeme i resurse usmjeriti na proizvodnju onoga u čemu imate niže troškove. Drugim riječima, proizvodite ono u čemu ste najbolji, a ostalo pribavite trgovinom. Rezultat je obostrana dobit od specijalizacije i trgovine, što vodi većoj ukupnoj proizvodnji, višim prihodima i boljem životnom standardu. Suprotno tome, pokušaj potpune samodostatnosti zahtijeva korištenje vremena, talenata i resursa za proizvodnju mnogih stvari čija bi vam proizvodnja bila skupa. To bi rezultiralo nižom proizvodnjom i prihodima te gubitkom dobara i koristi koje vam drugi mogu ponuditi.

Video materijali:

Specijalizacija i trgovina

Primjerice, iako većina liječnika može voditi evidenciju i zakazivati termine, zapošljavanje osobe koja će obavljati te poslove obično je u interesu svih. Vrijeme koje liječnici troše na administraciju vrijeme je koje bi mogli provesti skrbeći se o pacijentima. Budući da je vrijeme s pacijentima vrlo vrijedno, oportunitetni trošak administrativnih poslova je visok. Zato liječnici gotovo uvijek zaključuju da im se isplati angažirati profesionalce za uredske poslove - na korist njih samih, njihova osoblja i, što je najvažnije, pacijenata. Kada se liječnici specijaliziraju za medicinske usluge, a druge angažiraju za poslove u kojima imaju komparativnu prednost, troškovi su niži, usluge kvalitetnije, a ukupna količina zdravstvenih usluga veća. Moguće je uzgajati vinovu lozu u Sibiru pomoću velikih plastenika ili rashladiti ribnjake kako bi se uzgajale arktičke pastrve u Azerbajdžanu - ali zašto, kada je jednostavna

razmjena mnogo lakša?

Treće, dobrovoljna razmjena omogućuje poduzećima da postignu niže troškove po jedinici usvajanjem metoda **ekonomije obujma**. Trgovina omogućuje poduzećima da prošire tržišta, planiraju veće proizvodne serije i usvoje procese koji koriste **ekonomiju obujma**(?), kao što se dogodilo nakon 1989., kada su sokovi iz Moldavije ušli na globalno tržište. Takvi procesi često dovode do znatno nižih troškova po jedinici i velikog rasta vrijednosti proizvoda po radniku. Bez trgovine ti dobici ne bi bili mogući. **Tržišne snage**(?) stalno preusmjeravaju proizvodnju prema proizvođačima s nižim troškovima (i dalje od onih s višim troškovima). Kao rezultat, otvorena tržišta teže alokaciji proizvoda i resursa na načine koji maksimiziraju vrijednost, količinu i raznolikost dobara i usluga dostupnih potrošačima. Kina je upečatljiv primjer nekoć strogo kontroliranog gospodarstva čiji su građani, nakon priključenja globalnom trgovinskom sustavu 1995. godine, mogli iskoristiti signale trgovine i komparativne prednosti kako bi se milijarde ljudi - u Kini i šire u regiji - izvukle iz siromaštva.

Materijali za čitanje:

Specijalizacija i bogatstvo — Dwight Lee

Važnost trgovine u suvremenom svijetu teško je precijeniti. Svjetska banka, primjerice, pripisuje globalnoj trgovini i smanjenju trgovinskih barijera ključnu ulogu u smanjenju ekstremnog siromaštva.(6) Trgovina omogućuje ljudima koji žive u ekstremnom siromaštvu pristup proizvodima i resursima izvan njihovih granica. Neto koristi od trgovine dosežu sve zemlje, društvene slojeve, rase, spolove te ljude različitih političkih stavova i kulturnih vrijednosti. Možete li zamisliti koliko bi bilo teško i skupo proizvoditi vlastito stanovanje, odjeću i hranu - a da ne govorimo o računalima, pametnim uređajima, perilicama posuđa, automobilima i cjepivima - bez trgovine? Ljudi te stvari

uglavnom imaju zato što su njihova gospodarstva organizirana tako da potiču suradnju, specijalizaciju i razmjenu. Zemlje koje postavljaju prepreke razmjeni - domaćoj ili međunarodnoj - smanjuju mogućnost svojih građana da ostvare koristi od trgovine i uživaju u prosperitetnijem životu.

Video materijali:

Ekonomija dobrovoljne razmjene

ELEMENT 1.5

5. Transakcijski troškovi predstavljaju prepreku trgovini

> *„Velik dio onoga što smatramo ekonomskom aktivnošću osmišljen je kako bi omogućio ono što bi visoki transakcijski troškovi inače spriječili.“*
>
> **— Ronald Coase**

Dobrovoljna razmjena potiče suradnju i pomaže nam da dobijemo više onoga što nam je potrebno, što želimo i što vrednujemo. Međutim, sama trgovina je skupa. Potrebni su vrijeme, trud i drugi resursi kako bi se pronašli potencijalni partneri za razmjenu, pregovaralo o uvjetima, procijenili rizici i obavila razmjena. Resursi koji se na to troše nazivaju se **transakcioni troškovi**(?), i oni predstavljaju prepreku stvaranju bogatstva. Ograničavaju i našu proizvodnu sposobnost i ostvarenje koristi od međusobne razmjene.

Transakcijski troškovi ponekad su visoki zbog fizičkih prepreka, poput oceana, rijeka i planina, koje otežavaju dostavu proizvoda kupcima. Ulaganja u ceste, prijevoz i unaprjeđenje komunikacije mogu smanjiti te transakcijske troškove. U drugim slučajevima transakcijski troškovi mogu biti visoki zbog nedostatka informacija. Primjerice, možda želite kupiti rabljeni automobil, ali ne poznajete nikoga tko je spreman prodati pouzdan auto po povoljnoj cijeni. Vrijeme i energija utrošeni na traženje automobila, procjenu pouzdanosti i pregovaranje o cijeni dio su vaših transakcijskih troškova. U nekim slučajevima transakcijski troškovi visoki su zbog prepreka koje proizlaze iz državnih politika, poput poreza, zahtjeva za licenciranje, kontrola cijena i **carine**(?). Bez

obzira na to jesu li prepreke fizičke, posljedica nedostatka informacija ili rezultat državnih politika, visoki transakcijski troškovi smanjuju potencijalne koristi od trgovine.

Ljudi koji pomažu drugima u organiziranju razmjene i donošenju boljih izbora smanjuju transakcijske troškove. Time potiču gospodarski napredak. Takvi se specijalisti ponekad nazivaju **posrednicima**(?). U tu skupinu spadaju knjižari, agenti za nekretnine, burzovni posrednici, prodavači automobila i širok spektar trgovaca. Mnogi tvrde da posrednici samo povećavaju cijenu dobara i usluga bez ikakve koristi. Da je to točno, ljudi ne bi koristili njihove usluge. Transakcijski troškovi prepreka su trgovini, a posrednici te troškove smanjuju i svojim uslugama donose korist drugima. Zato ljudi cijene njihove usluge i spremni su ih platiti.

Video materijali:

Ekonomija filma "Bjekstvo iz Šošenka"

Prodavač hrane, primjerice, posrednik je. Naravno, današnji veliki supermarketi uključuju rad mnogih ljudi, ali njihove usluge zajedno predstavljaju posredovanje. Bez prodavača hrane, zamislite koliko bi vremena i truda bilo potrebno da pripremite samo jedan obrok. Morali biste izravno pregovarati s farmerima pri kupnji povrća, s voćarima za voće, s mljekarima za mlijeko ili sir te sa stočarima ili ribarima ako želite govedinu ili ribu. Prodavači hrane uspostavljaju te kontakte umjesto vas i drugih potrošača, izlažu proizvode na lako dostupnim prodajnim mjestima i održavaju dovoljne zalihe. Usluge prodavača hrane i drugih posrednika značajno smanjuju transakcijske troškove, pomažući potencijalnim kupcima i prodavateljima da ostvare koristi od trgovine. Te usluge povećavaju opseg trgovine, potiču gospodarski napredak i oslobađaju resurse za druge namjene.

Zapanjujući rast internetskih tržišta poput Amazona, Alibabe,

AliExpressa, Lazade i drugih upućuje na važnost smanjenja transakcijskih troškova. U samo dva desetljeća Amazon je izrastao iz male internetske knjižare u najvećeg svjetskog trgovca. Alibaba je za manje od tri desetljeća postao jedna od deset najvrjednijih kompanija na svijetu. Kako je to postignuto? Ključ je u smanjenju transakcijskih troškova. Te su se platforme, među ostalim, brzo proširile zahvaljujući smanjenju troškova povezanih s kupnjom i prodajom. Kupci više ne moraju fizički obilaziti trgovine kako bi pronašli ono što im treba. Umjesto toga mogu jednostavno usporediti proizvode, cijene i recenzije na internetu. Nekoliko klikova i kupnja je završena, a proizvodi dostavljeni izravno na njihovu adresu.

Posljednjih godina tehnologija je smanjila transakcijske troškove za velik broj trgovačkih transakcija. U nekoliko poteza na uređaju kupci danas mogu dobiti informacije o potencijalnim prodavateljima gotovo svakog proizvoda. Aplikacije se redovito koriste za kupnju namirnica, odjeće, kućnih potrepština i stanova. Omogućuju pronalaženje hotelskih soba i letova, kupnju ulaznica za velike događaje, pa čak i dijeljenje prijevoza.

Slično tome, tehnološki napredak i otkrivanje boljih načina rada drastično su smanjili troškove prijevoza robe u posljednjim desetljećima. Prilagođeno inflaciji, trošak prijevoza po toni - bilo morem ili zrakom - danas je manji od 50 % troška iz 1970-ih. Ovo smanjenje transakcijskih troškova, uključujući troškove transporta, povećalo je opseg trgovine, proširilo proizvodnju i unaprijedilo životni standard. Odigralo je ključnu ulogu u brzom rastu dohotka po stanovniku i velikom smanjenju siromaštva diljem svijeta.

ELEMENT 1.6

6. Cijene dovode u ravnotežu izbore kupaca i prodavača

> *„Smanjivanje cijena je lako. Izazov je moći si priuštiti njihovo smanjenje."*
>
> **— Jeff Bezos**

Tržišne cijene utječu na izbore i kupaca i prodavača. Kada cijena nekog proizvoda poraste, kupnja tog proizvoda postaje skuplja i potrošači obično odlučuju kupiti manje. Stoga postoji negativan odnos između cijene dobra ili usluge i tražene količine. Taj se negativan odnos naziva **zakon potražnje**(?).

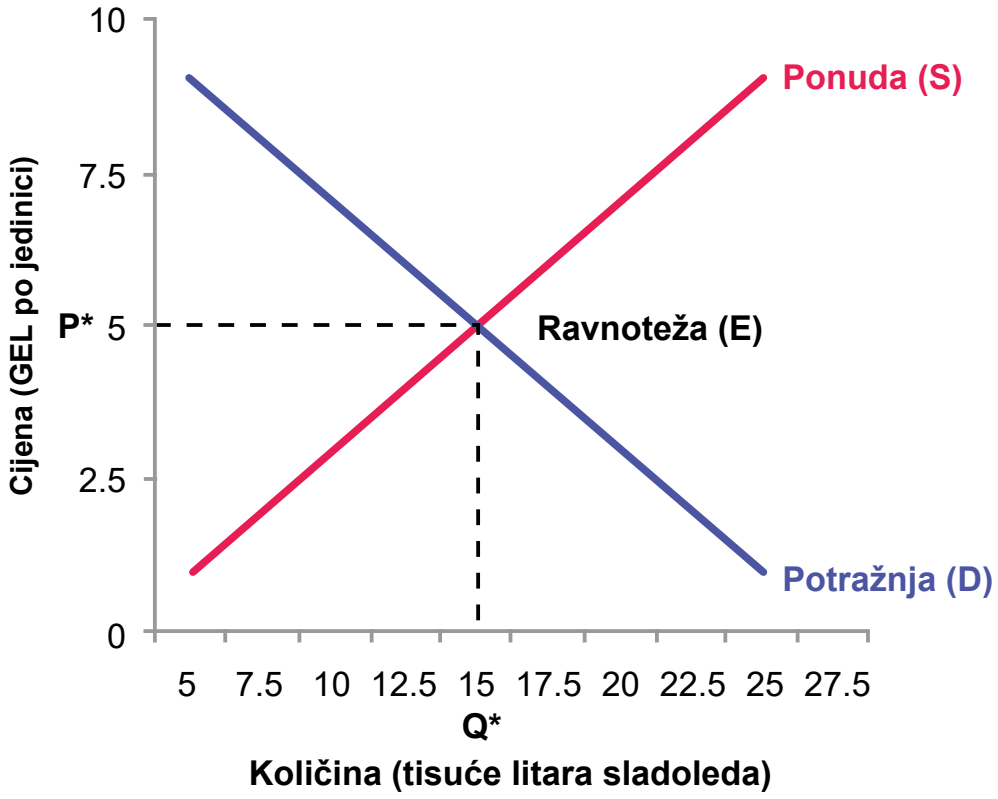
Za prodavače, porast cijene proizvoda donosi dodatni prihod, što ih čini spremnijima ponuditi više. Stoga postoji pozitivan odnos između cijene dobra i količine koju proizvođači žele ponuditi. Taj se pozitivan odnos naziva **zakon ponude**(?).

Video materijali:
Sve ima svoju cijenu (i to je dobra stvar)

Ekonomisti često koriste grafikone kako bi prikazali odnos između cijene, tražene količine i ponuđene količine. Kada to čine, cijena dobra postavlja se na okomitu y-os, a količina po jedinici vremena (na primjer, tjedan, mjesec ili godina) na vodoravnu x-os. Koristeći sladoled kao primjer i euro kao valutu,

Grafikon 2 prikazuje klasičan grafikon ponude i potražnje. Krivulja potražnje pokazuje različite količine sladoleda koje će potrošači kupiti po različitim cijenama. Obratite pažnju na to kako se krivulja potražnje spušta prema desno, što pokazuje da će potrošači kupovati više sladoleda kako se cijena smanjuje. To je samo grafički prikaz zakona potražnje. (Napomena: „krivulja" je bilo koji skup točaka duž linije. To znači da je ravna linija samo jedan tip krivulje. U drugim prikazima, krivulje potražnje i ponude ne moraju biti ravne linije. Nemojte se zbuniti!)

Grafik 2: Potražnja, ponuda i ravnotežna cijena



Krivulja ponude pokazuje različite količine sladoleda koje su proizvođači spremni ponuditi po različitim cijenama. Kao što Grafikon 2 prikazuje, krivulja se uzdiže prema desno, što pokazuje da će proizvođači biti spremni ponuditi veće količine po višim cijenama. Krivulja ponude pruža grafički prikaz zakona ponude.

A sada jedan doista važan detalj: cijena će težiti kretanju prema razini — u našem primjeru 5 eura po kilogramu sladoleda — koja dovodi traženu količinu u ravnotežu s ponuđenom količinom. Pri **ravnotežnoj**(?) cijeni od 5 eura, potrošači će željeti kupiti 15.000 litara sladoleda dnevno. To je ista količina koju su proizvođači sladoleda spremni ponuditi. Cijena usklađuje izbore i potrošača i proizvođača sladoleda te ih dovodi u ravnotežu.

Ako je cijena viša od 5 eura, primjerice 7 eura, proizvođači će željeti ponuditi više sladoleda nego što će potrošači željeti kupiti. To znači da pri cijeni od 7 eura proizvođači neće moći prodati onoliko koliko žele. Zalihe će rasti, a taj višak ponude potaknut će neke proizvođače da smanje cijene kako bi smanjili svoje zalihe. Cijena će težiti padu sve dok se ne dosegne ravnotežna cijena od 5 eura. Sve dok je cijena iznad ravnoteže, tržišne sile će je potiskivati prema dolje.

Slično tome, ako je cijena sladoleda niža od 5 eura, primjerice 3 eura, potrošači će željeti kupiti više nego što su proizvođači spremni ponuditi. Cijena od 3 eura stvara višak potražnje, ostavljajući proizvođače bez dovoljne količine zaliha. Pritisak na povećanje cijene ponovno će je voditi prema ravnoteži od 5 eura. Izbori kupaca i prodavača bit će usklađeni samo pri ravnotežnoj cijeni, a tržišna cijena će težiti kretanju prema toj razini.

Aukcijski sustav na eBayu ilustrira djelovanje potražnje i ponude u okruženju poznatom mnogima. Na eBayu prodavači unose svoje minimalne cijene — najniže cijene koje su spremni prihvatiti za robu. Kupci unose svoje maksimalne ponude — najviše cijene koje su spremni platiti. Sustav za upravljanje aukcijama licitira u ime kupaca, u skladu s unaprijed određenim novčanim povećanjima. Licitiranje se nastavlja dok ne istekne razdoblje trgovanja ili dok netko ne pristane platiti navedenu cijenu. Razmjena se događa

samo kada kupci ponude cijenu višu od minimalne cijene koju traži prodavač. No kada se to dogodi, razmjena će se izvršiti i i kupac i prodavač će dobiti. Zapamtite, dobrovoljna trgovina je obostrano korisna.

Iako je to manje vidljivo nego na internetskom tržištu poput eBaya, sile potražnje i ponude na drugim tržištima djeluju na sličan način. Visina krivulje potražnje na eBayu pokazuje maksimalni iznos koji su potrošači spremni platiti za još jednu jedinicu dobra, dok visina krivulje ponude pokazuje minimalnu cijenu po kojoj su proizvođači spremni ponuditi još jednu jedinicu. Kada se cijena nalazi između maksimalne cijene koju je potrošač spreman platiti i minimalne cijene koju traži prodavač, postoje potencijalne koristi od razmjene. Štoviše, kada postoji ravnotežna cijena, sve potencijalne koristi od razmjene ostvarit će se i za potrošače i za proizvođače.

Marginalno razmišljanje objašnjava zašto, kada postoji ravnotežna cijena, kupci i prodavači imaju poticaj obavljati obostrano korisne razmjene i rezultat će biti učinkovit. Potrošači kupuju samo one jedinice koje im donose veću vrijednost od stvarne cijene. Slično tome, proizvođači nude samo one jedinice koje mogu prodati po cijeni koja pokriva trošak. Kada postoji ravnotežna cijena, jedinice će se proizvoditi i kupovati sve dok vrijednost dobra za potrošače premašuje trošak resursa potrebnih za njihovu proizvodnju. Zaključak: tržišne cijene ne samo da usklađuju traženu i ponuđenu količinu, nego i usmjeravaju proizvođače da nude ona dobra koja potrošači vrednuju više od njihova troška proizvodnje. To vrijedi na svakom tržištu.

Naravno, živimo u dinamičnom svijetu. Tijekom vremena događaju se promjene koje mijenjaju potražnju i ponudu dobara i usluga. Čimbenici poput dohotka potrošača, cijena srodnih proizvoda, očekivanja o budućim cijenama, promjena u vladinim politikama i broja potrošača na tržištu utječu na potražnju za dobrima. Promjene u bilo kojem od tih čimbenika promijenit će količinu dobara koju će potrošači željeti kupiti pri različitim cijenama. Drugim riječima, te promjene uzrokuju promjenu potražnje, pomičući cijelu krivulju potražnje.

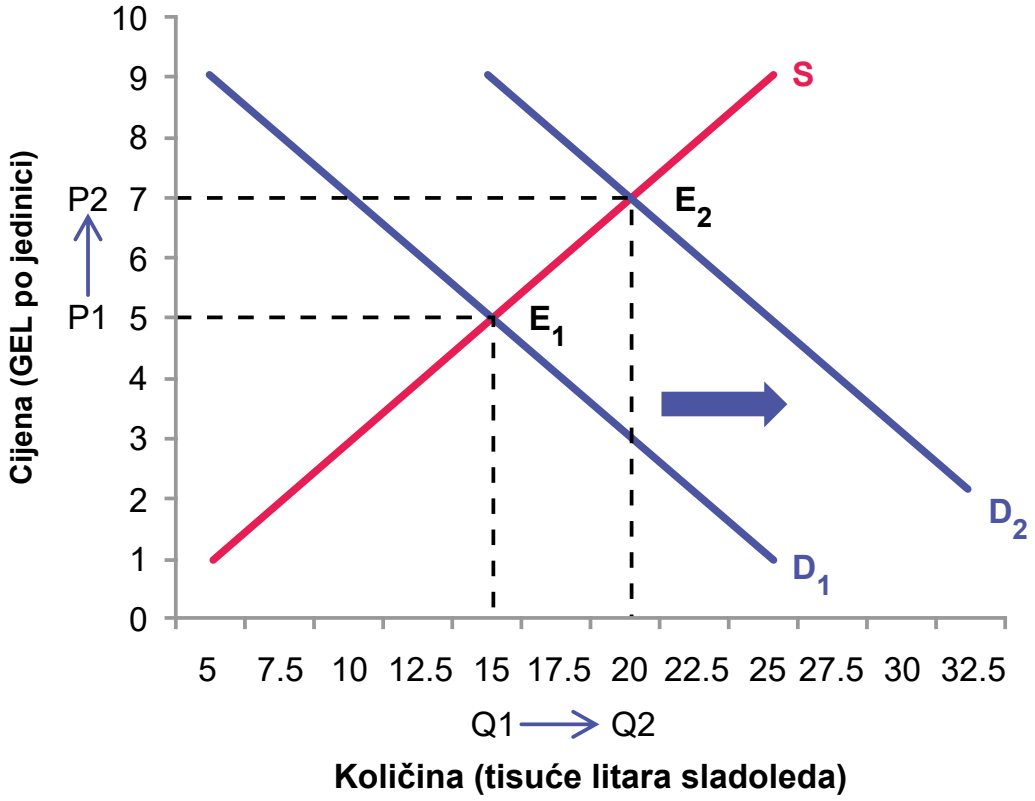
Važno je razlikovati promjenu potražnje — pomicanje cijele krivulje

potražnje — od promjene tražene količine, koja predstavlja pomicanje duž krivulje potražnje kao rezultat promjene cijene dobra. Važno je naglasiti: nemogućnost razlikovanja promjene potražnje od promjene tražene količine jedan je od najvećih izazova s kojima se studenti susreću. Pitanja na tu temu omiljena su mnogim profesorima ekonomije, zato se pobrinite da ovu razliku dobro razumijete!

Materijali za čitanje:

Žrtvovanje života radi profita — Dwight Lee

Grafik 3: Povećanje potražnje vodi ka višoj cijeni



Grafikon 3 prikazuje utjecaj povećanja potražnje na tržišnu cijenu dobara. Pretpostavimo da dolazi do rasta dohotka potrošača ili do rasta cijene zamjenskog proizvoda, kao što je smrznuti jogurt, koji je uobičajena zamjena za sladoled. Te promjene povećat će potražnju za sladoledom, uzrokujući pomicanje krivulje potražnje udesno, s D_1 na D_2. Jača potražnja će zauzvrat povećati ravnotežnu cijenu sladoleda s 5 eura na 7 eura. Pri novoj, višoj ravnotežnoj cijeni, količina koju potrošači traže ponovno će se izjednačiti s količinom koju su proizvođači spremni ponuditi. Napomena: povećanje potražnje (pomicanje cijele krivulje potražnje) rezultirat će povećanjem

ponuđene količine s 15.000 na 20.000, što je pomicanje duž postojeće krivulje ponude.

Smanjenje dohotka potrošača ili niže cijene smrznutog jogurta imale bi suprotan učinak. Te promjene smanjile bi potražnju za sladoledom (pomaknule krivulju potražnje ulijevo), snizile cijenu i smanjile ravnotežnu količinu razmijenjenih dobara.

Video materijali:

Je li 'iznuda cijene' loša?

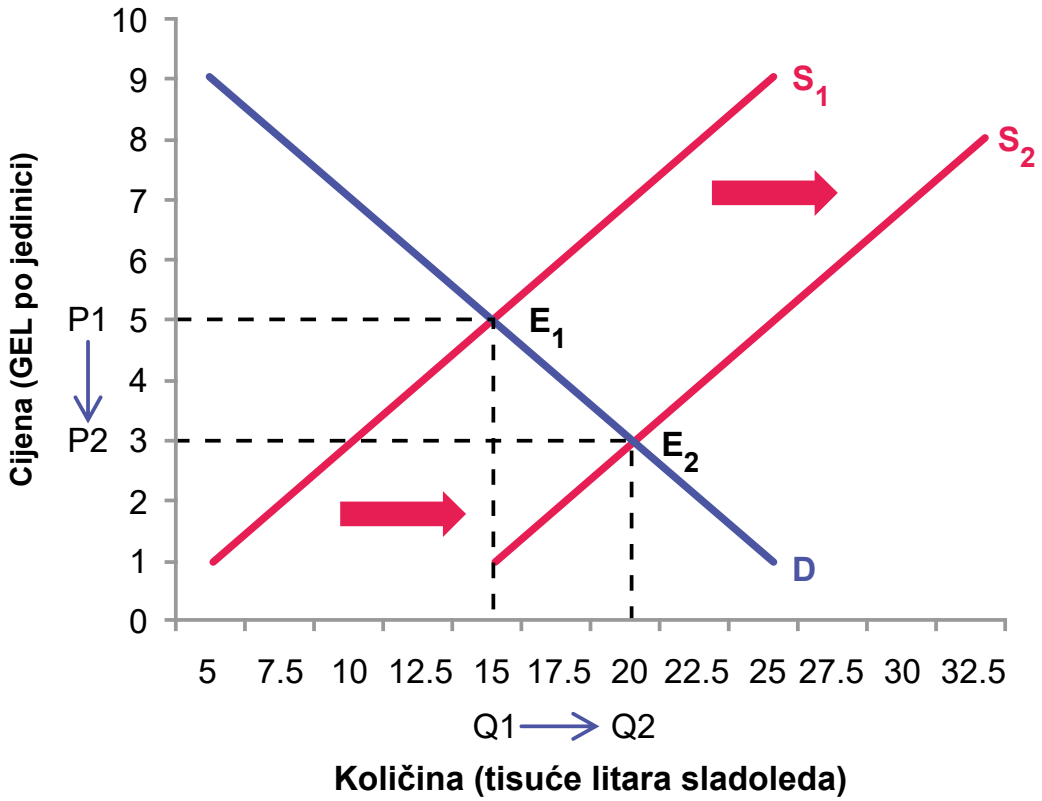
Sada se okrenimo strani ponude na tržištu. Promjene koje mijenjaju trošak po jedinici u ponudi dobara uzrokovat će pomicanje cijele krivulje ponude. Na primjer, poboljšanje tehnologije, niže cijene resursa koji se koriste u proizvodnji ili subvencije proizvođačima povećavaju ponudu, uzrokujući pomicanje cijele krivulje ponude udesno. Suprotno tome, promjene koje čine proizvodnju skupljom — poput viših cijena materijala koji se koriste u proizvodnji ili viših poreza na proizvodnju — smanjit će ponudu, uzrokujući pomicanje krivulje ponude ulijevo.

Pretpostavimo da dolazi do smanjenja cijena vrhnja i mlijeka, sastojaka koji se koriste za proizvodnju sladoleda. Kakav će učinak to smanjenje cijena inputa imati na ponudu i tržišnu cijenu sladoleda? Ako je vaš odgovor da će se ponuda povećati, a tržišna cijena pasti, u pravu ste. Grafikon 4 ilustrira tu poantu unutar okvira ponude i potražnje. Niže cijene vrhnja i mlijeka smanjit će trošak po jedinici proizvodnje sladoleda, uzrokujući pomicanje krivulje ponude udesno (sa S_1 na S_2). Kao rezultat toga, ravnotežna cijena sladoleda pada s 5 eura na 3 eura. Pri novoj nižoj cijeni, tražena količina će se povećati i ponovno izjednačiti s ponuđenom količinom na 20.000 litara dnevno. Napomena: povećanje ponude — odnosno pomicanje cijele krivulje — snizilo je cijenu sladoleda i povećalo traženu količinu, što predstavlja pomicanje duž postojeće

krivulje potražnje.

Što ako su se dogodile promjene koje su povećale troškove proizvodnje sladoleda — primjerice, više cijene sastojaka? Tada bi rezultati bili upravo suprotni: smanjenje ponude — odnosno pomicanje krivulje ulijevo — povećanje cijene sladoleda i smanjenje razmijenjene količine.

Grafik 4: Povećanje ponude vodi ka nižoj cijeni



Tržišne prilagodbe poput onih ovdje opisanih ne odvijaju se trenutačno. Potrebno je vrijeme da se i potrošači i proizvođači u potpunosti prilagode novim uvjetima. Zapravo, proces prilagodbe koji opisujemo stalno se mijenja u

dinamičnom svijetu.

Tehnološki napredak čini tu dinamičnost i prilagodbu cijena, kao reakciju na promjene u potražnji i ponudi, još uočljivijima. Jeste li se nedavno vozili Uberom ili Yandex taksijem? Cijena vožnje može se mijenjati iz minute u minutu. Kada pada kiša, više se ljudi odlučuje ne pješačiti (potražnja raste), a više vozača ostaje kod kuće (ponuda se smanjuje), pa cijena raste.

Utjecaj promjena u potražnji i ponudi te čimbenici koji stoje u pozadini pomicanja tih krivulja ključni su za razumijevanje tržišnog procesa. Analizi potražnje i ponude vraćat ćemo se više puta tijekom ove knjige.

Video materijali:

Ekonomija filma "Veliki skok"

ELEMENT 1.7

7. Profit je vodič prema produktivnosti

> *„Profit nije krajnji cilj menadžmenta – on je ono što omogućuje ostvarenje svih pravih ciljeva i svrha.“*
>
> **— David Packard**

Video materijali:
Ekonomski profit i trošak

Poduzeća kupuju (ili unajmljuju) prirodne resurse, radnu snagu, kapital (strojeve, alate i druge proizvodne resurse) i poduzetnički talent. Ti se proizvodni resursi zatim pretvaraju u dobra i usluge koje se prodaju potrošačima. U tržišnoj ekonomiji proizvođači moraju povući resurse iz njihovih alternativnih uporaba, jer će vlasnici resursa ponuditi te resurse samo po cijenama koje su barem jednake onome što bi mogli zaraditi drugdje. Troškovi potrebni da se resursi uklone iz njihovih drugih mogućih uporaba predstavljaju **oportunitetni trošak** proizvođača za proizvodnju dobra ili usluge.

Postoji važna razlika između oportunitetnog troška proizvodnje i standardnih računovodstvenih mjera troška poslovanja poduzeća. Računovođe se usredotočuju na izračunavanje neto prihoda poduzeća, što se malo razlikuje od ekonomskog **profita**(?) jer izostavlja oportunitetne troškove resursa koje poduzeće posjeduje. Ekonomisti uzimaju u obzir činjenicu da se ti resursi mogu koristiti i na druge načine. Računovođe također izostavljaju vrijednost vremena i truda koje vlasnici ulažu u svoj posao izvan onoga što primaju kao plaću.

Video materijali:

Delegacija objašnjena za 1 minut

Dok računovođe izostavljaju ove oportunitetne troškove, ekonomisti ih uključuju.(7) Na primjer, mesar iz susjedstva mogao bi zatvoriti svoju radnju i iznajmiti prostor drugoj trgovini. Također bi mogao pronaći posao u lokalnom supermarketu. Obje te mogućnosti predstavljaju stvarne troškove ostajanja u mesarskom poslu. Kao rezultat toga, neto prihod poduzeća precjenjuje profit na način na koji ga mjeri ekonomist. Ako oportunitetni troškovi nisu pokriveni, profit će se s vremenom smanjivati, a resursi će biti preusmjereni u druge produktivne aktivnosti.

Profit poduzeća može se izračunati na sljedeći način:

Profit = Ukupni prihod – Ukupni trošak

Ukupni prihod poduzeća jednostavno je prodajna cijena svih prodanih dobara (P) pomnožena s količinom (Q) svih prodanih dobara. Da bi ostvarilo profit, poduzeće mora ostvariti veći prihod od prodaje svojih proizvoda nego što iznosi oportunitetni trošak resursa potrebnih za njihovu proizvodnju. Dakle, poduzeće ostvaruje profit samo ako je sposobno proizvesti dobro ili uslugu koju potrošači vrednuju više od troška resursa potrebnih za njezinu proizvodnju.

Potrošači neće kupiti dobro osim ako ga vrednuju jednako ili više od njegove cijene. Ako su potrošači spremni platiti više od troškova proizvodnje, tada je odluka proizvođača da resurse povuče iz alternativnih uporaba ispravna i profitabilna. **Profit je nagrada za pretvaranje resursa u nešto vrednije od njihovih troškova.**

Poslovni donositelji odluka nastojat će proizvoditi dobra i usluge koje će stvarati profit. S druge strane, stvari ne idu uvijek kako se očekuje. Ponekad poduzeća ne mogu prodati svoje proizvode po cijenama koje pokrivaju troškove. **Gubitak**(?) nastaje kada je ukupni prihod od prodaje manji od oportunitetnog troška resursa korištenih za proizvodnju dobra ili usluge. Gubici predstavljaju

kaznu poduzećima koja proizvode dobra i usluge koje potrošači cijene manje od resursa potrebnih za njihovu proizvodnju. Gubici pokazuju da bi se resursi trebali koristiti za proizvodnju nečeg drugog.

Pretpostavimo da u Bugarskoj (gdje je valuta bugarski lev, BGN) proizvodnja tisuću košulja mjesečno košta proizvođača 20.000 BGN, uključujući najam zgrade, najam strojeva, radnu snagu, tkaninu, gumbe i druge materijale. Ako poduzeće proda tisuću košulja po cijeni od 22 BGN po komadu, mjesečni prihod iznosi 22.000 BGN. Profit iznosi 2.000 BGN. Poduzeće je stvorilo vrijednost. Svojom spremnošću da plate više od troškova proizvodnje, potrošači pokazuju da više cijene košulje nego resurse potrebne za njihovu proizvodnju. Profit poduzeća je nagrada za povećanje vrijednosti resursa, odnosno njihovo pretvaranje u proizvode veće vrijednosti.

S druge strane, ako potražnja za košuljama padne i one se mogu prodavati samo po cijeni od 17 BGN po komadu, tada će poduzeće ostvariti prihod od 17.000 BGN i gubitak od 3.000 BGN mjesečno. Taj gubitak nastaje zato što su aktivnosti poduzeća smanjile vrijednost korištenih resursa. Košulje – konačni proizvod – bile su potrošačima manje vrijedne od drugih dobara koja su se mogla proizvesti istim tim resursima. Ne tvrdimo da potrošači svjesno znaju da bi resursi korišteni za proizvodnju košulja imali veću vrijednost da su korišteni za neki drugi proizvod. Međutim, njihove kolektivne odluke i cijene koje su spremni platiti pružaju poduzeću dragocjene informacije i istodobno stvaraju poticaj da poduzme korake kako bi smanjilo gubitke. U prethodnom primjeru poduzeće je na neki način bilo „iznenađeno“ neočekivano niskom cijenom košulja. Zbog toga proizvođači često ulažu mnogo novca i truda pokušavajući predvidjeti potražnju za svojim proizvodima, čime se stvaraju brojna radna mjesta, kako za ekonomiste tako i za krojače.

U tržišnoj ekonomiji gubici i poslovni neuspjesi stalno pomažu uklanjanju neefikasnih aktivnosti – poput proizvodnje košulja koje se prodaju po cijeni nižoj od troškova. Gubici i poslovni neuspjesi preusmjeravaju resurse prema proizvodnji drugih dobara koja su više cijenjena. Stoga, iako su poslovni

neuspjesi često bolni za vlasnike, investitore i radnike koji su pogođeni, oni imaju i pozitivnu stranu: oslobađaju resurse koji se mogu usmjeriti u aktivnosti koje stvaraju bogatstvo.

Narod jedne zemlje bit će u boljoj situaciji ako njegovi resursi – dostupno zemljište, zgrade, radna snaga i poduzetnički talent – proizvode vrijedna dobra i usluge. U svakom trenutku može se poduzeti beskonačan broj investicijskih aktivnosti. Neke od njih povećavaju vrijednost resursa pretvarajući ih u dobra i usluge koje potrošači vrednuju više od troškova njihove proizvodnje. Takve aktivnosti potiču gospodarski napredak. Druge investicije smanjuju vrijednost resursa i usporavaju gospodarski napredak. Ako želimo mudro upravljati raspoloživim resursima, moramo poticati aktivnosti koje povećavaju vrijednost, a obeshrabrivati one koje resurse koriste na neproduktivan način. Upravo to rade profit i gubitak.

Živimo u svijetu promjenjivih ukusa i tehnologija, promjenjivih državnih politika, nesavršenog znanja i neizvjesnosti. Vlasnici poduzeća ne mogu sa sigurnošću znati buduće tržišne cijene ili troškove proizvodnje. Njihove se odluke temelje na očekivanjima. Kao student, možda ćete ove godine potrošiti znatno više na školarinu i knjige nego što biste mogli zaraditi na poslu koji ste morali napustiti zbog studija. To činite jer očekujete veće nagrade u budućnosti.

Istraživač (često neka tvrtka) s idejom o novom revolucionarnom lijeku za liječenje raka može potrošiti stotine milijuna dolara prije nego što ostvari ijednu prodaju. S druge strane, osim ako vlada ne ograniči prodajne cijene lijekova na način da se ti početni troškovi ne mogu pokriti, ulaganje u novi lijek će se provesti. Struktura nagrada i kazni u tržišnoj ekonomiji i dalje je jasna. Ako razmislite, pitanje pronalaženja lijekova vrlo je zanimljivo. Prodaja lijeka koji djeluje mora također pokriti sav novac uložen u one lijekove koji se na kraju pokažu neuspješnima. Proizvodnja tablete koja se prodaje za tisuće dolara može stajati samo nekoliko centi nakon što prođe sva testiranja i stigne na tržište. Mnoge razvijene zemlje zabranjuju uvoz lijekova iz inozemstva ne zato što misle da nisu sigurni, nego često (iako to ne govore potrošačima) kao oblik „strane

pomoći“ koji omogućuje prodaju lijekova građanima zemalja u razvoju po cijenama blizu troškova proizvodnje, dok zdravstveni sustavi u razvijenim zemljama pokrivaju troškove razvoja.

Poduzetnici(?) koji učinkovito proizvode i točno predviđaju koja će dobra i usluge privući potrošače po cijenama višim od troškova proizvodnje, prosperirat će. Oni koji to ne mogu, neće. Poduzetništvo i vlasništvo nad poduzećem nisu isto. Često se misli da su poduzetnici uvijek vlasnici tvrtke, ali to nije uvijek slučaj. Vlasnici, osobito u velikim korporacijama s mnogo dioničara, često angažiraju poduzetnike koji određuju strategiju i smjer razvoja poduzeća. Slično tome, poduzetnici često traže investitore koji osiguravaju financijski kapital u obliku vlasničkih udjela, iako će poduzetnik određivati smjer poslovanja poduzeća.

Video materijali:

Nevidljive ruke: Razgovarajmo o poduzetništvu!

Poduzetništvo obično uključuje visok stupanj financijskog rizika. Neki kritiziraju činjenicu da su poslovni neuspjesi dio tržišnog procesa. Poduzeća koja neučinkovito raspoređuju resurse u područjima gdje potražnja nije dovoljna da pokrije troškove suočit će se s gubicima, financijskim poteškoćama i, ako se ne prilagode, na kraju će prestati poslovati. Razmislite na trenutak kako se takvo ponašanje privatnih poduzeća razlikuje od ponašanja vlada koje, kao što ćemo kasnije raspravljati, mogu prisiliti kupce (porezne obveznike) da kupuju usluge kojima pridaju malu vrijednost.

Video materijali:

Stiv Forbs o uspjehu - Rut Hendler

Zanimljivo je da mnogi poduzetnici koji u početku posrnu ili ne uspiju kasnije postignu velik uspjeh. Na primjer, nakon što je 1985. napustio Apple, Steve Jobs je osnovao tvrtku NeXT, za koju je vjerovao da će proizvesti sljedeću generaciju osobnih računala. Nakon što je Apple tijekom 1990-ih doživio trogodišnji pad s velikim gubicima i padom cijene dionica, kupio je NeXT i vratio Steva Jobsa 1997. godine. Ubrzo nakon toga Jobs je reorganizirao Apple i predstavio iPhone, iPad i mnoge druge inovativne i vrlo profitabilne proizvode i usluge koji su nastavili spektakularno uspijevati na tržištu.

Video materijali:

Stiv Forbs o uspjehu - Dž.R. Simplot

Zaključak je jednostavan: profiti usmjeravaju poslovna ulaganja prema produktivnim projektima koji potiču gospodarski napredak, dok gubici preusmjeravaju resurse s projekata koji su neproduktivni. To je od presudne važnosti. Gospodarstva koja ne uspijevaju učinkovito obavljati ovu funkciju gotovo će sigurno stagnirati ili čak nazadovati.

Video materijali:

Sistem cijena

ELEMENT 1.8

8. „Nevidljiva ruka“ unapređuje opće dobro

> *„Svaki pojedinac neprestano nastoji pronaći najpovoljniju uporabu za svaki kapital kojim raspolaže. Uistinu, u svom djelovanju ima na umu samo vlastitu korist, a ne korist društva. No težnja prema vlastitoj koristi prirodno, ili točnije nužno, vodi k davanju prednosti onim djelatnostima koje su najkorisnije za društvo... On namjerava samo ostvariti vlastiti dobitak, ali ga u tome, kao i u mnogim drugim slučajevima, vodi ‘nevidljiva ruka’ da unaprijedi cilj koji nije bio dio njegove namjere.“*(8)
>
> **— Adam Smith (1776)**

Video materijali:

Nevidljiva ruka na primjeru odreska

Vlastiti interes snažan je poticaj. Kako je Adam Smith davno primijetio, kao da ih vodi **nevidljiva ruka**(?), pojedinci motivirani vlastitim interesom imaju snažan poticaj poduzimati aktivnosti koje unapređuju opći prosperitet zajednice ili nacije. „Nevidljiva ruka“ na koju se Smith poziva zapravo je sustav cijena. Pojedinac „namjerava samo ostvariti vlastiti dobitak“, ali ga nevidljiva ruka tržišnih cijena usmjerava prema ostvarivanju ciljeva drugih, doprinoseći većem prosperitetu.

Načelo „nevidljive ruke“ može biti teško shvatljivo. Prirodna je sklonost

vjerovati da se poželjni ishodi mogu postići samo ako netko upravlja procesom ili ako upute dolaze od neke središnje vlasti. Ipak, Adam Smith tvrdio je da težnja prema vlastitoj koristi stvara uređeno društvo u kojem se potražnja rutinski zadovoljava bez središnjeg planiranja. Taj se poredak javlja jer, kada postoje privatno vlasništvo i sloboda razmjene, tržišne cijene usmjeravaju pojedince motivirane vlastitim interesom prema djelovanju koje unapređuje opće dobro. Jedan statistički podatak — trenutna tržišna cijena određenog dobra ili usluge — kupcima i prodavateljima pruža sve što im je potrebno kako bi uskladili svoje postupke s preferencijama i izborima drugih. Tržišne cijene rezultat su izbora milijuna potrošača, proizvođača i dobavljača resursa. One odražavaju informacije o preferencijama potrošača, troškovima te pitanjima vremena, lokacije i okolnosti — informacije koje u svakom velikom tržištu nadilaze razumijevanje bilo koje pojedinačne osobe ili središnje vlasti.

Jeste li se ikada zapitali zašto vaše lokalne trgovine imaju otprilike odgovarajuće količine mlijeka, kruha, povrća i drugih proizvoda? Dovoljno da su gotovo uvijek dostupni, ali ne toliko da dolazi do velikog kvarenja i rasipanja? Kako je moguće da se hladnjaci, automobili i tableti, proizvedeni na različitim mjestima diljem svijeta, pojavljuju na vašem lokalnom tržištu u količinama koje odgovaraju željama potrošača, uzimajući u obzir i visoke troškove njihove proizvodnje? Svi bismo željeli više kada bi se sve proizvodilo besplatno ili kada bi nam ih netko (možda vlada) poklanjao. No gotovo ništa što cijenimo ne može se proizvesti bez troškova — osim možda ljubavi i smijeha — pa „besplatni ručkovi“ nikada nisu doista besplatni; uvijek ih netko plaća. Gdje je tehnički priručnik koji bi tvrtkama objasnio kako to postići? Naravno, takav priručnik ne postoji. Taj posao obavlja nevidljiva ruka tržišnih cijena. Ona usmjerava pojedince motivirane vlastitim interesom prema suradnji i usklađuje njihove odluke putem cjenovnih signala, kako je objašnjeno u Dijelu 1.6.

F. A. Hayek, dobitnik Nobelove nagrade 1974. godine, nazvao je tržišni sustav „čudom“. Jedan jedini pokazatelj — tržišna cijena — spontano prenosi toliko informacija da usmjerava kupce i prodavatelje prema odlukama koje im

pomažu da dobiju ono što žele.[9] Tržišna cijena proizvoda odražava tisuće, pa čak i milijune odluka donesenih širom svijeta od strane ljudi koji često uopće nisu svjesni što drugi rade. Za svaki proizvod ili uslugu, tržište djeluje poput mreže koja odašilje cjenovni signal koji svim sudionicima pruža i potrebne informacije i poticaj da djeluju u skladu s njima.

Kroz ljudsku povijest nijedna osoba niti središnja vlast nisu bile u stanju prikupiti ili obraditi sve informacije potrebne za koordinaciju milijuna potrošača i proizvođača na način na koji to čine tržišta. No tržišne cijene sadrže te informacije u sažetom obliku. One usmjeravaju proizvođače i dobavljače resursa prema proizvodnji onoga što potrošači najviše cijene (u odnosu na troškove). Nitko ne mora prisiljavati poljoprivrednike da uzgajaju jabuke, građevinske tvrtke da grade kuće ili proizvođače namještaja da proizvode stolice. Kada cijene tih i drugih proizvoda pokažu da ih potrošači cijene jednako ili više od troškova proizvodnje, proizvođači vođeni vlastitim interesom će ih proizvesti.

Nitko ne mora podsjećati proizvođače da traže i koriste metode proizvodnje s nižim troškovima. Vlastiti interes, vođen tržišnim cijenama, potiče proizvođače da pronađu najbolju kombinaciju resursa i najučinkovitije proizvodne metode. Niži troškovi znače veći profit, zbog čega se svaki proizvođač nastoji smanjiti troškove i povećati kvalitetu. Konkurencija ih zapravo gotovo prisiljava na to. U suvremenoj ekonomiji suradnja koja proizlazi iz vlastitog interesa vođenog nevidljivom rukom tržišnih cijena doista je zadivljujuća.

Sljedeći put kada budete pripremali lijepu večeru, razmislite o svim ljudima koji su to omogućili. Malo je vjerojatno da je itko od njih — od proizvođača traktora do poljoprivrednika, vozača kamiona ili prodavača u trgovini — bio motiviran brigom da vi imate ugodnu večeru po što nižoj cijeni. Ipak, tržišne cijene uskladile su njihove interese s vašima. Poljoprivrednici koji uzgajaju najbolje govođe meso ili puretinu dobivaju više cijene. Vozači kamiona i trgovci zarađuju više ako proizvode dostave svježe i u dobrom stanju, pritom

koristeći najniže moguće troškove. Doslovno deseci tisuća ljudi, od kojih većinu nikada nećemo upoznati, doprinose tome da svaki od nas može uživati u asortimanu dobara koji je daleko veći od onoga što bismo sami mogli proizvesti.

Štoviše, nevidljiva ruka djeluje tako tiho i automatski da red, suradnju i golemi izbor dobara koji su nam dostupni uzimamo zdravo za gotovo. Iako se često nedovoljno cijeni, kombinacija vlastitog interesa i nevidljive ruke snažna je sila gospodarskog napretka.

Video materijali:

Nevidljiva ruka

ELEMENT 1.9

9. Čuvajte se nepredviđenih posljedica

> *„Društvo najbolje napreduje kada oni koji su iznimno sposobni, inteligentni i usmjereni na dugoročno razmišljanje donose odluke o politikama koje se odnose na ekonomiju, obrazovanje ili medicinu.“*
>
> **— Bill Gates**

Godine 1946. Henry Hazlitt, poznati ekonomski novinar, napisao je knjigu *Ekonomija u jednoj lekciji*. Ovaj uvod u ekonomiju, koji se oslanja na esej iz 1850. godine Frédérica Bastiata, francuskog ekonomista i zastupnika u parlamentu, vjerojatno je najprodavanija ekonomska knjiga svih vremena.

Knjiga započinje pričom o dječaku čija lopta razbija izlog trgovine. Kao rezultat toga, vlasnik trgovine angažira staklara da popravi staklo. Neki promatrači, primjećujući da staklar sada ima posao, tvrde da je razbijeni prozor dobra stvar jer je stvorio zaposlenje. Međutim, kako Hazlitt naglašava, takvo razmišljanje je kratkovidno jer zanemaruje **sekundarne učinke**(?).

Da vlasnik trgovine nije morao potrošiti novac na popravak prozora, mogao bi ga potrošiti na druge stvari – možda na cipele, novu odjeću ili nešto slično. Da prozor nije bio razbijen, zaposlenost u tim drugim sektorima bila bi veća. Zajednica bi imala i prozor i robu koju bi trgovac kupio. Kada se uzmu u obzir sekundarni učinci, jasno je da destruktivne radnje – poput razbijenog prozora, poplava, uragana ili loših politika – štete društvu. One smanjuju količinu dostupnih dobara i ne povećavaju ukupnu zaposlenost: radna mjesta koja se stvaraju na jednom mjestu nestaju na drugom. Ovo pogrešno vjerovanje danas je poznato kao „zabluda razbijenog prozora“.

Video materijali:

Bastja - Zabluda slomljenog prozora

Hazlittova „jedna lekcija“ glasi da, pri ocjenjivanju neke ekonomske politike, treba promatrati:

> *„... ne samo neposredne posljedice nego i dugoročne, ne samo primarne nego i sekundarne učinke, i ne samo učinke na jednu skupinu nego na sve.“*(10)

Hazlitt je smatrao da je nesposobnost uočavanja budućih posljedica današnjih politika najčešća pogreška u javnom odlučivanju. Tijekom Velike depresije 1930-ih upozoravao je da se političari često usredotočuju na kratkoročne koristi, a zanemaruju dugoročne, često nepredviđene posljedice.

Video materijali:

Sjajni momenti u nenamjernim posljedicama

Razmotrimo nekoliko primjera. Kako bi smanjile potrošnju goriva, vlade propisuju veću učinkovitost automobila i uvode više poreze na veća i teža vozila. Iako to možda zvuči razumno, sekundarni učinci su značajni. Lakši i manji automobili manje su sigurni, što dovodi do više poginulih u prometu. Osim toga, niži trošak vožnje potiče ljude da voze više, što povećava gužve i smanjuje očekivano smanjenje potrošnje goriva. U konačnici, regulacija može biti manje učinkovita – pa čak i kontraproduktivna.

Slično vrijedi i za trgovinska ograničenja poput carina i **uvoznih kvota**(?). Iako ona mogu povećati zaposlenost u zaštićenim sektorima, sekundarni učinci smanjuju zaposlenost drugdje.

Zajednička poljoprivredna politika (CAP) Europske unije, pokrenuta 1962., ograničava uvoz poljoprivrednih proizvoda pomoću kvota i carina. Iako podržava domaće poljoprivrednike, ima i značajne sekundarne učinke. CAP je u razdoblju 2021.–2027. koštao 386,6 milijardi eura, čime su smanjena sredstva za druge javne svrhe. Potrošači plaćaju više cijene hrane, a istodobno kroz poreze financiraju subvencije. Osim toga, ograničavanje uvoza smanjuje kupovnu moć stranih proizvođača, pa oni manje kupuju europski izvoz, što smanjuje zaposlenost u EU.

Kada se uzmu u obzir svi sekundarni učinci, trgovinska ograničenja ne povećavaju ukupnu zaposlenost – ona je samo preraspodjeljuju.

Nepredviđene posljedice ne pogađaju samo vlade nego i pojedince. Učiteljica u Zapadnoj Virginiji odlučila je učenicima plaćati 10 centi za svaku potrošenu olovku kako bi ih motivirala da ih koriste do kraja. Umjesto toga, djeca su počela namjerno brzo trošiti olovke kako bi dobila novac.

Slično tome, u jednom izraelskom vrtiću roditelji su počeli češće kasniti kada je uvedena mala novčana kazna – jer je moralni osjećaj krivnje zamijenjen „cijenom“ kašnjenja. Unatoč tome, škola u Coloradu je 2024. uvela kazne od 10 do 35 dolara za kašnjenje roditelja. Ne treba biti genij da se predvide posljedice.

Zaključak: uvijek treba biti oprezan s nepredviđenim posljedicama.

Materijali za čitanje:

Ono što se vidi i ono što se ne vidi — Frédéric Bastiat

ELEMENT 1.10

10. Vrijednost stvara dohodak i bogatstvo

> *„Tajna napretka je u tome da započnete.“*
>
> **— Mark Twain**

Ljudi se razlikuju na mnogo načina – po radnim sposobnostima, specijaliziranim vještinama, karijernim preferencijama, stavovima prema radu i spremnosti na preuzimanje rizika. Te razlike utječu na dohotke jer oblikuju vrijednost dobara i usluga koje su ljudi spremni i sposobni ponuditi drugima po privlačnim cijenama i plaćama.

U tržišnom gospodarstvu isplativo je proizvoditi dobra, razvijati vještine i poduzimati aktivnosti koje drugi visoko cijene. U tome postoji i moralna poruka: ako želite visok dohodak, pronađite način da drugima pružite dobra i usluge koje oni visoko vrednuju u odnosu na njihov trošak. Čak i ako vam nije cilj zarađivati mnogo, nego pomagati svijetu, ekonomski način razmišljanja pomaže vam da odaberete humanitarne akcije, društvene projekte i neprofitne aktivnosti koje donose najveću vrijednost među alternativama. U svim slučajevima treba prikupljati informacije o raspoloživim resursima i razmatrati oportunitetne troškove kako biste donijeli odluke koje omogućuju najveći učinak uz najmanji trošak. Ako niste sposobni ili voljni pomagati drugima na način koji oni cijene, vaš će dohodak biti nizak.

Ova izravna veza između pomaganja drugima i dohotka snažno potiče svakoga od nas da stječemo vještine, razvijamo talente i njegujemo navike koje nam omogućuju pružanje vrijednih dobara i usluga. Studenti provode sate učeći, prolaze stres i snose financijske troškove kako bi postali liječnici, učitelji,

računovođe i inženjeri. Drugi stječu obuku, certifikate i iskustvo kako bi postali električari, tehničari za održavanje ili web-dizajneri. Neki pak ulažu i pokreću vlastite tvrtke. Zašto? Zato što im to omogućuje da prežive i napreduju.

Neki vjeruju da ljudi s visokim dohotkom iskorištavaju druge. No, u tržišnom sustavu visoki prihodi najčešće se ostvaruju pružanjem onoga što potrošači cijene po prihvatljivim cijenama. Primjer je milijarder David Steward, osnivač tvrtke World Wide Technology. Rođen je u siromašnoj obitelji na segregiranom jugu SAD-a. Nakon fakulteta radio je razne poslove prije nego što je 1990. osnovao vlastitu tvrtku. Prilagođavajući računalne tehnologije i informacijske sustave, pomogao je organizacijama smanjiti troškove, povećati učinkovitost i poboljšati uslugu korisnicima uz niže cijene.

Sportaši i zabavljači s visokim primanjima učinili su isto za svoje obožavatelje – specijalizirali su se, razvili svoje talente i ponudili ih drugima. Čak i oni s iznimnim prirodnim darom moraju ulagati ogromno vrijeme i trud u njegov razvoj.

Mnogi uspješni poduzetnici donijeli su proizvode milijunima potrošača po pristupačnim cijenama. Sam Walton, osnivač Walmarta, postao je jedan od najbogatijih Amerikanaca prodajući robu poznatih marki po niskim cijenama u malim gradovima. Bill Gates i Paul Allen stvorili su Microsoft i proizvode koji su revolucionirali osobna računala. Milijarde ljudi imale su koristi od njihovih inovacija – i zato su oni postali bogati.

Materijali za čitanje:

Ja, olovka, moje obiteljsko stablo — Leonard Read

Video materijali:

Stvaranje bogatstva razmjenom

Slični „dobri kapitalisti“ postoje i u tranzicijskim gospodarstvima: Čeh Pavel Baudiš (Avast), Armenac Hovhannes Avoyan (PicsArt) i Ukrajinac Dmitro Zaporozhets (GitLab) izgradili su višemilijardne softverske tvrtke.

Iako mnogi neprijateljski gledaju na poduzetnike i njihove profite, upravo su oni pokretači ekonomskog napretka. Naš je životni standard danas neusporedivo viši nego prije 50 ili 100 godina zahvaljujući njihovim inovacijama. Njihova nagrada – profit – samo je mali dio ukupne vrijednosti koju stvaraju za potrošače. Ekonomist William Nordhaus procjenjuje da su poduzetnici od 1948. do 2001.[(11)] godine zadržali samo 2,2% vrijednosti koju su njihove inovacije stvorile za društvo. Na svakih 2,20 dolara zarade poduzetnici stvaraju oko 97,80 dolara koristi za druge. Zato nije čudno što su poduzetnici imali tako snažan utjecaj na naš životni standard.

ELEMENT 1.11

11. Produktivnost je ključ visokog životnog standarda

> *„Potrošnja je jedini cilj i svrha svake proizvodnje; interes proizvođača treba uzeti u obzir samo u onoj mjeri u kojoj je to potrebno za unapređenje interesa potrošača.“*[(12)]
>
> **— Adam Smith**

Kao što je Adam Smith primijetio prije gotovo 250 godina, potrošnja je cilj svake proizvodnje. Ali potrošnja dolazi prije proizvodnje samo u rječniku. Prihodi i životni standard ne mogu rasti bez povećanja proizvodnje dobara i usluga koje ljudi cijene.

Elon Musk, osnivač Tesle i inovator u području svemirskih tehnologija, nedavno je to sažeo u jednoj rečenici: „Ako ne proizvodite stvari, nećete imati stvari.“ Musk je kritizirao ideju da državne subvencije mogu zamijeniti izgubljenu proizvodnju tijekom pandemije COVID-19. Kako je rekao: „Ideja da jednostavno možete svima slati čekove i da će sve biti u redu nije točna.“ Njegova poanta je potpuno ispravna. Državni čekovi ne mogu omogućiti kupnju većeg broja dobara i usluga ako se ne proizvodi više dobara i usluga. Umjesto toga, oni samo dovode do viših cijena – što se i dogodilo 2021. i 2022. godine.

Veza između većeg broja dobara i usluga koje ljudi cijene i višeg životnog standarda jednostavna je. Isto tako, uništavanje dobara i usluga koje ljudi cijene pogoršava stanje društva. Te su tvrdnje toliko intuitivne da bi se činilo nepotrebnim naglašavati ih. Ipak, neke su vlade provodile politike temeljene na

pogrešnoj ideji da uništavanje dobara koristi društvu.

Godine 1933. Kongres Sjedinjenih Američkih Država usvojio je **Zakon o prilagodbi poljoprivrede (AAA)** kako bi smanjio ponudu poljoprivrednih proizvoda i spriječio pad njihovih cijena. U sklopu tog zakonodavstva iz doba New Deala savezna je vlada plaćala farmerima da zaoru dijelove svojih usjeva pamuka, kukuruza, pšenice i drugih kultura. Uzgajivačima krumpira plaćano je da krumpir prskaju bojom kako bi postao neupotrebljiv za ljudsku prehranu. Zdrava goveda, ovce i svinje klani su i zakapani u masovne grobnice kako bi se spriječilo njihovo pojavljivanje na tržištu. Samo 1933. godine ubijeno je šest milijuna svinja u sklopu tog programa. Vrhovni sud proglasio je zakon neustavnim 1936., ali dok je bio na snazi spriječio je da milijuni poljoprivrednih proizvoda dođu do američkih potrošača. Štoviše, i danas, jer su neki elementi tog zakona još uvijek na snazi, vlada i dalje plaća poljoprivrednicima da ograniče proizvodnju, što podiže cijene za potrošače. Iako su politički zahtjevi onih koji imaju koristi od tih politika razumljivi, takvi programi uništavaju vrijedne resurse i stvaraju umjetno visoke cijene. Te politike osiromašuju gospodarstvo i povećavaju teret za ugrožene zajednice i kućanstva s niskim prihodima.

Sjedinjene Države nisu jedina zemlja koja podliježe političkom pritisku da „podrži“ poljoprivrednike uz goleme troškove za porezne obveznike i potrošače. **Zajednička poljoprivredna politika (CAP)** Europske unije jedan je od najvećih i najkontroverznijih dijelova proračuna EU-a (kako je raspravljeno u Elementu 9).

Program „Cash for Clunkers“ iz 2009. u SAD-u pruža još jedan primjer političara koji pokušavaju potaknuti rast uništavanjem produktivne imovine – u ovom slučaju rabljenih automobila. U sklopu tog programa prodavačima automobila isplaćivalo se između 3.500 i 4.500 dolara za uništavanje starih vozila zamijenjenih novima. Prodavači su morali uništiti motore pomoću natrij-silikata, a zatim poslati automobile na otpad, kako bi se osiguralo da se čak ni dijelovi ne mogu ponovno koristiti. Zagovornici programa tvrdili su da će ta politika potaknuti oporavak automobilske industrije jer će ljudi kupovati nova

vozila, iako su ona skuplja od rabljenih. Zbog smanjenja ponude cijene rabljenih automobila porasle su. Posljedično su potrošači trošili više na nove i rabljene automobile, pa im je ostajalo manje novca za štednju ili kupnju drugih proizvoda. Program je tako propao u pokušaju poticanja ukupne potražnje. U suštini, porezni obveznici platili su 3 milijarde dolara subvencija za kupnju novih automobila, dok je uništeno oko 700.000 rabljenih vozila vrijednih oko 2 milijarde dolara. Oni koji su si mogli priuštiti nova vozila bili su subvencionirani, dok su ljudi s niskim i srednjim prihodima, koji ovise o rabljenim automobilima, bili kažnjeni. Očekivano, prodaja novih automobila naglo je pala kada je program završio.[(13)]

Njemačka je također uvela sličan program za uništavanje starih automobila, za koji se procjenjuje da je porezne obveznike stajao više od 7 milijardi dolara – više nego dvostruko više nego program u Sjedinjenim Državama.

Slični programi postojali su u mnogim istočnoeuropskim zemljama, uključujući Rusiju i Slovačku. Između 2005. i 2015. Rumunjska je provodila program **„Rabla“ (krš)** u sklopu kojeg je uništeno više od 525.000 automobila starijih od osam godina u zamjenu za vaučere vrijedne do 1.500 eura. Pojedinac je mogao predati do tri stara automobila za vaučere koji su se mogli iskoristiti za kupnju novih vozila.

Ako je uništavanje automobila dobra ideja, zašto ne bismo zahtijevali od svih da svake godine unište svoje automobile? Zamislite koliko bi se novih automobila prodalo. Ali to nije održivo gospodarstvo. Možete pomoći pojedinim proizvođačima povećanjem oskudice njihovih proizvoda, ali ne možete poboljšati opće blagostanje društva uništavanjem tržišno vrijednih dobara. Takve politike su kontraproduktivne i štetne za društvo.

Video materijali:

Prof. Steve Horwitz: Da li vlada stvara radna mjesta?

Jedan suptilniji oblik uništavanja uključuje državne politike koje povećavaju oportunitetne troškove stjecanja različitih dobara. Svjetska banka je u svojoj publikaciji *Detox Development 2023* pokazala da globalne subvencije za fosilna goriva, poljoprivredu i ribarstvo pogoršavaju kvalitetu zraka, tla i oceana te štete ljudima, planetu i gospodarstvima.[(14)] Prema toj publikaciji, globalne subvencije za fosilna goriva, poljoprivredu i komercijalni ribolov iznose više od 7 bilijuna dolara, što je oko 8 % svjetskog BDP-a. Izravno državno financiranje u tim sektorima, odnosno eksplicitne subvencije, iznosi oko 1,25 bilijuna dolara. Uz te eksplicitne subvencije, širi učinak na ljude i planet, poznat kao implicitne subvencije, iznosi više od 6 bilijuna dolara godišnje. Poljoprivreda, ključni sektor za prehranu svijeta i zapošljavanje milijarde ljudi, subvencionira se na načine koji potiču neučinkovitost, nejednakost i neodrživost. Subvencije su odgovorne za 14 % godišnjeg smanjenja šumskih površina poticanjem uzgoja usjeva u blizini šumskih područja. Nažalost, teret tih implicitnih subvencija nerazmjerno pada na siromašne. Zemlje diljem svijeta troše 35,4 milijarde dolara godišnje na subvencije za komercijalni ribolov (podaci iz 2018.). Te subvencije ostavljaju tisuće zajednica koje ovise o ribarstvu da se bore protiv subvencioniranih suparnika, ugrožavajući prehrambenu sigurnost milijuna ljudi jer industrijske flote iz udaljenih zemalja iscrpljuju riblje zalihe u njihovim morima. Zapadna Afrika, gdje ribarstvo može biti pitanje života i smrti za lokalno stanovništvo, posebno je pogođena. Od 1990-ih, kada su strane flote, uglavnom iz EU-a i Kine, počele loviti ribu u velikim industrijskim količinama, mnogim je lokalnim ribarima postalo nemoguće zarađivati za život ili prehranjivati svoje obitelji.

Političari i zagovornici državnih programa subvencija obično preuveličavaju njihove koristi i hvale se brojem radnih mjesta stvorenih tim programima. To čini ekonomsku pismenost posebno važnom. Iako se zaposlenost često opisuje kao sredstvo stvaranja bogatstva, moramo se sjetiti da nisu dodatna radna mjesta ta koja poboljšavaju našu ekonomsku dobrobit, nego radna mjesta koja proizvode dobra i usluge koje ljudi cijene. Kada se zaboravi ta

temeljna činjenica, ljudi često bivaju zavedeni da prihvate programe koji smanjuju bogatstvo umjesto da ga stvaraju.

Usmjerenost na umjetno stvaranje radnih mjesta može biti izuzetno zavaravajuća. Kao što smo već raspravili u Elementu 1-9, veliki francuski ekonomist Frédéric Bastiat jasno je ukazao na tu zabludu u primjeru razbijenog prozora iz eseja „Ono što se vidi i ono što se ne vidi“ (*Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*, 1850):

„Jeste li ikada bili svjedok ljutnje dobrog trgovca, Jamesa Goodfellowa, kada je njegov nemarni sin slučajno razbio staklo? Ako ste prisustvovali takvoj sceni, sigurno ćete potvrditi da je svaki od promatrača, čak i ako ih je bilo trideset, očiglednim zajedničkim konsenzusom ponudio nesretnom vlasniku ovu uobičajenu utjehu: 'Nije svako zlo za zlo. Svi moraju živjeti, a što bi bilo sa staklarima kad se prozori nikada ne bi razbijali?'

Ovaj oblik utjehe sadrži čitavu teoriju koju bi bilo dobro razotkriti u ovom jednostavnom slučaju, jer je upravo ona ta koja, nažalost, upravlja većinom naših ekonomskih institucija.

Pretpostavimo da popravak štete stoji šest franaka, i vi kažete da nesreća donosi šest franaka staklarovu poslu – da potiče taj posao u iznosu od šest franaka – ja to prihvaćam; nemam što prigovoriti; razmišljate ispravno. Staklar dolazi, obavlja svoj posao, dobiva svojih šest franaka, trlja ruke i u svom srcu blagoslivlja nemarnog dječaka. Sve je to ono što se vidi.

Ali ako, s druge strane, zaključite, kao što se često događa, da je dobro razbijati prozore, da to uzrokuje kruženje novca i da će opći poticaj industriji biti rezultat toga, prisiljavate me da kažem: 'Stanite! Vaša je teorija ograničena na ono što se vidi; ona ne uzima u obzir ono što se ne vidi.'

Ono što se ne vidi jest to da, budući da je naš trgovac potrošio šest franaka na jednu stvar, ne može ih potrošiti na drugu. Ono što se ne vidi jest da, da nije morao zamijeniti prozor, možda bi zamijenio svoje stare cipele ili dodao još jednu knjigu svojoj knjižnici. Ukratko, on bi na neki način upotrijebio svojih šest franaka, što mu je ova nezgoda onemogućila.“(15)

Bastiat ispravno usmjerava našu pozornost na bogatstvo, a ne na proizvodnju. Stvaranje potražnje za novom proizvodnjom uništavanjem već postojećih vrijednih dobara nije učinkovit način unapređenja društvene dobrobiti.

Materijali za čitanje:

Stvaranje radnih mjesta vs. stvaranje bogatstva — Dwight Lee

Važno je, međutim, zapamtiti da se taj argument odnosi na namjerno uništavanje stvari kako bi se zamijenile. Ako su stvari uništene nesretnim slučajem (primjerice, tučom) ili od strane nekoga tko traži osobnu korist od uništenja (primjerice, lopova koji razbije prozor kako bi ukrao nakit), tada popravak prozora – čak i uz cijenu propuštene proizvodnje drugdje – ima smisla.

Bastiatova „zabluda razbijenog prozora“ znatno se razlikuje od jednako poznate **hipoteze slomljenog prozora**(?)(16) Jamesa Q. Wilsona i Thomasa Kellinga. Ta hipoteza tvrdi da prisutnost nereda stvara strah kod građana, koji počinju vjerovati da je područje nesigurno. To povlačenje iz zajednice slabi društvene kontrole koje su prethodno držale kriminalce pod nadzorom. Kada se taj proces jednom pokrene, on se pojačava: nered potiče kriminal, a kriminal proizvodi dodatni nered i još više kriminala. To je jasan primjer onoga što ekonomisti nazivaju „negativnom eksternalijom“.

ELEMENT 1.12

12. Postoji više izvora napretka

> *„Zakon nepredviđenih posljedica jedini je pravi zakon povijesti.“*
>
> **— Niall Ferguson**

Na prvom satu uvoda u ekonomiju autori ove knjige često obavještavaju studente da Amerikanci danas proizvode i zarađuju približno trideset puta više po osobi nego 1750. godine. Zatim im postavljaju sljedeće pitanje: „Zašto su radnici danas znatno produktivniji nego prije dva i pol stoljeća?“ Zastanite na trenutak i razmislite kako biste vi odgovorili na to pitanje. Zapravo, možete se vratiti još dalje u prošlost. Ekonomisti su izračunali životne standarde sve do početaka pisane povijesti. Nevjerojatno, ali opis života većine ljudi koji je Thomas Hobbes dao u svom remek-djelu *Levijatan* iz 1651. godine, nazvavši ih „siromašnima, grubima, okrutnima i kratkima“, bio je zapanjujuće točan.

Iako i dalje postoji nejednakost, razvoj u posljednjim desetljećima potpuno je promijenio sliku svijeta. Očekivano trajanje života pri rođenju u Africi (najsiromašnijem kontinentu) poraslo je s 37,6 godina 1950. na više od 68 godina danas, čak i uzimajući u obzir epidemiju HIV-a koja pogađa kontinent. Prema podacima Svjetske banke, većina siromašnih stanovnika svijeta posjeduje i televizor i mobilni telefon. Između 2000. i 2022. godine udio pothranjenih osoba u Središnjoj Aziji, prema podacima Organizacije za hranu i poljoprivredu Ujedinjenih naroda, pao je s više od 14 % na 3 %.

Ovaj nevjerojatan i kontinuiran rast materijalnog životnog standarda znači da je dugotrajna rasprava o tome kako definirati „siromaštvo“ postala sve važnija. Jesu li ljudi siromašni ako si ne mogu priuštiti prihvatljiv životni

standard (koji može rasti kako društvo u cjelini postaje bogatije)? Ili su siromašni ako imaju prihode ispod određenog udjela prosječnog nacionalnog dohotka, bez obzira koliko je taj dohodak visok? Na to pitanje ne postoji točan odgovor. Ono predstavlja ono što ekonomisti (i filozofi) nazivaju **normativno pitanje**(?). Što vi mislite?

Što se dogodilo u 18. i 19. stoljeću da izazove ovu nevjerojatnu promjenu, ne samo u SAD-u nego i širom svijeta? Naši studenti neizbježno spominju tri stvari. Prvo, današnje znanstveno znanje i tehnološke mogućnosti daleko nadmašuju sve što je bilo zamislivo 1750. godine. Drugo, složeni strojevi i tvornice, znatno bolji putovi i opsežni komunikacijski sustavi čine rad i lakšim i produktivnijim. Konačno, studenti primjećuju da su 1750. godine pojedinci i obitelji izravno proizvodili većinu stvari koje su trošili, dok ih danas uglavnom kupujemo putem tržišta.

U suštini, studenti daju točno objašnjenje ljudskog napretka, iako imaju malo ili nimalo prethodnog znanja iz ekonomije. Prepoznaju važnost tehnologije, kapitala (produktivne imovine), trgovine i pouzdanih **ekonomskih institucija**(?). Njihovi odgovori potvrđuju naše mišljenje da je ekonomija „znanost zdravog razuma“.

Već smo istaknuli koristi trgovine i smanjenja transakcijskih troškova kao izvora ekonomskog napretka. Ekonomska analiza identificira još tri izvora viših razina dohotka i životnog standarda: **investicije**(?) u ljude i produktivnu imovinu, tehnološki napredak i unapređenje ekonomskih organizacija. Razmotrimo svaki od tih izvora ekonomskog napretka.

Prvo, ulaganja u **fizički kapital**(?) (kao što su alati, strojevi i zgrade) i **ljudski kapital**(?) (obrazovanje, vještine, obuka i iskustvo radnika) poboljšavaju našu sposobnost proizvodnje dobara i usluga. Radnici mogu proizvoditi više ako koriste bolje strojeve i tehnologiju. Na primjer, drvosječa može proizvesti više koristeći motornu pilu nego ručnu pilu. Slično tome, radnik u transportu može prenijeti više tereta koristeći kamion nego koristeći konja i kola. Iskusni, visoko obučeni mehaničar može popraviti vaš automobil brže i uz niže troškove nego

neobučena osoba.

Drugo, tehnološki napredak (korištenje intelekta za otkrivanje novih proizvoda i jeftinijih metoda proizvodnje) potiče ekonomski napredak. Od 1750. godine parni stroj, a zatim motor s unutarnjim izgaranjem, električna energija i nuklearna energija zamijenili su ljudsku i životinjsku snagu kao glavne izvore energije. Automobili, autobusi, vlakovi i zrakoplovi zamijenili su konje i kola (i pješačenje) kao uobičajene oblike prijevoza.

Tehnološka unapređenja i dalje mijenjaju naše živote. Razmislite o utjecaju osobnih računala, mikrovalnih pećnica, pametnih uređaja, streaming-usluga dostupnih bilo gdje i bilo kada, operacija premoštenja na srcu, umjetnih kukova, klimatizacije i čak glasovno upravljanih osobnih asistenata. Uvođenje i razvoj tih proizvoda tijekom posljednjih šezdeset godina dramatično su promijenili način na koji radimo, zabavljamo se i uživamo u životu. Oni su znatno poboljšali naše blagostanje.

Treće, unapređenje ekonomskih organizacija potiče rast. Pod „ekonomskom organizacijom“ podrazumijevamo sustave koji organiziraju ljudske aktivnosti i pravila prema kojima ljudi djeluju – čimbenike koji se često uzimaju zdravo za gotovo ili se zanemaruju. Koliko je ljudima lako trgovati ili organizirati poduzeća? Pravni sustav neke zemlje u velikoj mjeri određuje razinu trgovine, ulaganja i ekonomske suradnje njezinih stanovnika. Pravedan i nepristran pravni sustav štiti pojedince i njihovu imovinu, pošteno provodi ugovore i učinkovito rješava sporove. To je ključni element ekonomskog napretka. U zemljama i zajednicama bez takvog pravnog sustava ulaganja će izostati, trgovina će biti sputana, a širenje inovativnih ideja vjerojatno će izostati. U drugom dijelu ove knjige detaljnije ćemo istražiti važnost pravne strukture, ekonomskih institucija, mira i temeljnih izvora ljudskog napretka i životnog standarda.

PART 2

Sedam glavnih izvora ekonomskog napretka



Elementi:

1. Pravni sustav.
2. Konkurentna tržišta.
3. Razumna i ograničena regulacija.
4. Učinkovita tržišta kapitala.
5. Monetarna stabilnost.
6. Odgovorna fiskalna politika.
7. Slobodna trgovina.

Ekonomski rast i razvoj: Povijesni prikaz

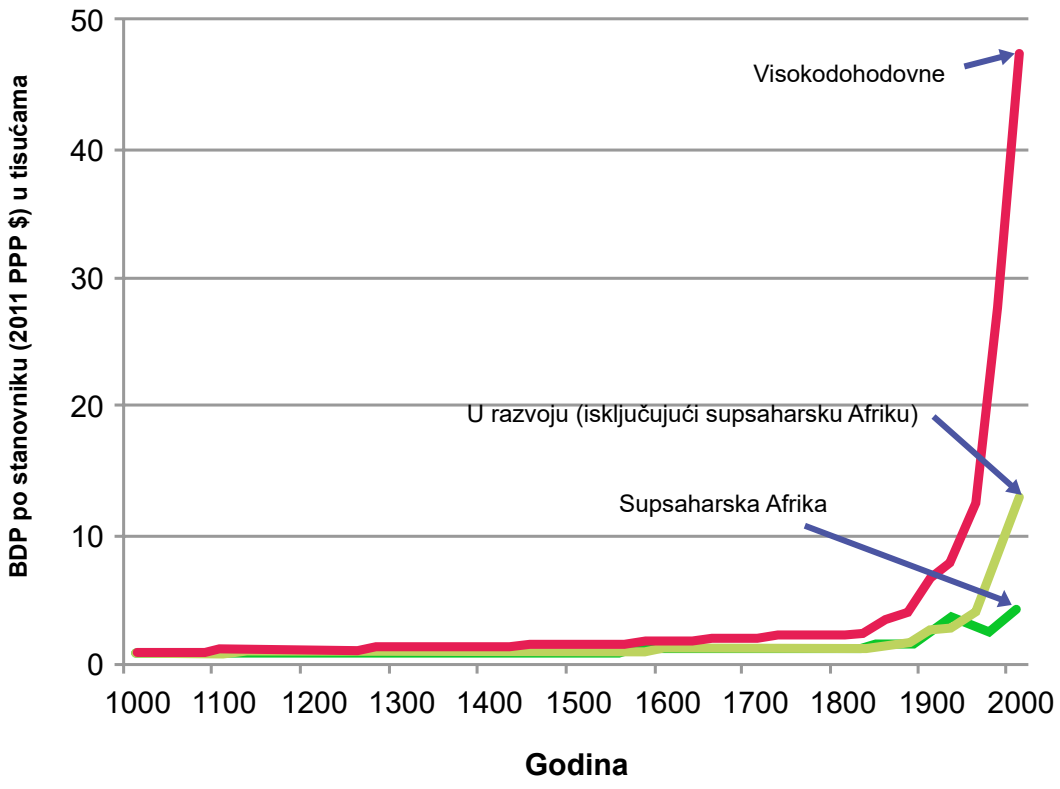
Robert Lucas, dobitnik Nobelove nagrade 1995. godine, izjavio je: „Kada jednom počnete razmišljati o ekonomskom rastu, teško je razmišljati o bilo čemu drugom.“[(17)] Zašto Lucas i mnogi drugi ekonomisti pridaju toliku važnost ekonomskom rastu? Zato što je rast realnog BDP-a po stanovniku jedini način da neka nacija postigne višu razinu prihoda i životnog standarda.

Video materijali:

Šta znači BDP?

Tijekom većeg dijela ljudske povijesti, ekonomski rast bio je iznimno slab. Preminuli Angus Maddison, ekonomist Organizacije za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD), široko je priznat kao vodeći autoritet za povijesne podatke o prihodima. Grafikon 5 prikazuje njegove procjene prihoda po stanovniku tijekom posljednjih tisuću godina. (Prihodi su izraženi u dolarima iz 2011. godine.) Podaci se odnose na Zapad — dvadeset i jednu visoko razvijenu zemlju Zapadne Europe, Sjeverne Amerike, Oceanije i Japana — kao i na usporedive podatke za zemlje u razvoju.[(18)]

Grafik 5: BDP po stanovniku (u 2011 PPP dolarima) za visokodohodovne i zemlje u razvoju (1000-2018)



Izvori:

1. J. Bolt i J. van Zanden, „Procjene u stilu Medisona o evoluciji svjetske ekonomije: Novo ažuriranje za 2020. godinu," Groningen Growth and Development Center, oktobar 2020, www.rug.nl

2. J. Bolt, R. Inklaar, H. de Jong, i J. van Zanden, „Rebaziranje 'Medisona': Nove usporedbe prihoda i oblik dugoročnog ekonomskog razvoja" (*Maddison Project Working Paper No. 10, 2018*), www.rug.nl

Pogledajte podatke o prihodima iz Grafikona 5 prije 1800. godine. Praktički nije bilo promjena u prihodima po stanovniku ni na Zapadu niti u ostatku svijeta tijekom osamsto godina prije 1800. U tom razdoblju ljudi diljem

svijeta naporno su radili pedeset, šezdeset, pa čak i sedamdeset sati tjedno kako bi osigurali dovoljno hrane i skloništa za preživljavanje. Vodili su stalnu borbu za opstanak, a mnogi su je gubili. Čak i 1800. godine, životni standard nije bio mnogo drugačiji od onoga prije tisuću godina, ili čak prije dvije tisuće godina, u vrijeme antičkog Rima.

Svaki put kada bi prihodi blago porasli, stupao bi na snagu ono što je Thomas Malthus nazvao „željeznim zakonom populacije“, te bi se prihodi većine čovječanstva vraćali na razinu egzistencije.[19]

Na Zapadu se ova sumorna ekonomska priča počela mijenjati oko 1800. godine. Na satovima povijesti i građanskog odgoja vjerojatno ste čuli kako je industrijska revolucija promijenila svijet. Razvoj novih strojeva, tehnološka unapređenja i ulaganja u kapital rezultirali su višim prihodima i boljim životnim standardom.

Industrijska revolucija zasigurno je napravila razliku na Zapadu. Kako Grafikon 5 pokazuje, prihod po osobi u Zapadnoj Europi, Sjevernoj Americi i drugim dijelovima Zapada dramatično je porastao, s 1.460 dolara u 1820. na 2.506 dolara u 1870. i 5.413 dolara u 1913. godini. Do 1950. godine prihod po stanovniku u tim regijama popeo se na 8.464 dolara. Dakle, na Zapadu su prihodi porasli s 4 dolara dnevno u 1820. na 23 dolara dnevno u 1950., što predstavlja povećanje od gotovo 500 % u 130 godina. Ove su brojke prilagođene cijenama iz 2011. godine, što znači da su potrošači na Zapadu 1950. mogli kupiti više od pet puta više hrane, odjeće i drugih dobara nego 1800. godine.[20]

Međutim, samo oko 15 posto svjetske populacije živi u razvijenim zemljama, a promjena je bila znatno manje transformativna u drugim regijama. Od 1820. do 1950. godine, **bruto domaći proizvod (BDP)**[?] po stanovniku u zemljama u razvoju u Aziji, Latinskoj Americi, Bliskom istoku i Sjevernoj Africi porastao je s 816 dolara (nešto više od 2 dolara dnevno) na 1.426 dolara (otprilike 4 dolara dnevno). To je prosječna stopa rasta od samo pola postotka godišnje. Razina prihoda od 4 dolara dnevno u zemljama u razvoju 1950. godine bila je i dalje blizu razine egzistencije i približno ista kao u visoko razvijenim zemljama

1820. godine. Subsaharska Afrika bila je još siromašnija, s prosječnim BDP-om po stanovniku od oko 1 dolara dnevno, što se nije mijenjalo stoljećima.

Materijali za čitanje:

Bruto domaći proizvod – šta je i kako se mjeri?

Drugim riječima, dok je industrijska revolucija generirala rast u Zapadnoj Europi, Sjevernoj Americi, Oceaniji i Japanu, njezin je utjecaj na 85 % stanovništva u drugim dijelovima svijeta bio minimalan. Ljudi u nekim od tih zemalja u tom su se razdoblju snalazili nešto bolje nego prije 1800., ali ne mnogo.

Sada pogledajte što se dogodilo tijekom posljednjih pola stoljeća. Od 1950. godine dogodila se svojevrsna druga ekonomska revolucija koja se ovaj put proširila cijelim svijetom. Po prvi put u povijesti, ostatak svijeta također je ostvario održiv ekonomski rast i razine prihoda znatno iznad razine egzistencije.

Najnoviji val rasta realnog dohotka po osobi najprije se dogodio u zemljama u razvoju izvan subsaharske Afrike, ali je u posljednje vrijeme održiv rast zabilježen i u toj regiji. Kao što pokazuje Grafikon 5, realni BDP po stanovniku (usklađen s inflacijom) zemalja u razvoju izvan subsaharske Afrike porastao je s 1.698 dolara u 1960. na 11.820 dolara u 2018. godini, što predstavlja nevjerojatno povećanje od 596 %.

Ovo povećanje tijekom samo 58 godina bilo je čak veće od rasta BDP-a po stanovniku na Zapadu tijekom 130 godina nakon 1820. godine. Štoviše, u razdoblju od 2000. do 2018. godine BDP po stanovniku u subsaharskim afričkim zemljama porastao je za 67 % u samo 18 godina.[(21)]

Nakon sumornog razdoblja na početku tranzicije, postkomunističke zemlje također su zabilježile brzi rast. Između 2002. i 2022. godine Azerbajdžan, Armenija i Gruzija ostvarili su izniman ekonomski rast, pri čemu je njihov realni BDP po stanovniku više nego utrostručen. Doista, samo u 2022. godini

svaka je od tih zemalja zabilježila stope rasta veće od 10 %.

U istom razdoblju Kazahstan, Mongolija, Tadžikistan i Uzbekistan također su ostvarili značajan napredak, s realnim BDP-om po stanovniku koji se više nego udvostručio.[(22)]

Kako povijest pokazuje, ekonomski rast ne događa se automatski. Koji su ključni izvori ekonomskog rasta i ljudskog napretka? Zašto neke zemlje rastu i ostvaruju visoke razine prihoda, dok druge stagniraju? Kako se može objasniti obrazac ekonomskog rasta prikazan u Tablici 5?

Video materijali:

Prof. Deirdre McCloskey: Šta je uzrokovalo ekonomski procvat bogatstva?

Suvremeni pogled na razvoj prepoznaje da institucije i politike imaju velik utjecaj na rast. Pod institucijama podrazumijevamo pravila, zakone i običaje koji usmjeravaju ponašanje.

U ovom dijelu knjige analizirat ćemo ključne institucionalne i političke čimbenike koji leže u osnovi procesa rasta i način na koji oni dovode do razlika među nacijama. Iako ne postoji jedan jedini recept za ekonomski rast, danas imamo prilično dobro razumijevanje onoga što pomaže i onoga što treba izbjegavati.

ELEMENT 2.1

1. Pravni sustav



> *„Sustav privatnog vlasništva čini ljude odgovornima za vlastite postupke u području materijalnih dobara. Takav sustav stoga osigurava da ljudi osjete posljedice svojih djela. Vlasništvo postavlja granice, ali nas također okružuje ogledalima, reflektirajući nam posljedice našeg vlastitog ponašanja.“*(23)
>
> **— Tom Bethell, ekonomski novinar**

Pravni sustav pruža temelj za zaštitu vlasničkih prava i provedbu ugovora. „Vlasništvo“ je širok pojam koji uključuje vlasništvo nad vlastitim radom,

vlastitim idejama, kao i fizičkim dobrima poput zgrada i zemljišta. Pravni sustav štiti vlasnike od nasilja, krađe ili prijevare.

Privatno vlasništvo podrazumijeva tri ključna elementa: 1. pravo na isključivu uporabu; 2. pravnu zaštitu od uljeza — onih koji bi pokušali koristiti ili zloupotrijebiti imovinu bez dopuštenja vlasnika; 3. pravo prijenosa (prodaje ili darivanja) imovine drugima.

Video materijali:

Eusebijeva vizija: Prava vlasništva

Privatni vlasnici mogu odlučiti kako će koristiti svoju imovinu, ali su također odgovorni i dužni odgovarati za svoje postupke. Ljudi koji naruše ili povrijede prava vlasništva drugih bit će podložni istim zakonskim silama koje štite njihovu vlastitu imovinu. Na primjer, **pravo privatnog vlasništva**(?) zabranjuje mi da koristim svoj čekić kako bih razbio tvoje vjetrobransko staklo, jer bi to značilo kršenje tvog prava vlasništva nad tvojim automobilom. Tvoje pravo vlasništva ograničava mene i sve druge da koristimo (ili zloupotrebljavamo) tvoj automobil bez tvog dopuštenja. Slično tome, moje vlasništvo nad mojim čekićem i drugim stvarima ograničava tebe i sve druge da ih koriste bez mog dopuštenja.

Video materijali:

Privatno vlasništvo

Važna stvar kod privatnog vlasništva su poticaji koji iz njega proizlaze. Postoje četiri glavna razloga zbog kojih poticaji koji prate jasno definirana i provedena prava privatnog vlasništva potiču ekonomski rast i napredak.

Prvo, privatno vlasništvo pruža snažne poticaje za održavanje i dobro

čuvanje imovine. Ako privatni vlasnici ne održavaju svoju imovinu ili dopuste da bude zloupotrijebljena ili oštećena, snosit će posljedice. Vrijednost njihove imovine će pasti. Na primjer, ako posjeduješ automobil, imaš snažan poticaj da mijenjaš ulje, redovito ga servisiraš i održavaš njegovu unutrašnjost. Zašto? Ako to ne učiniš, vrijednost automobila i za tebe i za buduće vlasnike će pasti. Ako je automobil u dobrom stanju, imat će veću vrijednost i za tebe i za one koji bi ga možda željeli kupiti. Tržišna cijena odražavat će to upravljanje. Dobro upravljanje se nagrađuje, dok se loše upravljanje kažnjava smanjenjem vrijednosti imovine.

Nasuprot tome, kada je imovina u vlasništvu države ili u zajedničkom vlasništvu velike skupine ljudi, poticaj svakog korisnika da se o njoj brine slabi. Upečatljivi primjeri lako se mogu pronaći. Jeste li ikada gledali američki kaubojski film i zapitali se: „Zašto posvuda ima krava, a bizoni su gotovo istrijebljeni?“ Odgovor: nitko nije posjedovao bizone!

Kada država posjeduje stanove, nijedan pojedinac ili mala skupina vlasnika nema snažan financijski poticaj za održavanje imovine. Zašto? Zato što nijedan pojedinac ili mala skupina neće snositi troškove pada vrijednosti imovine niti imati koristi od njezina unapređenja. Zbog toga su stanovi u državnom vlasništvu, u usporedbi s privatnim vlasništvom, češće zapušteni i loše održavani. To vrijedi i u kapitalističkim i u socijalističkim zemljama. Zapuštenost u brizi, održavanju i popravcima odražava slabe poticaje koji prate državno vlasništvo, čak i usred funkcioniranja tržišta privatnih sredstava. Jedna uobičajena izreka iz sovjetskog vremena dobro je opisivala ovaj problem: „Kada su svi vlasnici, nitko nije vlasnik.“ Dobar primjer su državni komunalni stanovi, ili „komunalke“, koji su bili rašireni diljem Sovjetskog Saveza. U tim su stanovima živjele brojne obitelji, gdje je svaka imala svoju sobu, dok su zajednički koristili prostore poput kuhinje i kupaonice. Ova državna imovina često je bila zanemarena i loše održavana. Stanovnici su se često suočavali s problemima poput krovova koji prokišnjavaju i zastarjele vodovodne instalacije.

Problem ne nastaje samo zbog nedostatka privatnog vlasništva, već zbog

različitih interesa između korisnika imovine i skupine ili pojedinca koji snosi troškove zloupotrebe. Sličan se problem javlja na tržištu najma, gdje se privatni vlasnik razlikuje od korisnika. Zato ugovori o najmu često sadrže duge popise pravila o tome kako se imovina može, a kako ne može koristiti. U Istočnoj Europi prije tranzicije nije bilo neobično penjati se prljavim stubištima pokraj neispravnih dizala i pregorjelih žarulja samo da bi se ušlo u besprijekorno održavane stanove, jer su ljudi brinuli o svom privatnom prostoru, ali ne i o zajedničkom.

Na početku tranzicije pitanje kako dodijeliti prava vlasništva nad stambenim fondom postalo je ključno pitanje. Bilo je jasno da stambene jedinice trebaju postati privatno vlasništvo, ali čije vlasništvo? Za kuće i stanove izgrađene u skorijoj prošlosti odgovor je bio jednostavan — dodijeliti ih (ili prodati po niskoj cijeni) njihovim stanarima. No što je sa starijim zgradama koje su oduzete njihovim vlasnicima kada su komunisti došli na vlast? Treba li vlasništvo dati onima koji su živjeli u tim jedinicama ili onima (ili potomcima onih) kojima je imovina „ukradena“? Odgovor koji su prihvatili Česi bio je da se imovina vrati (restituira) bivšim vlasnicima, ali da sadašnji stanari ostanu pod zaštićenim najmom. Ovaj je pristup naišao na očite probleme, jer vlasnici nisu imali dovoljno prihoda za održavanje imovine i osjećali su nezadovoljstvo što nisu mogli prodati imovinu po njezinoj tržišnoj vrijednosti.

Drugo, privatno vlasništvo potiče ljude da svoju imovinu koriste produktivno i razvijaju je na načine koje drugi visoko cijene. Iako privatni vlasnici mogu zakonito činiti što žele sa svojom imovinom, mogu profitirati od djelovanja koja povećavaju njezinu vrijednost za druge. Ako koriste i razvijaju svoju imovinu na načine koji su privlačni drugima, njezina tržišna vrijednost će rasti. S druge strane, promjene koje drugi ne vole — osobito ako su kupci ili potencijalni kupci — smanjit će vrijednost nečije imovine.

Privatno vlasništvo također utječe na osobni razvoj. Kada ljudi mogu zadržati plodove svog rada, imaju snažan poticaj unaprijediti svoje vještine te raditi napornije i pametnije. Takve aktivnosti povećavaju njihov prihod i

zadovoljstvo. Zašto su studenti spremni na duge sate učenja i plaćanje troškova visokog obrazovanja? Privatno vlasništvo nad radnim uslugama daje odgovor. Budući da imaju pravo vlasništva nad svojim radnim uslugama, njihova buduća zarada bit će veća ako steknu znanja i razviju vještine koje drugi visoko cijene.

Slično tome, privatno vlasništvo pruža vlasnicima zemljišta, zgrada i drugih fizičkih sredstava motivaciju da ih koriste, štite i razvijaju na korisne načine. Štoviše, oni koji to ne čine snosit će troškove u obliku smanjene vrijednosti svoje imovine.

Razmotrimo vlasnika stambenog kompleksa koji nema interesa osigurati atraktivno uređenje okoliša, odgovarajuća parkirališta, praonice rublja na licu mjesta, teretanu ili bazenski kompleks. Bit će teško pronaći stanare ako potencijalni stanari visoko cijene te pogodnosti, odnosno više nego što košta njihovo osiguravanje. Ako je to slučaj, vlasnik ima snažan poticaj da ih osigura. Vlasnici stanova moći će povećati svoje neto prihode (i tržišnu vrijednost svojih kompleksa) pružajući potrošačima ono što visoko cijene u odnosu na trošak. Suprotno tome, vlasnici koji to ne čine uočit će pad svojih prihoda i vrijednosti svoga kapitala (svojih stanova). Ipak, imajte na umu da, ako stanari nisu spremni platiti trošak pogodnosti — poput zatvorenog bazena — vlasnik bi pogriješio kada bi ih osigurao.

Privatno vlasništvo čak utječe na produktivnost resursa u socijalističkim zemljama. Poljoprivreda u bivšem Sovjetskom Savezu to ilustrira. Pod komunističkim režimom obiteljima je na malim privatnim parcelama, veličine do pola hektara, bilo dopušteno zadržati ili prodati proizvode koje su proizvele. Te privatne parcele činile su samo oko 2 % ukupne obradive površine; preostalih 98 % bile su goleme kolektivne farme u državnom vlasništvu. Prema izvješćima sovjetskog tiska, oko 25 % ukupne vrijednosti sovjetske poljoprivredne proizvodnje dolazilo je s tih 2 % privatno obrađivanih parcela. To pokazuje da je proizvodnja po hektaru na privatnim parcelama bila približno šesnaest puta veća nego na državnim farmama.[(24)]

Čak i skroman pomak od državnog prema privatnom vlasništvu može

donijeti impresivne rezultate. Godine 1978. komunistička vlada Kine započela je de facto politiku dopuštanja farmerima da zadrže svu rižu uzgojenu na kolektivnim farmama iznad određene kvote žitarica koju su morali predati državi. Rezultat je bio trenutačni porast produktivnosti jer su farmeri imali poticaj proizvoditi učinkovitije. Nakon što bi ispunili kvote, farmerima je bilo dopušteno zadržati svu dodatnu proizvodnju. Kada se proširila vijest da vlada zanemaruje službenu politiku protiv takve „privatizacije“, praksa se brzo proširila, dovodeći do naglog rasta poljoprivredne proizvodnje i oslobađajući radnu snagu za prelazak u nepoljoprivredne sektore gospodarstva.(25)

Privatizacija državnih poduzeća u Poljskoj početkom 1990-ih služi kao još jedan dobar primjer poboljšane produktivnosti. Tranzicija je ozbiljno započela nakon pada komunizma 1989. godine, kada je Poljska provela jedan od najambicioznijih programa privatizacije u Istočnoj Europi. Ova je transformacija pridonijela brzom gospodarskom rastu Poljske u godinama nakon reformi, čime se Poljska afirmirala kao jedna od uspješnih priča postkomunističke ekonomske tranzicije u Istočnoj Europi.(26)

Postojalo je mnogo različitih oblika privatizacije u postkomunističkim zemljama. Neki su očito stavili sredstva u ruke takozvanih „**oligarha**(?)“, dok su drugi raspodijelili sredstva ravnomjernije ili ih prodali stranim investitorima, pri čemu su prihodi odlazili u državni proračun. Ipak, čak su i oligarsi, kao vlasnici usmjereni na profit, imali poticaj da njihova poduzeća posluju učinkovito.

Treće, privatno vlasništvo čini vlasnike pravno odgovornima za štetu koju nanesu drugima. Sudovi priznaju autoritet koji proizlazi iz vlasništva, ali također provode odgovornost koja prati taj autoritet. Privatno vlasništvo povezuje kontrolu s odgovornošću. Ta veza pruža vlasnicima snažan poticaj da svoju imovinu koriste odgovorno i da poduzimaju korake kako bi smanjili vjerojatnost nanošenja štete drugima i njihovoj imovini.

Video materijali:

Ekonomija prava privatnog vlasništva

Razmotrimo sljedeće primjere: vlasnici pasa imaju poticaj da drže pse na uzici ili ih obuzdaju ako postoji vjerojatnost da ugrizu. Vlasnici automobila bit će odgovorni ako, primjerice, loše održavane kočnice uzrokuju štetu tuđoj imovini. Kemijska kompanija je pravno odgovorna za štetu ako se kemikalijama nepravilno rukuje i ako one nanesu štetu drugima.

Četvrto, privatno vlasništvo promiče očuvanje resursa kao i razborito upravljanje njima. Korištenje resursa može generirati prihod koji odražava želje sadašnjih potrošača koji žele ono što resursi mogu pružiti. No i budući potrošači imaju glas zahvaljujući pravima vlasništva. Vlasnik resursa, primjerice šumarka ili male šume čija se stabla mogu posjeći sada ili kasnije, suočava se s odlukom. Hoće li drvo biti vrednije danas ili u budućnosti? Drugim riječima, hoće li očekivana vrijednost stabala biti veća kada sazriju ili ako se posijeku sada? I hoće li ta buduća vrijednost premašiti sadašnju vrijednost za više od troškova njihova očuvanja i zaštite za buduću uporabu? Ako je odgovor potvrdan, vlasnik ima poticaj očuvati resurs, odnosno zadržati ga za buduću uporabu kako bi osigurao da bude dostupan kada postane vredniji. Posljednjih godina mnoge afričke zemlje shvatile su da dodjeljivanje vlasništva nad lokalnim zemljištem bogatim divljim životinjama pojedincima (ili seoskim zajednicama) stvara tržište za turizam, ograničava lov na krupnu divljač i dovodi do brzog povećanja broja nekada ugroženih vrsta.

Privatni vlasnici će profitirati od očuvanja kad god se očekuje da će buduća vrijednost resursa premašiti njegovu trenutačnu vrijednost. To vrijedi čak i ako trenutačni vlasnik ne očekuje da će doživjeti te koristi. Zamislimo šezdesetpetogodišnjeg vlasnika šume koji sadi stabla duglazije, za koja je obično potrebno pedeset godina da dosegnu optimalnu zrelost za sječu. Ima li taj stariji vlasnik poticaj očuvati stabla za buduću uporabu? S pravima privatnog

vlasništva odgovor je „da“. Zahvaljujući privatnom vlasništvu tržišna vrijednost zemljišta vlasnika rasti će kako stabla sazrijevaju i kako se približava očekivani dan sječe. Dakle, iako se sječa možda neće dogoditi dok vlasnik ne umre, on će moći prodati stabla (ili zemljište sa stablima) u bilo kojem trenutku, ostvarujući njihovu rastuću vrijednost. Sve dok se očekuje da će rast zrelih stabala povećati buduće prihode više nego alternativne investicije, vlasnik će profitirati očuvanjem stabala za budućnost.

Stoljećima su pesimisti tvrdili da ćemo uskoro ostati bez drva, ključnih minerala i različitih izvora energije. Iznova i iznova pokazalo se da su bili u krivu. Zašto? Nisu uspjeli prepoznati ulogu privatnog vlasništva. Poučno je osvrnuti se na te katastrofične prognoze. U Engleskoj su se u šestom stoljeću pojavili strahovi da će zalihe drva — koje se široko koristilo kao gorivo za grijanje — uskoro biti iscrpljene. Međutim, više cijene drva potaknule su očuvanje i dovele do razvoja ugljena. Kriza s drvom brzo je nestala.

Čak i kada određeni resurs nije u privatnom vlasništvu, tržište za druge resurse koji jesu u režimu privatnog vlasništva često može riješiti problem. Sredinom devetnaestog stoljeća pojavile su se mračne prognoze da će svijetu uskoro ponestati kitove masti, koja je tada bila osnovno gorivo za umjetnu rasvjetu. Budući da kitovi nisu bili ničije privatno vlasništvo, nije bilo poticaja za njihovo očuvanje za buduću uporabu. Kako se populacija kitova smanjivala, cijena kitove masti naglo je rasla. No više cijene kitove masti povećale su poticaj poduzetnicima da pronađu i razviju zamjene. S vremenom je to dovelo do otkrivanja komercijalno isplativih izvora nafte, privatnog razvoja relativno jeftinijeg kerozina i kraja „krize kitove masti“.

Kasnije, kako su ljudi prešli na uporabu nafte, pojavila su se predviđanja da će i taj resurs biti iscrpljen. Godine 1891. Američki geološki institut zaključio je da je malo vjerojatno da će se u Teksasu pronaći nafta. Godine 1926. Savezni odbor za očuvanje nafte procijenio je da će zalihe nafte u SAD-u trajati još samo sedam godina.[(27)] Godine 1972. izvješće Rimskog kluba pod naslovom „Granice rasta“ predvidjelo je da će gospodarski rast dovesti do iscrpljivanja resursa i

konačnog kolapsa društva u 21. stoljeću.[28] Iako je izvješće ukazalo na važne probleme povezane s neodrživim korištenjem resursa, mnoga njegova kratkoročna predviđanja nisu se ostvarila zahvaljujući poboljšanju učinkovitosti, otkrivanju novih resursa i prelasku na održivije razvojne prakse. Godine 1968. knjiga „Populacijska bomba“ autora Paula Ehrlicha predvidjela je da će brzi rast stanovništva dovesti do masovne gladi i društvenog kolapsa tijekom 1970-ih i 1980-ih. Ehrlich je čak tvrdio da će Engleska „prestati postojati“ do 2000. godine. U poznatoj, ali istinitoj anegdoti, ekonomist Julian Simon ponudio je Ehrlichu okladu: „Izaberi bilo kojih pet resursa i bilo koju godinu u budućnosti, a ja se kladim da će njihove cijene pasti (nakon prilagodbe za inflaciju).“ Ehrlich je prihvatio okladu i, zajedno sa svojim savjetnicima, izabrao pet sirovina: krom, bakar, nikal, kositar i volfram. Oklada je sklopljena 1980. godine, a do njezina isteka 1990. godine cijene svih pet resursa su pale, unatoč tome što je svjetska populacija porasla za gotovo milijardu ljudi.

Iako prenapučenost i dalje izaziva zabrinutost, mračne prognoze o globalnoj gladi nisu se ostvarile u razmjerima koji su bili predviđeni. Napredak u poljoprivrednoj tehnologiji (zelena revolucija), poboljšanja prinosa usjeva i inicijative za planiranje obitelji pomogli su u izbjegavanju predviđenih kriza.

Sva ta katastrofična predviđanja, kao i mnoga druga, pokazala su se ne samo netočnima, nego ponekad i potpuno pogrešnima. Zašto? Privatno vlasništvo pruža odgovor. Kada se oskudica privatno posjedovanog resursa poveća, cijena će porasti. Rast cijene pruža potrošačima, proizvođačima, inovatorima i inženjerima poticaje da (1) štede u izravnoj uporabi resursa, (2) intenzivnije traže **supstitute**[?], i (3) razvijaju nove metode za otkrivanje i obnavljanje većih količina resursa. Do danas su te sile odgađale katastrofične scenarije daleko u budućnost, i postoji svaki razlog vjerovati da će to nastaviti činiti za resurse koji su u privatnom vlasništvu.

Jasno definirana i provedena prava vlasništva također su od ključne važnosti za ostvarenje dobitaka od trgovine. Kao što je objašnjeno u Principu 1.4, trgovina usmjerava dobra prema ljudima koji ih više cijene i omogućuje veću

proizvodnju kao rezultat dobitaka od specijalizacije i metoda proizvodnje u velikim razmjerima. Pravni sustav koji osigurava nepristranu provedbu ugovora i zaštitu prava vlasništva smanjuje nesigurnosti povezane s trgovinom. To zauzvrat rezultira većom trgovinom, čime se proširuju i dobici od trgovine i gospodarski napredak.

Pravni sustav koji štiti prava vlasništva i provodi ugovore na nepristran način pruža temelj za pokretače gospodarskog rasta: dobitke od trgovine, **formiranje kapitala**(?), i razvoj resursa. Nasuprot tome, nesigurna prava vlasništva, neizvjesna provedba sporazuma i pravna pristranost podrivaju trgovinu, investicije i produktivno korištenje resursa. Kroz povijest su ljudi pokušavali s drugim oblicima vlasništva, poput velikih zadruga i državnog vlasništva, i pod socijalizmom i komunizmom. Na svakoj razini koja nadilazi malu zajednicu sa snažnom kulturnom kohezijom, ti su eksperimenti varirali od neuspješnih do katastrofalnih. Do danas nijedan institucionalni aranžman osim privatnog vlasništva u okviru **vladavine prava**(?) nije pojedincima pružio toliko osobne slobode i tako snažan poticaj da služe drugima koristeći resurse produktivno i učinkovito.

Video materijali:

Moć prava vlasništva

Treba napomenuti da, kako bi bila učinkovita u promicanju rasta, prava vlasništva moraju biti jasno poznata i provedena. Dok svi u selu u zemlji u razvoju možda znaju tko „posjeduje“ određeni komad zemlje, teško je prodati to zemljište ili ga koristiti kao **zalog**(?) za zaduživanje radi ulaganja u novi traktor. Jedna od najisplativijih razvojnih strategija usmjerena je na osiguravanje jasnih vlasničkih titula tradicionalnim korisnicima zemljišta. Primjerice, 2013. godine Ruanda je formalno registrirala više od 11,3 milijuna od procijenjenih 11,5 milijuna parcela zemljišta u zemlji, po cijeni od oko 6 dolara po parceli. U roku

od nekoliko godina ta su vlasnička prava korištena za potporu investicijskih kredita u iznosu od 2,6 milijardi dolara.[29]

Materijali za čitanje:

Privatna vlasništvo i oportunitetni troškovi — Dwight Lee

ELEMENT 2.2

2. Konkurentna tržišta



> *„Konkurencija doprinosi kontinuiranom poboljšavanju industrijske učinkovitosti. Ona tjera proizvođače da eliminiraju gubitke i smanjuju troškove kako bi nadmašili konkurente. Na taj način eliminira one čiji su troškovi visoki i omogućava koncentraciju proizvodnje u rukama onih s nižim troškovima.“*(30)
>
> **— Clair Wilcox, bivši profesor ekonomije, Koledž Swarthmore**

Konkurencija je krvotok tržišnog gospodarstva. Prisutnost konkurencije osigurava otvorenost tržišta i slobodan ulazak alternativnih prodavača. Konkurentski proces vrši pritisak na svaku tvrtku da posluje učinkovito i udovoljava preferencijama potrošača. Konkurencija eliminira neučinkovite proizvođače. Tvrtke koje ne uspiju potrošačima ponuditi kvalitetne proizvode

po privlačnim cijenama doživljavaju gubitke i na kraju izlaze iz posla.

Uspješni konkurenti nadmašuju rivalske tvrtke na razne načine, uključujući kvalitetu proizvoda, stil, uslugu, pogodnu lokaciju, oglašavanje i cijenu. Međutim, oni potrošačima moraju dosljedno nuditi barem onoliko vrijednosti u odnosu na troškove proizvodnje koliko nude njihovi rivali.

Što sprječava McDonald's, Carrefour, Amazon, General Motors ili bilo koju drugu tvrtku da povise cijene, prodaju loše proizvode i pružaju lošu uslugu? Odgovor je konkurencija. Ako McDonald's ne uspije ponuditi ukusan sendvič po atraktivnoj cijeni uz ljubaznu uslugu, ljudi će se okrenuti KFC-u, Burger Kingu, Wendy'su, Subwayu, Taco Bellu i/ili drugim rivalima. Čak i najveće tvrtke gube tržište u korist malih, inovativnih kompanija koje pronalaze načine da ponude bolje proizvode po nižim cijenama.

Industrija automobila, iako u njoj dominiraju velike tvrtke, suočava se s intenzivnom konkurencijom. Tvrtke poput Toyote (Japan) i General Motorsa (SAD) gube kupce u korist proizvođača poput Changana (Kina) ili Marutija (Indija), kao i drugih proizvođača za koje možda još nismo ni čuli, ako zaostanu u ispunjavanju potrošačkih želja po konkurentnim cijenama.

Konkurencija daje tvrtkama snažan poticaj da razvijaju bolje proizvode i pronalaze metode proizvodnje s nižim troškovima. Nitko točno ne zna koje će proizvode potrošači sljedeće željeti ili koje će tehnike proizvodnje minimizirati troškove po jedinici. Tržišni proces otkrivanja pruža odgovor. Je li internetsko tržište najveća inovacija u maloprodaji još od pojave trgovačkih centara? Ili je to samo još jedna ideja koja će uskoro biti zamijenjena nečim još boljim? Profiti i gubici na otvorenim, konkurentnim tržištima neprestano daju odgovor, koji se mijenja s vremenom uslijed promjene potrošačkih preferencija, novih tehnologija i otkrića boljih načina poslovanja.

U tržišnom gospodarstvu poduzetnici su slobodni inovirati. Potrebna im je samo podrška investitora (često uključujući njih same) spremnih uložiti potrebna sredstva. Odobrenje centralnih planera, većine u zakonodavnom tijelu ili poslovnih konkurenata nije potrebno. Ipak, konkurencija drži poduzetnike i

investitore koji ih podupiru odgovornima jer njihove ideje moraju proći „provjeru realnosti“ koju nameću potrošači. Ako potrošači smatraju da je inovativni novi proizvod dovoljno vrijedan da pokrije svoje troškove, novi biznis će ostvariti profit i prosperirati. No ako potrošači ocijene da je novi proizvod manje vrijedan od svojih troškova po jedinici, tvrtka će pretrpjeti gubitke i propasti. Potrošači postaju krajnji suci inovacija i poslovnog učinka.

Video materijali:

Stiv Forbs o uspjehu - Džordž Istmen

Kada se uvedu novi proizvodi, oni obično slijede predvidiv odnos cijene i kvalitete. Tipično, novi proizvodi su u početku vrlo skupi i kupuje ih relativno malo potrošača, uglavnom oni s visokim prihodima. Ti su potrošači spremni platiti visoku cijenu za ranu dostupnost, jer je tijekom ove početne faze kvaliteta proizvoda obično niža zbog neočekivanih problema u početnoj proizvodnji, dok je cijena visoka zbog ograničene razine proizvodnje. Ti rani kupci igraju ključnu ulogu: osiguravaju prihode za pokrivanje početnih troškova proizvoda i omogućuju tvrtkama da steknu iskustvo, poboljšaju kvalitetu i smanje troškove po jedinici u budućnosti. S vremenom poduzetnici pronalaze načine da proizvod učine pristupačnijim i prošire njegovu dostupnost sve većem broju potrošača.

Evolucija mobilnih telefona 1973–2015



Mnogi proizvodi, uključujući automobile, televizore, klima-uređaje, perilice posuđa, mikrovalne pećnice i osobna računala, prošli su kroz isti obrazac.[(31)] Svi su bili vrlo skupi kada su se prvi put pojavili, ali su poduzetnici pronašli načine da ih proizvode ekonomičnije i poboljšaju njihovu kvalitetu, čineći ih pristupačnijima za veliku većinu potrošača. Kada razmatramo ulogu poduzetnika i konkurentskog procesa, važno je prepoznati ovaj obrazac promjene cijene i kvalitete kroz vrijeme.

Pametni telefoni dobro ilustriraju taj odnos cijene i kvalitete. Kada su mobilni telefoni prvi put uvedeni 1980-ih, prodavali su se po cijeni od oko 4.000 dolara (prilagođeno inflaciji, gotovo 10.000 dolara danas), bili su veličine cigle i nisu mogli raditi mnogo više od pozivanja. S vremenom se njihova veličina smanjila, njihova procesorska snaga i funkcionalnosti eksponencijalno su porasle, a cijene su pale. Danas su dostupni po djeliću početne cijene i mnogi ih potrošači u svim dohodovnim skupinama smatraju neophodnima u svakoj zemlji u kojoj je vlada to omogućila. Omogućuju prijateljima, obiteljima i

poslovnim partnerima da komuniciraju trenutačno, uz simboličan trošak. Primjerice, 1920. godine 10-minutni telefonski poziv između New Yorka i Los Angelesa koštao je više od 400 dolara u današnjim cijenama. Međutim, 2024. godine taj se poziv može obaviti besplatno putem servisa poput Zooma ili WhatsAppa.

Proizvođači koji žele opstati u konkurentskom okruženju ne smiju biti samozadovoljni. Današnji uspješan proizvod možda neće proći sutrašnji test konkurencije. Da bi uspjeli na konkurentskom tržištu, poduzetnici moraju biti vješti u predviđanju, prepoznavanju i brzom usvajanju poboljšanih ideja.

Video materijali:

Da li biste se odrekli interneta?

Konkurencija otkriva poslovnu strukturu i veličinu tvrtke koja najbolje može održati niske troškove po jedinici proizvoda. Za razliku od drugih ekonomskih sustava, tržišno gospodarstvo ne propisuje koje vrste tvrtki smiju sudjelovati u konkurenciji. Dopušten je bilo koji oblik poslovne organizacije. Tvrtke u vlasništvu pojedinaca, partnerstva, korporacije, tvrtke u vlasništvu zaposlenika, potrošačke zadruge, komune ili bilo koji drugi oblik poslovanja slobodni su ući na tržište. Da bi uspjele, moraju proći samo jedan test: ekonomičnost. Moraju proizvoditi kvalitetne proizvode po privlačnim cijenama kako bi ostvarile profit i opstale. No ako njihova struktura rezultira višim troškovima od drugih oblika poslovne organizacije, konkurencija će ih izbaciti s tržišta. Naravno, konkurencija također osigurava da proizvodi različite kvalitete mogu koegzistirati sve dok neki potrošači preferiraju različite kompromise između kvalitete i cijene. Mercedes se može prodavati (po visokoj cijeni) uz Volkswagen s nižom cijenom. S druge strane, istočnonjemačka marka automobila Wartburg i ruska marka Žiguli nisu uspjele opstati bez nekog oblika uplitanja u tržišne sile — što je bilo uobičajeno u komunističkim zemljama koje

su zabranjivale ili uvodile visoke carine na uvoz iz tržišnih gospodarstava.

Konkurentski proces također određuje veličinu tvrtki u različitim sektorima gospodarstva. U nekim sektorima — poput proizvodnje aviona i automobila — kompanije moraju biti prilično velike kako bi u potpunosti iskoristile ekonomiju obujma. Kompanija koja proizvodi samo nekoliko desetaka automobila imala bi iznimno visok trošak po jedinici; nasuprot tome, kada se fiksni troškovi rasporede na tisuće jedinica, troškovi proizvodnje svakog automobila mogu znatno pasti. Prirodno, potrošači će kupovati od tvrtki koje mogu ekonomično proizvoditi robu i prodavati je po nižim cijenama. U takvim industrijama male tvrtke neće moći učinkovito konkurirati i opstajat će samo velike tvrtke. Još jedan primjer je tržište telekomunikacija. Uz značajne infrastrukturne troškove, europskim telekomunikacijskim tržištem dominiraju velike tvrtke poput Vodafonea, Deutsche Telekoma, Telefonice i Orangea.

Međutim, u drugim sektorima male tvrtke, često organizirane kao individualne inicijative ili partnerstva, bit će ekonomičnije. Kada potrošači cijene personaliziranu uslugu i individualizirane proizvode, male tvrtke imaju tendenciju dominirati, dok velike tvrtke imaju poteškoća. To je obično slučaj na tržištima pravnih i medicinskih usluga, gurmanskih restorana, osobnih usluga i specijaliziranih usluga tiska. Sektori zanatskog piva i mikropivovara u Europi bilježe značajan rast, pri čemu male pivovare igraju ključnu ulogu u diversifikaciji tržišta piva. Zemlje poput Belgije, Ujedinjenog Kraljevstva, Njemačke i Češke Republike imaju živahne scene u kojima male tvrtke stalno inoviraju u proizvodnji piva, nudeći širok spektar stilova i okusa koji obično nisu dostupni kod većih proizvođača.

Koliko god to paradoksalno izgledalo, osobni interes vođen konkurencijom snažna je sila ekonomskog napretka. Dinamična konkurencija među proizvodima, tehnologijama, organizacijskim metodama i poslovnim tvrtkama eliminira neučinkovite i stalno vodi prema otkrivanju i uvođenju preferiranih proizvoda i superiornih tehnologija. Kada nove metode poboljšaju kvalitetu i/ili smanje troškove, one brzo rastu, često zamjenjujući stare načine

rada.

Povijest je prepuna primjera. Automobil je zamijenio konjske zaprege. Supermarket je zamijenio male obiteljske trgovine. Lanci brze hrane poput McDonald'sa i Wendy'sa uglavnom su zamijenili lokalne restorane. Carrefour i Metro Cash & Carry brzo su rasli dok su drugi trgovci smanjivali opseg poslovanja ili čak izlazili iz posla. Osobna računala zamijenila su pisaće strojeve. Pametni telefoni zamijenili su telefone s rotacijskim biranjem, koji su bili vezani uz jednu lokaciju, i postali mobilni računalni uređaji. LED rasvjeta učinkovito potiskuje žarulje sa žarnom niti, dok su računala (ili čak sami telefoni) zamijenili abakuse, logaritamske tablice pa čak i prste za računanje. Zbog poboljšanja praktičnosti, ekonomičnosti i kvalitete, uz istodobno smanjenje cijena, mnoge su industrije evoluirale. Kompanije koje su sporo prihvaćale digitalnu revoluciju, poput Kodaka, suočile su se s ozbiljnim poslovnim izazovima. Nasuprot tome, one koje su prihvatile digitalnu tehnologiju, poput Canona i Nikona, nastavile su napredovati i voditi tržište. Primjera ima napretek. Veliki ekonomist Joseph Schumpeter nazvao je ovu dinamičnu konkurenciju „**kreativna destrukcija**[(?)]“ i tvrdio da ona čini samu srž ekonomskog napretka.

Konkurencija usmjerava osobni interes na način koji doprinosi podizanju životnog standarda u društvu. Kao što je Adam Smith primijetio u Bogatstvu naroda:

> *„Ne očekujemo večeru od dobročinstva mesara, pivara ili pekara nego već iz njihova vlastitog interesa. Mi se obraćamo njihovoj ljubavi prema sebi, a ne njihovoj humanosti, i nikada ne razgovaramo s njima o svojim potrebama, nego o njihovim koristima.“*[(32)]

Zajedno, privatno vlasništvo i konkurentska tržišta pružaju temelj za kooperativno ponašanje i učinkovitu uporabu resursa. Kada su prava privatnog vlasništva jasno definirana i provedena, proizvođači se suočavaju s

oportunitetnim troškovima korištenja resursa. Kao što smo već razmotrili u dijelu 1, moraju osigurati veću vrijednost iz korištenih resursa, jer će ih u suprotnom nadmašiti konkurenti koji proizvode uz niže troškove. Cijene na otvorenim i konkurentnim tržištima pružaju im snažan poticaj da održavaju niske troškove, zadovoljavaju želje potrošača i otkrivaju bolje proizvode i učinkovitije načine poslovanja.

Konkurencija je „pro-potrošačka“ — potrošači su njezini najveći pobjednici. Konkurentska tržišta nisu „pro-biznis“. Zapravo, tvrtke ne vole suočavanje s konkurencijom i često lobiraju za vladine politike koje ih od nje štite. One će često nastojati podići barijere koje ograničavaju ulazak potencijalnih konkurenata na tržište. Kako prelazimo na analizu regulacija u sljedećem odjeljku i političkog procesa u dijelu 3 knjige, ponovno ćemo spomenuti primjere nastojanja tvrtki da smanje konkurentnost tržišta.

Europska unija, kroz Europsku komisiju, ima sveobuhvatan skup politika konkurencije usmjerenih na sprječavanje antikonkurentskih praksi. To uključuje ovlasti za istrage u kompanijama, izricanje kazni i zahtjeve za promjenu poslovnih praksi kako bi se očuvala konkurencija na tržištu. Cilj je osigurati da potrošači imaju širok izbor usluga i proizvoda po konkurentnim cijenama. S druge strane, važno je biti oprezan s pojavom **regulatornog zarobljavanja**(?) gdje velika tvrtka koja već posluje u industriji pokušava uvjeriti regulatore da usvoje pravila koja su toliko skupa za poštovanje da male, novoosnovane tvrtke s potencijalno boljim proizvodima ne mogu ući u industriju. Na primjer, GDPR (Opća uredba o zaštiti podataka) Europske unije zahtijeva toliko administrativnih troškova i vođenja evidencije da potencijalne nove internetske kompanije mogu smatrati preskupim testirati svoje inovativne ideje.

Materijali za čitanje:

Ostajemo bez poljoprivrednog zemljišta — Dwight Lee

ELEMENT 2.3

3. Razumna i ograničena regulacija

„Ako donesete 10.000 propisa, uništavate svu potporu zakonima.“

— Winston Churchill

Vladina regulacija izgleda kao lak način za postizanje različitih ciljeva, poput smanjenja nezaposlenosti, povećanja plaća za nekvalificirane radnike ili uklanjanja nekvalitetnih proizvoda s tržišta. Međutim, kada razmišljamo o tome što se može postići regulacijom, važno je imati na umu tri ključne točke.

Prvo, konkurencija je veliki regulator. Otvorena, konkurentna tržišta pružaju pojedincima i poduzećima snažan poticaj da drugima osiguraju robe i usluge koje oni cijene, jer je to izvor većih prihoda. U tim uvjetima obično je malo vjerojatno da će regulacija poboljšati situaciju.

Video materijali:
Prepreka kamiona sa hranom

Drugo, regulacija stvara sekundarne učinke koji su često beskorisni i suprotni namjeravanim ciljevima. U mnogim slučajevima sekundarni učinci izravno su suprotni ciljevima koje zagovaraju njezini pobornici.

Na primjer, sredinom 1980-ih carinici u Gvatemali imali su pravo odustati od naplate carina ako su smatrali da je to u „nacionalnom interesu“. Takvo zakonodavstvo otvoren je poziv državnim dužnosnicima da traže mito. Ono stvara regulatornu nesigurnost i čini poslovne aktivnosti skupljima i manje

privlačnima, osobito za poštene ljude.

Video materijali:

Rizik dobrih namjera

Treće, regulacija odražava politički proces, koji općenito favorizira poduzeća i druge interesne skupine koje su daleko bolje organizirane od potrošača, poreznih obveznika i opće javnosti. Dok pobornici regulacije često tvrde da nastoje postići neki uzvišeni cilj, istina je da gotovo uvijek nastoje iskoristiti politički proces kako bi ostvarili korist na račun drugih.

Sve ove tvrdnje podložne su jednoj velikoj napomeni: općenito smo raspravljali o ekonomskim transakcijama kao da se odvijaju između kupca i prodavatelja, pri čemu svaki od njih odražava vlastiti najbolji interes. Što ako ono što kupim od tebe utječe na nekog trećeg koji nije ni svjestan da raspravljamo o toj transakciji? Ti se učinci nazivaju **eksternalijama**(?). Eksternalija može biti pozitivna ili negativna. Na primjer, ako moj kolega primi cjepivo protiv Covida, manja je vjerojatnost da ću se razboljeti. Negativna eksternalija javit će se ako susjedov pas laje cijelu noć i ne mogu spavati.

Eksternalije stvaraju složen problem za društva. Ekonomist Ronald Coase utvrdio je da u mnogim slučajevima nije potrebno ništa poduzimati. To je donekle složena argumentacija, ali predstavlja dobar primjer ekonomske logike. Razmislimo o psu koji laje. Uključene su dvije osobe: moj susjed, koji voli svog psa, i ja, koji volim svoj san. Dok je tržište slobodno, možemo sami riješiti sukob. Ako susjed cijeni lajanje više nego što ja cijenim svoj san, može mi platiti da ga toleriram ili mi možda može kupiti čepiće za uši. Ako ja cijenim svoj san više nego što ona cijeni lajanje, vrijedi obrnuto — mogu joj platiti da zaustavi lajanje (možda nabavkom brnjice za psa).

Kouzova teorema(?) funkcionira, međutim, samo u ograničenim situacijama. Složeniji slučajevi doista stvaraju ulogu za ograničene državne

regulacije, obično kada ima toliko ljudi pogođenih s obje strane da je nemoguće da sami postignu dogovor. Razmislite o građanima jedne zemlje koji bi bili spremni, u zbroju, platiti dovoljnu svotu da natjeraju tvornicu da smanji zagađenje koje ispušta u zrak. Problem je: „kako organizirati sve njih da to učine i obuzdati varalice koje kažu: 'Pa, ako svi ostali doprinesu, moj mali doprinos neće ništa promijeniti!'"

U takvim slučajevima može postojati razlog za kolektivno (tj. vladino) djelovanje. U idealnom svijetu, vlade koje kolektivno predstavljaju građane točno bi procijenile troškove i koristi kako bi se uhvatile u koštac s problemima velikih razmjera, poput zagađenja. Čak i u tim situacijama, međutim, većina ekonomista preferira da se svakoj jedinici zagađenja odredi cijena (nazvana „negativna eksternalija") umjesto donošenja pravila. Razlog za određivanje cijene je očigledan. Kada se cijena postavi, recimo 1 euro po toni, tvornice mogu same odlučiti je li im jeftinije da same očiste zagađenje ili da plate tu cijenu. Ako postavljena cijena ne postigne željeni ishod, lako je podići ili smanjiti cijenu. Maksimizacija profita obavlja većinu posla.

Sada razmislimo o alternativi. Možda regulator odluči koliko zagađenja svaka tvornica smije emitirati. Kako bi ona mogla znati koje bi tvornice najlakše mogle očistiti svoju proizvodnju? Zbog nedostatka velikog broja informacija koje su skrivene na tržištu, nužno nastaju neučinkovitosti.

Većina regulacija s kojima smo upoznati stvara više problema nego što ih rješava. Razmotrimo utjecaj regulacija koje ograničavaju ulazak na tržišta. Mnoge zemlje nameću regulacije koje otežavaju ulazak i konkurenciju u različitim djelatnostima i zanimanjima. U tim zemljama, ako želite pokrenuti posao ili pružati usluge, morate dobiti licencu, ispuniti obrasce, dobiti dopuštenje od različitih ureda, dokazati da ste kvalificirani, pokazati da imate dovoljno financijskih sredstava i zadovoljiti razne druge regulatorne zahtjeve. Neki dužnosnici mogu odbiti vaš zahtjev osim ako niste spremni doprinijeti njihovoj kampanji ili platiti mito. Često, dobro uspostavljena i politički utjecajna poduzeća protiv kojih biste se natjecali mogu uspješno osporiti vaš zahtjev.

Hernando de Soto, u svojoj otkrivajućoj knjizi Misterija kapitala, izvještava da je početkom 2000-ih u Limi, Peru, bilo potrebno 289 dana za tim ljudi koji rade po 6 sati dnevno da ispune zahtjeve za pokretanje malog poduzeća za proizvodnju odjeće. U ranijoj knjizi Drugi put, otkrio je da je tijekom tog procesa deset puta traženo mito i da je bilo potrebno platiti dvaput da bi se dobila dozvola za legalno poslovanje.(33)

Godine 2020. Svjetska banka objavila je "Izvještaj o poslovanju" u različitim zemljama svijeta(34) u kojem se navodi da je globalni prosjek vremena potrebnog za otvaranje posla pao s 52 dana u 2003. na 20 dana u 2019. Ovo poboljšanje bilo je izraženo u svim zemljama, bez obzira na razinu prihoda, osim u Sjevernoj Americi, gdje je vrijeme smanjeno s već niskih 3,5 dana u 2003. na 2,85 dana u 2019. Posljednje mjesto na tablici zauzima Venezuela, gdje bi legalno otvaranje posla trajalo 230 dana. Na vrhu su Novi Zeland i Gruzija, gdje se proces može završiti za pola dana. Među postkomunističkim zemljama najdulje vrijeme za otvaranje posla bilo je potrebno u Bosni i Hercegovini, 80 dana. Postkomunističke zemlje zapravo su značajno napredovale u lakoći otvaranja poslova, i ono traje u prosjeku oko 14 dana u odnosu na 23 dana koliko je potrebno u Istočnoj Aziji i Pacifiku i 28 dana koliko je potrebno u Latinskoj Americi i na Karibima u 2019.(35)

Štoviše, kada vlade nameću regulacije koje ograničavaju ulazak na tržište, postojeća poduzeća zalagat će se za dodatne regulacije koje će još više otežati potencijalnim rivalima da uđu na tržište. Ovo smanjenje konkurencije dovest će do viših cijena i većih profita za privilegirane tvrtke. Također će smanjiti produktivnost jer poduzeća troše više vremena i novca tražeći vladine povlastice (na primjer, lobiranje kod političkih donositelja odluka) umjesto da proizvode dobra i usluge koje ljudi cijene. Kao rezultat, potrošači trpe, a ukupna proizvodnja pada ispod svojeg potencijala.

Regulacije koje ometaju dobrovoljnu razmjenu obično smanjuju dobitke od trgovine, poduzetničkih pothvata i društvene suradnje. Kontrola cijena, obvezne aktivnosti i carine su primjeri. Razmotrite kako kontrola cijena utječe

na dobitke od trgovine. Kada se cijena dobara ili usluga postavi iznad tržišne razine, kupci će kupovati manje jedinica nego što bi inače kupili. To smanjuje opseg međusobno korisnih razmjena, čime se trgovina smanjuje. Alternativno, kada su cijene postavljene ispod tržišne razine, prodavatelji će smanjiti količinu koju su spremni ponuditi, također uzrokujući smanjenje broja razmjena i dobitaka od trgovine. Bez obzira na to jesu li postavljene iznad ili ispod tržišne razine, kontrole cijena smanjit će opseg trgovine i dobitke od proizvodnje i razmjene.

Video materijali:
Lekcije iz Afrike

Minimalna plata(?) je možda najčešće primjenjivana kontrola cijena širom svijeta. Minimalna plaća uspostavlja **cjenovni pod**(?), koji podiže satnicu nekih radnika (i poslova) iznad tržišne razine. Minimalne plaće su kontroverzno pitanje u mnogim europskim zemljama. Prakse minimalnih plaća u europskim zemljama značajno variraju, odražavajući raznolike ekonomske uvjete, strukture tržišta rada i socijalne politike širom kontinenta. Od siječnja 2024., minimalne mjesečne plaće u zemljama članicama EU kreću se od 477 eura u Bugarskoj do 2.571 eura u Luksemburgu.(36) U zemljama izvan EU-a, postkomunističkim zemljama, obično su niže, iznoseći 376 eura mjesečno u Albaniji i 173 eura u Kazahstanu, što je ipak visoko u odnosu na razinu produktivnosti najmanje kvalificiranih radnika.

Propisivanje viših plaća izgleda kao lak način da se pomogne nekvalificiranim radnicima, ali postoje sekundarni učinci. Kao što osnovni princip ekonomije ukazuje, viša minimalna plaća značit će manje zaposlenja za nekvalificirane radnike. Postoji određena kontroverza oko veličine smanjenja zaposlenosti, ali većina empirijskih dokaza ukazuje da će svako povećanje minimalne plaće za 10 posto smanjiti zaposlenost radnika između 1 i 3 posto.(37)

Također će se pojaviti i drugi nenamjerni sekundarni učinci.

Video materijali:

Josh Angrist: Jeste li vozili za Uber?

Poslodavci će poduzeti korake da kontroliraju ili nadoknade svoje veće troškove rada. To će uključivati manje mogućnosti za obuku nekvalificiranih radnika, manje povoljna radna vremena i smanjenje dodatnih beneficija. Štoviše, viša minimalna plaća povećat će zarade nekih radnika do razine na kojoj gube pravo na pomoć za hranu, zdravstvenu skrb i druge oblike transfera, što znači da će im dohotci nakon poreza i transfera rasti manje, a ponekad i znatno manje, nego što iznosi povećanje minimalne plaće.(38)

U suštini, minimalna plaća onemogućava zapošljavanje osoba čija je **produktivnost**(?) manja od minimalne — odnosno, čiji učinak ne opravdava isplatu minimalne plaće. Je li to razumna ideja? Želimo li doista uskratiti osobama s produktivnošću manjom od minimalne plaće priliku da uopće rade? Upravo to minimalne plaće čine.

Da bismo jasno vidjeli štetne učinke minimalnih plaća, pomaže shvatiti da ti učinci nisu doista mjerljivi brojem nezaposlenih radnika. Za razliku od onoga što mnogi ljudi pretpostavljaju, službene statistike u većini zemalja zahtijevaju da osoba ne radi, ali aktivno traži posao, da bi bila označena kao „nezaposlena“. Netko tko ne radi jer minimalna plaća zahtijeva da mu se plati više nego što njegova produktivnost opravdava, ne smatra se „nezaposlenim“. Umjesto toga, ti se radnici mogu smatrati **obeshrabrenim radnicima**(?).

Pobornici više minimalne plaće često tvrde da će to smanjiti stopu siromaštva povećanjem prihoda siromašnih radnika. Na prvi pogled, to izgleda točno, no pregled podataka ukazuje da je to vrlo upitno. Postoje tri glavna razloga zašto je to tako.

Prvo, velika većina radnika s minimalnom plaćom nije u siromaštvu. U

Sjedinjenim Državama, oko 80% radnika s minimalnom plaćom članovi su kućanstava čiji prihodi premašuju granicu siromaštva; jedna trećina živi u kućanstvima s iznadprosječnim prihodima. Polovina radnika s minimalnom plaćom ima između šesnaest i dvadeset četiri godine, a većina njih radi skraćeno radno vrijeme. Samo jedan od sedam radnika s minimalnom plaćom (oko 15%) glavni je hranitelj obitelji s jednim ili više djece. Dakle, tipičan radnik s minimalnom plaćom je samac, mlad, radi skraćeno radno vrijeme i član je kućanstva s prihodima iznad granice siromaštva.

Drugo, mnogi radnici s minimalnom plaćom također su potrošači proizvoda na koje utječe povećanje minimalne plaće. Minimalna plaća vjerojatno će povećati cijene dobara poput namirnica i obroka brze hrane. Te više cijene će, barem djelomično, neutralizirati dobitke radnika od više minimalne plaće.

Treće, mnoge siromašne obitelji nemaju nikoga tko radi, pa im viša minimalna plaća neće pomoći osim ako povećanje nije dovoljno veliko, nakon prilagodbe za izgubljene beneficije socijalne pomoći, da ih potakne da uđu u radnu snagu.

Do sličnih nalaza došli su i neki istraživači koji su se bavili europskim zemljama. Na primjer, studija o Njemačkoj zaključuje da bi uvođenje minimalne plaće moglo dovesti do manjeg broja radnih mjesta za nekvalificirane radnike.[(39)] Studija „Ekonomski utjecaj minimalnih plaća u Europi“ analizirala je učinke minimalnih plaća u sedamnaest europskih zemalja. Istraživanje je pokazalo da minimalne plaće smanjuju zaposlenost mladih radnika.[(40)] Postkomunistička Rusija pruža zanimljiv laboratorij za proučavanje učinaka minimalnih plaća. Godine 2007. zemlja je više nego udvostručila federalnu minimalnu plaću (i povećala je još više u nekim regijama). Rezultati sugeriraju da je to izazvalo smanjenje zaposlenosti mladih ljudi, od kojih su neki prihvatili poslove u neformalnoj ekonomiji, dok su se drugi jednostavno povukli iz radne snage.[(41)]

Kada razmišljamo o učincima minimalne plaće na mlade nekvalificirane radnike, važno je razmotriti utjecaj i na kratki i na dugi rok. Radno iskustvo

mladima pruža prilike da razviju samopouzdanje, dobre radne navike, vrijedne vještine i pozitivan stav, čineći ih vrednijima budućim poslodavcima. Ako mladi ljudi ne mogu dokazati svoju vrijednost poslodavcima i razviti vještine na radnom mjestu, malo je vjerojatno da će uspjeti napredovati i ostvariti veće zarade u budućnosti.

Čak i kada radnik dobije povećanje plaće zbog više minimalne plaće, to ne znači da će mu doista biti bolje. Poslodavci moraju osigurati da dodatna vrijednost radnika bude najmanje jednaka onome što plaćaju svojim radnicima. Ako su prisiljeni povećati plaće, mogu smanjiti druge, neregulirane aspekte povezane s radnim mjestom. Pauze mogu postati kraće, proizvodne linije se mogu ubrzati, doprinosi za mirovinski fond mogu se smanjiti. Možda najštetniji utjecaj jest to što poslodavci mogu smanjiti ulaganje u povećanje vještina radnika. Ako poslodavac osigura skupu obuku koja povećava produktivnost radnika, može povratiti svoje troškove samo tako što će radnika plaćati manje od njegove produktivnosti dok je na obuci. To znači da će naknada radnika (njegova plaća plus vrijednost obuke koju dobiva i koja mu omogućava da zarađuje više u budućnosti) biti jednaka njegovoj trenutačnoj produktivnosti.(42) Nemogućnost osiguravanja obuke koja bi omogućila radnicima napredovanje i povećanje zarada tijekom vremena osuđuje neke radnike na „**posao bez budućnosti**(?)“.

Vrijednost radnog iskustva i razvoja vještina široko je prepoznata u slučaju studenata. Članovi Kongresa osiguravaju studentima niske plaće ili čak neplaćene prakse, priznajući da im to iskustvo pomaže da razviju vještine i ostvare veće buduće zarade. Ironično, međutim, ti isti političari podržavaju razine minimalne plaće koje smanjuju mogućnosti obuke na radnom mjestu za manje obrazovanu mladež. Negativan utjecaj minimalnih plaća na pripravničke i druge mogućnosti obuke za mlade s manje obrazovanja gotovo se uvijek ignorira od strane pobornika minimalne plaće, uključujući članove zakonodavnih tijela koji ih uspostavljaju. Ipak, to je važan sekundarni negativan učinak minimalnih plaća.

Mnoge zemlje također nameću druge regulacije na tržištu rada koje podrivaju ekonomski rast. Regulacije o otpuštanju radnika su jedan primjer. U brojnim europskim zemljama poslodavci koji žele smanjiti broj zaposlenih moraju (1) dobiti dozvolu političkih vlasti; (2) obavijestiti otpuštene radnike mjesecima unaprijed; i (3) nastaviti plaćati otpuštenim radnicima nekoliko mjeseci nakon njihovog odlaska. Ograničenja zapošljavanja migranata, osobito u nekim azijskim zemljama, također su značajan primjer. Izvještaj Međunarodne organizacije rada iz 2019.[(43)] ističe da ta ograničenja, povećanjem troškova zapošljavanja, često rezultiraju nedostatkom radne snage u sektorima poput građevinarstva i poljoprivrede. To, zauzvrat, ometa produktivnost i ekonomski rast.

Takve regulative mogu izgledati kao da su u interesu radnika, ali se sekundarni učinci moraju uzeti u obzir. Regulative koje čine otpuštanje radnika skupim također čine zapošljavanje skupim. Poslodavci će biti nevoljni zaposliti nove radnike zbog visokih troškova ako se pokaže da su nezadovoljavajući ili nepotrebni. Kao rezultat, tražitelji posla, osobito radnici bez iskustva, imat će poteškoće pronaći posao, a ukupni rast zaposlenosti bit će usporen. U europskim zemljama, gdje su restriktivne regulacije tržišta rada izraženije nego u Sjedinjenim Državama, stope nezaposlenosti u zapadnoeuropskim zemljama poput Italije, Španjolske i Francuske su, u prosjeku, bile 4 do 5 postotnih bodova više nego u Sjedinjenim Državama tijekom posljednjih nekoliko desetljeća.[(44)] Istraživanje Stevea Hanke-a sa Sveučilišta Johns Hopkins pokazalo je da su između 2010. i 2015. stope nezaposlenosti u zemljama EU s propisanim minimalnim plaćama bile i do 50% više nego u onim zemljama EU bez propisanih minimalnih plaća.

Iako su regulacije zapošljavanja i otpuštanja općenito manje restriktivne u Sjedinjenim Državama nego u Europi, **licenciranje zanimanja**[(?)] predstavlja značajno ograničenje tržišta rada u Sjedinjenim Državama. Većina tih licenciranja odvija se na saveznoj (državnoj) razini. Da bi dobili licence, ljudi plaćaju naknade koje se kreću od skromnih do iznimno visokih, završavaju

obuke od šest do dvanaest mjeseci i polažu ispite.

Još 1970. godine manje od 15% Amerikanaca radilo je u poslovima koji su zahtijevali licencu. Danas taj postotak iznosi gotovo 30% i nastavlja rasti. Sredinom 1980-ih, 800 zanimanja bilo je licencirano u barem jednoj saveznoj državi. Do 2023. godine, prema Savjetu za licenciranje, provedbu i regulaciju, više od 1.100 zanimanja bilo je regulirano u barem jednoj saveznoj državi. Nacionalna studija o opterećenju uzrokovanom licenciranjem zanimanja identificirala je 2.700 licenci širom 50 saveznih država i Distrikta Kolumbija 2022. godine.[45] Nedavna istraživanja otkrivaju da je približno 22% radnika u Europskoj uniji podložno zahtjevima licenciranja zanimanja, iako broj i utjecaj tih zahtjeva značajno variraju među državama članicama, pri čemu Njemačka prednjači s 33%. Procjenjuje se da je licenciranje smanjilo zaposlenost u povezanim industrijama u EU za otprilike 700.000 radnih mjesta u 2015. godini. Ista studija također je utvrdila da plaće koje su iznad tržišnih, a povezane su s restriktivnim licenciranjem, doprinose nejednakosti dohotka unutar EU.[46]

Pristalice licenciranja tvrde da je ono neophodno za zaštitu potrošača od nekvalitetnih i potencijalno nesigurnih i nezdravih proizvoda. Međutim, licence su potrebne u brojnim zanimanjima koja nemaju mnogo veze s javnom sigurnošću ili zaštitom potrošača.[47] Na primjer, jedna ili više saveznih država SAD zahtijevaju licence za rad u sljedećim zanimanjima: dizajner interijera, vizažist, cvjećar, brijač, stručnjak za pletenje kose, stručnjak za šamponiranje, sportski trener, turistički vodič, aukcionar, prodavač krumpira, prodavač sanduka, uzgajivač tvora i proricatelj sudbine. Pritisak za licenciranjem rijetko dolazi od potrošačkih skupina. Umjesto toga, gotovo uvijek potječe od vlasnika poduzeća koji već rade u toj djelatnosti i pokušavaju se zaštititi od konkurencije.

U mnogim od tih licenciranih zanimanja pojedinci bi mogli steći vještine potrebne za visoku razinu produktivnosti putem radnog iskustva i suradnje s drugima koji su vješti u tom poslu. Licenciranje zahtijeva formalnu obuku i često skupe naknade, što smanjuje ponudu i povećava cijenu dobara i usluga koje pružaju licencirani stručnjaci. Oni koji su trenutno u zanimanju ostvaruju

korist na račun potrošača i potencijalnih proizvođača bez licenci. Neka istraživanja čak su pokazala da osuđenici koji su odslužili kazne češće ponovno počine zločine u državama s većim zahtjevima za licenciranjem, pretpostavlja se zbog toga što im je teže pronaći posao.

Alternativa licenciranju je **certifikacija**(?). Uz sertifikaciju, vlada može zahtijevati od dobavljača da potrošačima pruže informacije o svom obrazovanju, obuci i drugim kvalifikacijama, bez zabrane rada u njihovu izabranom području. U suštini, sertifikacija čini informacije o kvalifikacijama dobavljača lako dostupnima potrošačima, ali ne ograničava njihove izbore. Štoviše, omogućava onima koji rade da razviju i demonstriraju svoju kompetenciju, dok i dalje pružaju informacije koje potrošači mogu koristiti za donošenje informiranih odluka.

Regulacija je plodno tlo za kronizam, političko favoriziranje i čak korupciju. Pobornici regulacija koje ograničavaju konkurenciju često koriste zaštitu zdravlja i sigurnosti kako bi prikrili svoje prave motive. Na primjer, trideset pet saveznih država SAD i Distrikt Kolumbija imaju regulacije o potrebi certifikata o potrebi. Ta pravila zahtijevaju da oni koji žele pokrenuti nove bolnice, klinike i druge zdravstvene ustanove uvjere državne odbore ili komisije da trenutni pružatelji ne mogu zadovoljiti traženu količinu zdravstvenih usluga. Postojeće tvrtke smiju argumentirati da to nije slučaj. Slično tome, regulacije zabranjuju američkim potrošačima da kupuju lijekove na recept od kanadskih prodavača, čak i ako je isti lijek jeftiniji u Kanadi. Ove vrste regulacija podrivaju tržišnu konkurenciju i povjerenje građana u politički proces.

Na primjer, Europska regulativa o medicinskim uređajima (EU MDR), novi skup propisa koji regulira proizvodnju i distribuciju medicinskih uređaja u Europi, izazvala je zabrinutost unutar industrije medicinskih uređaja. Iako nova regulativa o medicinskim uređajima na europskoj razini vjerojatno donosi veću sigurnost za pacijente, također dovodi do duljih razdoblja čekanja za nove lijekove i inovativne proizvode.(48) Kritičari tvrde da te regulacije nameću opterećujuće zahtjeve koji bi mogli usporiti inovacije i ograničiti dostupnost

medicinskih uređaja na tržištu EU.

Proces odobravanja novih farmaceutskih proizvoda i njihova uvođenja na tržišta EU i SAD suočava se s kritikama zbog pretjerane složenosti i duljine trajanja. Iako se često tvrdi da je odobravanje lijekova sporije u Sjedinjenim Državama nego u EU, neka istraživanja sugeriraju da lijekovi zapravo postaju dostupni javnosti brže u SAD-u nego u EU.[(49)] U svakom slučaju, teško bolesnim pacijentima, koji bi rado prihvatili sve rizike, uskraćuje se skrb koju žele i trebaju. Jedna studija istraživača sa Sveučilišta u Ottawi, koji su proučavali 21 lijek protiv raka odobren između 2001. i 2015. godine, pokazala je da je na svjetskoj razini izgubljen jedan život svakih 12 sekundi zbog kašnjenja u odobrenju.[(50)]

Materijali za čitanje:

Cenzuriranje (kontrola) poziva upomoć — Dwight Lee

Neupućenima regulacija često izgleda kao lak način rješavanja problema. Želite više plaće? Povećajte minimalnu plaću. Želite nižu stopu nezaposlenosti? Donosite zakone koji otežavaju otpuštanje radnika. Želite veće zarade u nekom zanimanju? Ograničite ulazak onima koji traže posao i spremni su raditi za niže plaće. Ali te pojednostavljene politike ne povećavaju ukupnu proizvodnju društva i ignoriraju sekundarne učinke. Kao što smo istaknuli, međusobno korisna trgovina i konkurentska tržišta potiču proizvodnju uz niske troškove i otkrivanje boljih načina rada. Ona nas potiču da dobijemo više vrijednosti od naših resursa. Stoga će regulatorne politike koje nameću prepreke trgovini i ulasku na tržišta gotovo uvijek biti kontraproduktivne. Ako neka zemlja želi rasti i prosperirati, trebala bi minimizirati regulaciju ovog tipa.

Video materijali:

Žene u ekonomiji - Elinor Ostrom

ELEMENT 2.4

4. Učinkovita tržišta kapitala



„Predviđanje je vrlo teško, osobito kada se tiče budućnosti.“

— Niels Bohr (također pripisano Yogi Berri)

Iako je potrošnja cilj svake proizvodnje, osiguravanje potrošačkih dobara često zahtijeva korištenje resursa za izgradnju strojeva, teške opreme i zgrada koje se zatim koriste za proizvodnju željenih potrošačkih dobara. Produktivna investicija povećava buduću potrošnju. Tako su **kapitalne investicije**(?)—izgradnja i razvoj dugotrajnih resursa dizajniranih da pomognu u povećanju buduće proizvodnje—važan izvor ekonomskog rasta. Na primjer, kupnja peći u lokalnoj pizzeriji pomoći će povećanju njezine buduće proizvodnje. Slično tome, kupnja dodatnih kamiona pomaže tvrtkama u sektoru transporta i logistike da brže isporučuju više robe.

Iako je rasprava u nastavku usmjerena na fizička dobra, ulaganje u razvoj

vještina ili ljudski kapital jednako je važno i može se promatrati na isti način (većinu vremena – najveća razlika je što, iako investitori mogu posjedovati strojeve pa čak i ideje (putem **patenta**(?)), oni mogu samo unajmiti vještine, budući da je u civiliziranim zemljama ropstvo ilegalno!).

Resursi (kao što su radna snaga, zemlja i poduzetništvo) korišteni za proizvodnju ovih **investicijskih dobara**(?) neće biti dostupni za proizvodnju potrošačkih dobara. Ako potrošimo sve što proizvedemo, neće biti resursa dostupnih za investiranje. Stoga, investicija zahtijeva **štednju**(?)—smanjenje trenutne potrošnje kako bi se sredstva usmjerila u alternativne svrhe. Štednja je integralni dio investicijskog procesa. Netko—ili investitor ili netko tko je spreman da mu osigura sredstva—mora štedjeti kako bi financirao investicije.

Međutim, nisu sve investicijske aktivnosti produktivne. Investicija će povećati bogatstvo nacije samo ako vrijednost dodatne proizvodnje proizašle iz investicije premašuje njezin trošak. Kada to nije slučaj, projekt je kontraproduktivan i smanjuje bogatstvo. Investicije se nikada ne mogu provoditi s potpunom sigurnošću, tako da čak i najperspektivniji investicijski projekti ponekad neće povećati bogatstvo.

Kako bi maksimalno iskoristila svoj potencijal za ekonomski napredak, ekonomija mora imati mehanizme koji privlače štednju i usmjeravaju je u investicije koje stvaraju bogatstvo. U tržišnom gospodarstvu, **tržište kapitala**(?) obavlja ovu funkciju. Tržište kapitala, u širokom smislu, uključuje tržišta dionica, obveznica i kredita. Te institucije usmjeravaju sredstva od onih koji ih trenutno ne žele koristiti (štediše) prema onima koji nemaju dovoljno sredstava za pokretanje projekta za koji vjeruju da će biti profitabilan (zajmoprimci). Financijske institucije poput burzi, banaka, osiguravajućih društava, investicijskih fondova i investicijskih tvrtki igraju važnu ulogu u funkcioniranju tržišta kapitala koje povećava bogatstvo.

Privatni investitori, poput vlasnika malih poduzeća, dioničara korporacija i **investitora rizičnog kapitala**(?), ulažu vlastita sredstva na tržištu kapitala na vlastiti rizik. Investitori će ponekad griješiti i ulagati u projekte koji se pokažu

kao neprofitabilni. Da investitori nisu spremni preuzimati takve rizike, mnoge nove ideje ostale bi neprovjerene, a mnogi vrijedni, ali rizični projekti ne bi bili realizirani.

Razmotrimo ulogu poduzetništva, preuzimanja rizika i tržišta kapitala u razvoju internetskih usluga. Sredinom 1990-ih, Sergey Brin i Larry Page bili su poslijediplomski studenti na Sveučilištu Stanford, radeći na istraživačkom projektu osmišljenom da olakša pronalaženje stvari na internetu. Mogli su izgledati kao malo vjerojatni kandidati za poduzetnički uspjeh. Ali 1998. godine Brin i Page osnovali su Google, tvrtku koja pruža besplatne internetske usluge dok ostvaruje prihode putem oglašavanja. Njihova moćna internetska tražilica povećava produktivnost milijuna pojedinaca i poduzeća svake sekunde. Kao rezultat toga, stekli su bogatstvo, učinili Google poznatim imenom i zaposlili oko 180.000 stalnih radnika širom svijeta do 2023. godine. Mnoge druge internetski utemeljene tvrtke, poput eBaya, Alibabe, Zalada i Amazona, bile su slični poduzetnički pothvati koji su postali poznati i ostvarili ogromne profite.

Međutim, iskustva mnogih drugih internetski utemeljenih tvrtki bila su potpuno drugačija. Mnoge takozvane „dot-com“ tvrtke, poput Pets.com, Boo.com, Webvana i eVineyarda, više nisu u poslu jer njihovi prihodi nisu dovoljno brzo pokrili troškove da bi investitori nastavili vjerovati u njihovu budućnost. Velike nade tih tvrtki nisu se ostvarile. One su propale.

U svijetu nesigurnosti, pogrešne investicije nužna su cijena koja se mora platiti za plodne inovacije u novim tehnologijama i proizvodima. Takvi kontraproduktivni projekti, međutim, moraju biti prepoznati i zaustavljeni. U tržišnom gospodarstvu tržište kapitala obavlja ovu funkciju. Ako poduzeće kontinuirano bilježi gubitke, investitori će na kraju prekinuti projekt, prestati trošiti svoj novac i preusmjeriti se na nešto drugo. Ključna riječ u prethodnoj rečenici je „kontinuirano“. Jedna od ključnih funkcija tržišta kapitala jest omogućavanje poduzetnicima s idejama koje će na kraju biti uspješne da opstanu dovoljno dugo da se njihov potencijal realizira, što može trajati dulje nego što bi gotovo itko mogao financirati iz vlastitih sredstava. Jedna od tržišno

definiranih inovacija posljednjih godina, Uber, „izgubio“ je milijarde dolara novca investitora prije nego što je ostvario gotovo 2 milijarde dolara profita 2023. godine.

S obzirom na brzinu promjena i raznolikost poduzetničkih talenata, znanje potrebno za donošenje dobrih odluka o alokaciji kapitala daleko nadilazi mogućnosti bilo koje pojedinačne osobe. Još važnije, ono nadilazi sposobnosti bilo koje vladine agencije. Bez privatnog tržišta kapitala ne postoji mehanizam koji može dosljedno usmjeravati investicijska sredstva u projekte koji stvaraju bogatstvo i udaljavati ih od kontraproduktivnih.

Zašto? Kada se investicijska sredstva alociraju od strane vlade, a ne od strane tržišta, u igru ulazi potpuno drugačiji skup čimbenika. Politički utjecaj, a ne potencijalni tržišni povrat, određuje koji se projekti realiziraju. Investicijski projekti koji smanjuju bogatstvo umjesto da ga stvaraju postaju mnogo vjerojatniji.

Iskustva centralno planiranih gospodarstava tijekom sovjetske ere ilustriraju ovu poantu. Tijekom četiri desetljeća (1950–1990) stope ulaganja u tim zemljama bile su među najvišima na svijetu. Centralni planeri usmjeravali su otprilike trećinu nacionalne proizvodnje u kapitalna ulaganja. Međutim, te visoke stope ulaganja učinile su malo za poboljšanje životnog standarda jer su politički, a ne ekonomski čimbenici određivali koji će projekti biti financirani. Resursi su se često trošili na projekte s visokim troškovima ili one koje su favorizirali lideri koji su željeli vrlo vidljive, prestižne investicije. Pogrešna alokacija investicija i neuspjeh u održavanju koraka s dinamičnim promjenama na kraju su doveli do propasti socijalizma u većini sovjetskih zemalja.

Nekoliko primjera ilustrira tu pogrešnu alokaciju. Godine 1931. Staljin je inzistirao na izgradnji Bijelog morskog–baltičkog kanala, ali kako bi se ispoštovao njegov nerealan rok, kanal je bio preplitak da bi bio koristan. Hruščovljeva kampanja da Kazahstan proizvodi pšenicu na razini američkih i kanadskih prerija, a Uzbekistan pamuk jednako profitabilno kao američki jug, rezultirala je velikim irigacijskim projektima koji su na kraju uništili Aralsko

more.[51] Još jedan zapažen neuspjeh bio je projekt preusmjeravanja rijeka u Sibiru. Sovjetski inženjeri osmislili su ambiciozan plan za preusmjeravanje vode iz sibirskih rijeka poput Oba i Irtiša u sušna područja Srednje Azije i Kazahstana. Međutim, do ranih 1980-ih zabrinutosti oko potencijalnog ekološkog utjecaja i pitanja ekonomske isplativosti projekta dovele su do njegova napuštanja.

Naravno, ne postoji čista razlika između planskih i tržišnih gospodarstava. Čak su i u Sovjetskom Savezu i komunističkoj Kini postojali mali, rezidualni primjeri privatnog poduzetništva. Druge zemlje, poput Venezuele, Irana i Libije, visoko su planske (i pate zbog toga). U godinama neposredno nakon Drugog svjetskog rata čak su i Francuska i Ujedinjeno Kraljevstvo usvojile ekonomski model s jakom državnom kontrolom pod doktrinom **dirigizam**[?]. Na kraju su birači napustili te modele kao neuspješne.

Aralsko more kroz vrijeme



Video materijali:

Globalno naselje

Američko iskustvo s političkom alokacijom kapitala slično je. Tržište nekretnina najbolje ilustrira ovu poantu. Federalna nacionalna hipotekarna asocijacija (Fannie Mae) i Federalna korporacija za hipotekarne kredite (Freddie Mac) osnovane su od strane Kongresa kao korporacije sponzorirane od strane vlade 1938. i 1970. godine, respektivno. Zahvaljujući podršci vlade, Fannie Mae i Freddie Mac mogli su posuđivati sredstva po oko pola postotnog boda nižoj stopi nego privatne tvrtke. To im je dalo golemu prednost. Do sredine 1990-ih Fannie Mae i Freddie Mac držali su otprilike 40 postotaka svih hipoteka. Štoviše, tijekom 1998.–2008. te su institucije kupile više od 80 postotaka hipoteka koje su prodavale banke i drugi izdavatelji hipoteka.

Sve dok su te institucije ostale vjerne svojoj izvornoj misiji, stvari su bile u redu. Međutim, vladini planeri nisu mogli ostaviti stvari takvima. Počevši od 1990-ih Kongres je prisilio Fannie Mae i Freddie Mac da se uključe u socijalne politike, proširujući veći dio svojih zajmova na zajmoprimce s niskim i srednjim prihodima koji nisu imali adekvatne prihode ili kolaterale za tradicionalnu hipoteku. Kako je ta politička alokacija kapitala funkcionirala? Kako bi zadovoljili mandate Kongresa, Fannie Mae i Freddie Mac ublažili su standarde za odobravanje zajmova. Počeli su odobravati kredite s malo ili nimalo učešća, posuđivati sredstva zajmoprimcima s lošim kreditnim rejtingom i dopuštati ljudima da posuđuju veće iznose u odnosu na njihov prihod i cijenu kuće koju su kupovali.

Kako su standardi za odobravanje hipoteka slabili, a krediti postali lako dostupni, početni su učinci izgledali pozitivno. Potražnja za nekretninama porasla je, cijene nekretnina naglo su skočile tijekom 2001.–2005., a građevinska industrija doživjela je procvat. Međutim, do sredine 2006. cijene nekretnina stabilizirale su se, a ubrzo su mnogi koji su se zadužili preko svojih mogućnosti

prestali otplaćivati kredite. Broj **neizvršenih hipoteka**(?) naglo je porastao, ovrhe su se proširile, a financijska nestabilnost dovela je do ozbiljne **recesije**(?) 2008.–2009. godine. Do ljeta 2008. Fannie Mae i Freddie Mac postale su nesolventne, a američki porezni obveznici preuzeli su otprilike 400 milijardi dolara loših dugova.

Iako su se detalji razlikovali, Sjedinjene Države nisu bile jedina zemlja u kojoj su pogrešne vladine politike stvorile krizu na tržištu nekretnina u godinama neposredno prije 2010. Između 2007. i 2010. prosječne cijene nekretnina pale su za otprilike 35% u Irskoj, a u Dublinu za polovinu ili više. Nakon sloma „irskog balona nekretnina", evaluacije stranih stručnjaka, uključujući visoke dužnosnike ministarstva financija iz Kanade i Finske, pripisale su pregrijano tržište kombinaciji: izuzetno niskih kamatnih stopa koje je postavila Europska središnja banka (ECB), masovnog povećanja potrošnje irske vlade potaknute većim prihodima od poreza na nekretnine, a posebno politici vlade koja je imala za cilj poticati vlasništvo nad nekretninama dopuštajući hipoteke za 100% cijene nekretnine, slično kao u Sjedinjenim Državama. Korupcija je također igrala ulogu.(52) Slične politike u Španjolskoj stvorile su identičan rezultat u istom razdoblju.

Još jedan primjer je grčka dužnička kriza, koja je izbila 2009. godine, gurnuvši Grčku u najdublju ekonomsku krizu u njezinoj modernoj povijesti. Bila je dio šire europske dužničke krize. Godinama su politike grčke vlade bile obilježene visokim razinama javne potrošnje, velikodušnim mirovinskim shemama i opsežnim zapošljavanjem u javnom sektoru, što nije bilo održivo bez značajnih reformi ili dodatnih izvora prihoda. Grčka dužnička kriza služi kao upozorenje o opasnostima lošeg fiskalnog upravljanja.

Jedno pitanje koje je uvijek bilo važno, a postaje sve važnije u modernom svijetu, jest to da je kapital vrlo mobilan, odnosno da vrlo lako prelazi nacionalne granice. Vladina intervencija ili loša supervizija u jednoj zemlji imat će učinak prelijevanja širom svijeta. Ne samo da će stvoriti ekonomsku krizu, nego će, još kritičnije, investitori i poduzetnici iz zemalja u kojima donositelji

odluka ograničavaju njihove mogućnosti pobjeći tamo gdje su dobrodošli.

Kada su vlade u velikoj mjeri uključene, alokacija investicija neizbježno je obilježena favoriziranjem, sukobima interesa, neprikladnim financijskim odnosima i raznim oblicima korupcije. Kada se takve radnje događaju u drugim zemljama, a ne u Sjedinjenim Državama, često se nazivaju **kroni kapitalizam**(?). Povijesno gledano, vlade su imale veću ulogu u alokaciji investicija u drugim zemljama nego u Sjedinjenim Državama, ali američko iskustvo s vladinom alokacijom investicijskih fondova za nekretnine ilustrira da kroni kapitalizam postoji i u Sjedinjenim Državama. Bez obzira kako ga nazvali, politička alokacija kapitala nameće težak teret građanima.

ELEMENT 2.5

5. Monetarna stabilnost

> *„Način da se buržoazija slomi jest da se samelje između žrvnjeva oporezivanja i inflacije.“*
>
> **— Vladimir Lenin**

Novac(?) pojavio se kao ljudski izum s ciljem olakšavanja razmjene i smanjenja transakcijskih troškova. Suvremeni novac tek je papir ili elektronički broj koji označava sredstva na financijskom računu. Iako ni papirni ni digitalni novac nemaju nikakvu stvarnu vrijednost, gotovo svi žele posjedovati više novca. Jeste li se ikada zapitali zašto?

Video materijali:
Novac

Video materijali:
Istorija novca: Barter, Fiat i Bitcoin

Novac obavlja tri važne funkcije koje ga čine vrijednim. Prvo, novac je sredstvo razmjene. On pruža zajednički nazivnik koji ljudima olakšava razmjenu dobara, usluga i resursa. Drugo, novac služi kao čuvar vrijednosti. Omogućuje ljudima da „premjeste“ kupovnu moć u budućnost i provode razmjenu u različitim vremenskim razdobljima. Treće, novac pruža obračunsku jedinicu

koja ljudima omogućuje praćenje koristi i troškova. Obavljajući ove tri funkcije, novac povećava dobitke od razmjene i olakšava ulaganja koja omogućuju veće proizvodne kapacitete.

Doprinos novca gospodarstvu izravno ovisi o stabilnosti njegove vrijednosti. U tom smislu, novac je za gospodarstvo ono što je jezik za komunikaciju. Bez riječi koje su jasno razumljive i govorniku i slušatelju, komunikacija je otežana. Tako je i s novcem. Ako novac nema stabilnu i predvidivu vrijednost kroz vrijeme, vjerovnici i dužnici teško dolaze do međusobno prihvatljivih uvjeta za kredite, jer štednja i ulaganja uključuju dodatne rizike, a nesigurnost raste. Sve to čini transakcije koje se protežu kroz dulje vremensko razdoblje manje vjerojatnima. Kada vrijednost novca nije stabilna, mnoge potencijalno korisne razmjene se ne ostvaruju, što smanjuje proizvodnju, dohotke i ulaganja.

Kada je ponuda novca konstantna ili se povećava sporim i stabilnim tempom (slično rastu proizvodnje), kupovna moć novca bit će relativno stabilna. Nasuprot tome, kada se ponuda novca brzo širi u odnosu na proizvodnju dobara i usluga, opća razina cijena raste, a kupovna moć svake jedinice novca opada.

Povećanje opće razine cijena poznato je kao **inflacija**(?). Važno je napomenuti da inflacija nije samo povećanje cijena nekoliko artikala, poput goriva, mesa i avionskih karata. Riječ je o općem porastu cijena širokog spektra dobara i usluga.

Kako se mjeri inflacija? **Indeks potrošačkih cijena**(?) (CPI) najčešće je korištena mjera inflacije. CPI odražava trošak kupnje košarice dobara i usluga koje konzumira prosječno kućanstvo. Kada cijene u prosjeku porastu, trošak kupnje te košarice raste, povećavajući CPI za razmjeran iznos.

CPI se objavljuje mjesečno, a godišnja stopa inflacije jednostavno je postotak povećanja tog indeksa tijekom posljednjih dvanaest mjeseci. Naravno, kako cijene rastu, kupovna moć novca opada, smanjujući količinu dobara i usluga koje kućanstva mogu kupiti svojim dohotkom. Stoga se inflacija može smatrati i padom kupovne moći novca.

Primarni uzrok inflacije jest brz rast ponude novca. **Ponuda novca**(?), usko definirana, predstavlja ukupnu količinu gotovine plus novac položen u bankama koji je odmah dostupan (putem bankovnih prijenosa ili debitnih kartica) i koji posjeduju pojedinci i poduzeća. Šira definicija novca uključivala bi i štedne depozite kod financijskih institucija.(53)

Središnje banke, poput Federalnih rezervi u Sjedinjenim Američkim Državama ili Europske središnje banke u europodručju, odgovorne su za kontrolu ponude novca. Kada dobro funkcioniraju, središnje banke slijede ključne ciljeve za promicanje gospodarske stabilnosti i rasta. Ti ciljevi uključuju očuvanje stabilnosti cijena i postizanje pune zaposlenosti. Kako bi bile uspješne, središnje banke moraju biti u stanju djelovati neovisno o vladama. U suprotnom, njihova primarna odgovornost može biti narušena od strane političara koji, često imajući u vidu samo kratki rok, mogu biti u iskušenju prisiliti banku da stvori previše novca kako bi financirali državne rashode (što birači vole) bez povećanja poreza (što birači ne vole).

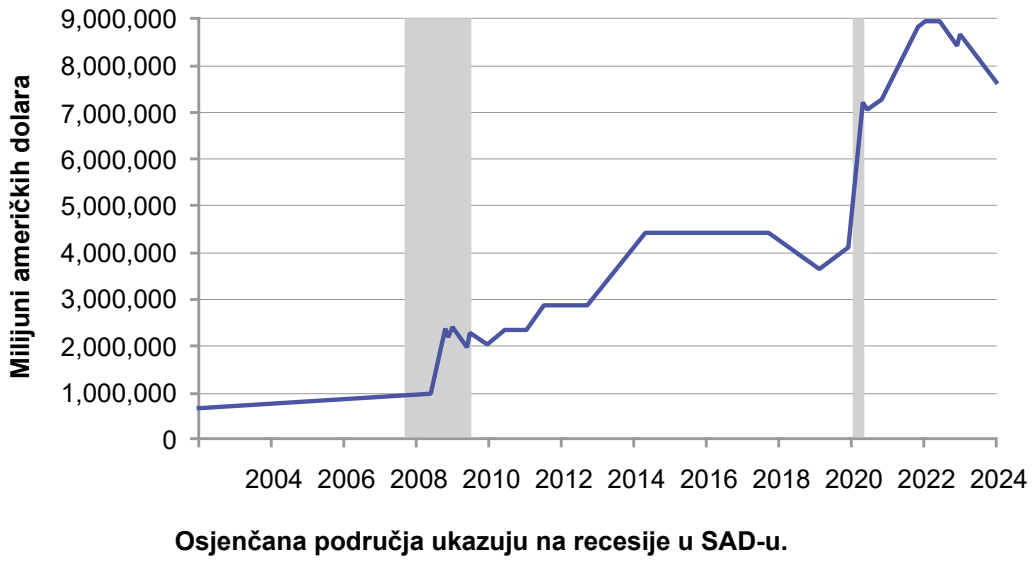
Kako središnja banka može promijeniti ponudu novca?

Ako pogledate valutu gotovo svake zemlje, na novčanici će pisati da ju tiska središnja banka te zemlje (ili ECB za zemlje europodručja). Jasno je da je jedan od načina povećanja ponude novca jednostavno ubrzavanje rada tiskarskih strojeva. To je tipično ono što se događa u najgorim razdobljima **hiperinflacije**(?), o čemu će kasnije biti riječi. Međutim, u suvremenom svijetu središnje banke imaju mnogo snažniji alat za utjecaj na ponudu novca i stopu inflacije.

Kada običan građanin ili poduzeće žele kupiti neku imovinu, moraju je platiti prijenosom sredstava prodavatelju. Međutim, središnje banke, zbog svoje moći stvaranja novca, mogu jednostavno „platiti“ svoje kupnje dodavanjem kredita na bankovni račun prodavatelja. Kada središnja banka želi povećati ponudu novca i sniziti kamatne stope, jednostavno kupuje imovinu (najčešće državne obveznice) od javnosti, čime povećava količinu novca u optjecaju. Te se aktivnosti nazivaju **operacije na otvorenom tržištu**(?). Grafikon 6 u nastavku

prikazuje povećanje aktive američkih Federalnih rezervi između 2003. i 2024. godine.

Grafik 6: Ukupna aktiva Federalnih rezervi SAD-a, 2003–2024



Izvor: Odbor guvernera Sustava federalnih rezervi (SAD) - fred.stlouisfed.org

Zemlje koje ustrajno povećavaju ponudu novca brže od rasta proizvodnje suočavaju se s inflacijom. Povijesno gledano, ta veza između brzog rasta ponude novca i inflacije bila je jedna od najdosljednijih veza u cijeloj ekonomskoj znanosti.[54]

Tabela 7: Monetarni rast i inflacija 1996-2021

	Prosječna godišnja stopa rasta ponude novca (%)	Prosječna godišnja stopa inflacije (%)
Brazi rast ponude novca		
Bjelorusija	58	41.1
Turska	37.3	25.9
Rumunija	25.8	19.1
Kazahstan	25.8	9.7
Ukrajina	25.6	15.3
Azerbejdžan	23	5.7
Gruzija	22.7	6.9
Kirgistan	20.8	10.1
Armenija	19.6	4.6
Sport rast ponude novca		
UK	8.2	2
Svedska	7.6	1.2
US	7.1	2.2

Izvor: Otvoreni podaci Svjetske banke. data.worldbank.org

Napomena: Analizirane varijable su „Inflacija, potrošačke cijene (godišnji %)“ i „Rast široke ponude novca (godišnji %)“.

Tablica 7 ilustrira povezanost između rasta ponude novca i inflacije. Obratite pozornost na to kako su zemlje koje su povećavale ponudu novca sporim godišnjim stopama imale niske stope inflacije tijekom razdoblja 1996.–2021. To se odnosi na velike zemlje s visokim dohotkom, poput Sjedinjenih Američkih Država, kao i na manje zemlje poput Švedske i Ujedinjenog Kraljevstva. Tijekom razdoblja 1996.–2021. ponuda novca rasla je godišnjim stopama između 19 % i 26 % u zemljama poput Armenije, Kirgistana, Gruzije,

Azerbajdžana, Ukrajine, Kazahstana i Rumunjske. Sve te zemlje imale su više godišnje stope inflacije u usporedbi sa zemljama sa sporijim rastom ponude novca. Brže stope monetarnog rasta, poput onih zabilježenih u Turskoj i Bjelorusiji, dovele su do još viših prosječnih godišnjih stopa inflacije, od 25,9 % odnosno 41,1 %. Kao što pokazuje Tablica 7, postoji snažna povezanost između brzog monetarnog rasta i visokih stopa inflacije kada se promatraju tijekom duljih vremenskih razdoblja.

Video materijali:

Milton Fridman o inflaciji

Inflacija negativno utječe na razine dohotka i životni standard. Kao što je ranije navedeno, novac je za gospodarstvo ono što je jezik za komunikaciju. Cijene prenose važne informacije. One pomažu potrošačima da odluče hoće li kupiti određeni proizvod i upućuju proizvođače na to isplati li se potrošačka potražnja u odnosu na troškove proizvodnje. Na taj način cijene usmjeravaju donositelje odluka prema proizvodnji dobara i usluga koje ljudi visoko vrednuju u odnosu na troškove. Tijekom inflatornih razdoblja cijene pojedinih dobara mijenjaju se brže od drugih, što iskrivljuje informacije koje cijene pružaju.

Štoviše, visoke stope inflacije gotovo uvijek prate velike i nepredvidive fluktuacije u stopi inflacije. Kada cijene rastu 10 % jedne godine, 5 % sljedeće, a zatim 15 % naredne, aktivnosti koje ovise o točnom procjenjivanju vrijednosti novca kroz vrijeme, poput ulaganja, nose veći rizik. Neočekivane promjene stope inflacije mogu generirati pogrešne signale i brzo pretvoriti naizgled produktivne projekte u neproduktivne investicije i osobne ekonomske katastrofe. Umjesto suočavanja s dodatnim rizicima, mnogi poduzetnici i investitori jednostavno će odustati od kapitalnih ulaganja i drugih transakcija koje uključuju dugoročne obveze. Kao rezultat toga, koristi od ulaganja i drugih poslovnih aktivnosti izostat će, a proizvodnja će zaostajati za svojim

potencijalom.

Kada politike središnje banke postignu stabilnost cijena, smanjuju nesigurnost i pružaju temelj za punu zaposlenost. Kako središnja banka može najbolje postići stabilnost cijena? Središnje banke Armenije, Azerbajdžana, Gruzije, Bjelorusije, Kazahstana, Moldavije, Rusije, Ukrajine i Uzbekistana postavile su svoje inflacijske ciljeve u rasponu od 3 % do 6 % za razdoblje 2021.–2022. Nasuprot tome, zemlje s visokim dohotkom poput Sjedinjenih Američkih Država, Ujedinjenog Kraljevstva, Južne Koreje, Švedske i Norveške utvrdile su jedinstveni inflacijski cilj od 2% za isto razdoblje.[55] Inflacijski cilj pruža središnjim bankama jasne smjernice za vođenje **monetarne politike**[?]. Ako stopa inflacije poraste iznad cilja, to je signal središnjoj banci da prijeđe na restriktivniju monetarnu politiku, podižući kamatne stope. Slično tome, ako stopa inflacije padne ispod cilja, to upućuje na potrebu prelaska na ekspanzivniju politiku.

Međutim, ciljanje inflacije složen je proces. Zahtijeva poznavanje stope inflacije, stvarne proizvodnje i potencijalne proizvodnje. Neki ekonomisti smatraju da bi, umjesto ciljanja stope inflacije, bilo prikladnije da središnja banka cilja **nominalni rast BDP-a**[?] — zbroj **realnog rasta BDP-a**[?] i inflacije. Primjerice, zamislimo da Federalne rezerve usvoje cilj od 5 % nominalnog rasta BDP-a. Ako nominalni rast BDP-a premaši 5 %, Fed bi prešao na restriktivniju monetarnu politiku. Suprotno tome, ako nominalni rast BDP-a padne ispod ciljanih 5 %, Fed bi usvojio ekspanzivniju politiku.

Grafikon 8 prikazuje odnos između stope rasta ponude novca (koristeći širu definiciju, poznatu kao M2[56]) i stope inflacije u SAD-u u razdoblju od 2000. do 2022. godine. Oba pokazatelja mjerena su kao dvanaestomjesečni pomični prosjek, što predstavlja postotnu promjenu tijekom prethodnih dvanaest mjeseci. Budući da obično prođe nekoliko tromjesečja prije nego što promjena monetarne politike utječe na cijene, podaci o stopi inflacije zaostaju dvanaest mjeseci. Tijekom razdoblja od 2000. do 2019. stopa rasta ponude novca u prosjeku je iznosila 6 % i kretala se između 3 % i 10 %. Taj rast ponude novca bio

je praćen prosječnom stopom inflacije od 2 %.

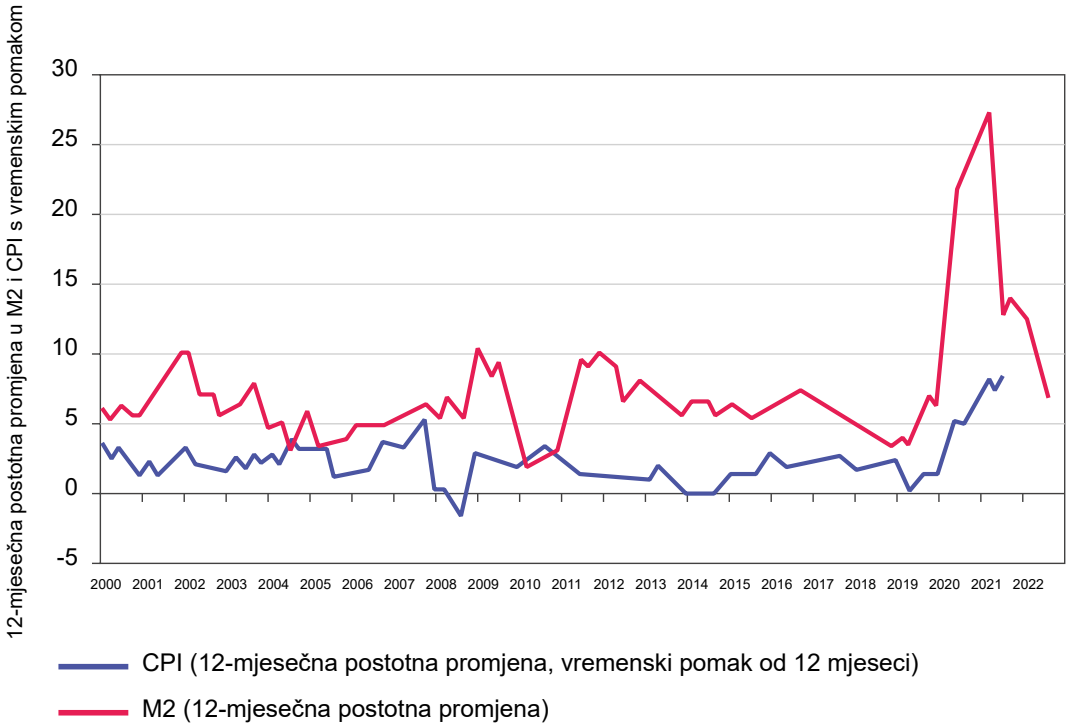
Uz iznimno niske kamatne stope, monetarne vlasti diljem svijeta mogle su povećavati ponudu novca nešto brže od rasta proizvodnje, a da pritom ne izazovu inflaciju. Niske kamatne stope smanjuju oportunitetni trošak držanja novca, pa su ljudi spremniji držati veće novčane zalihe, a brzina optjecaja novca je niža. Brzina optjecaja (ekonomisti je često nazivaju „brzinom obrtaja novca“) odnosi se na broj puta koliko se jedna jedinica novca koristi za kupnju dobara i usluga.

Video materijali:

Previše novca

Tijekom tog razdoblja demografski čimbenici vršili su pritisak na smanjenje kamatnih stopa. U zemljama s visokim dohotkom udio stanovništva u mlađim dobnim skupinama (primjerice ispod četrdeset godina), u kojima su ljudi uglavnom neto dužnici, smanjio se, dok je udio starijih dobnih skupina, u kojima su ljudi uglavnom neto vjerovnici (primjerice između pedeset i sedamdeset pet godina), porastao. Ta promjena smanjila je potražnju i povećala ponudu novca, što je dovelo do pada kamatnih stopa diljem svijeta. Posljedično, niže kamatne stope dovele su do smanjenja brzine optjecaja novca, omogućivši monetarnim vlastima da povećaju ponudu novca nešto brže bez izazivanja inflacije.

Grafik 8: Stopa rasta ponude novca i stopa inflacije u SAD-u, 2000–2022



Izvori (oba preuzeta 5. srpnja 2022.):

- Federal Reserve Bank of St. Louis, M2 [M2SL], preuzeto s FRED-a, Federal Reserve Bank of St. Louis; fred.stlouisfed.org
- Federal Reserve Bank of St. Louis, Indeks potrošačkih cijena za sve gradske potrošače: Svi artikli u prosjeku američkih gradova [CPIAUCSL], preuzeto s FRED-a, Federal Reserve Bank of St. Louis, fred.stlouisfed.org

Sve se promijenilo kada je pandemija COVID-a pogodila svijet. Tijekom razdoblja od 2020. do 2022. stopa rasta ponude novca naglo je porasla, premašivši rast realne proizvodnje (nominalnog BDP-a prilagođenog za inflaciju). Kao što teorija predviđa, ubrzo nakon tog naglog rasta ponude novca

stopa inflacije u Sjedinjenim Američkim Državama porasla je, dosegnuvši 9 % u prvoj polovini 2022. godine.

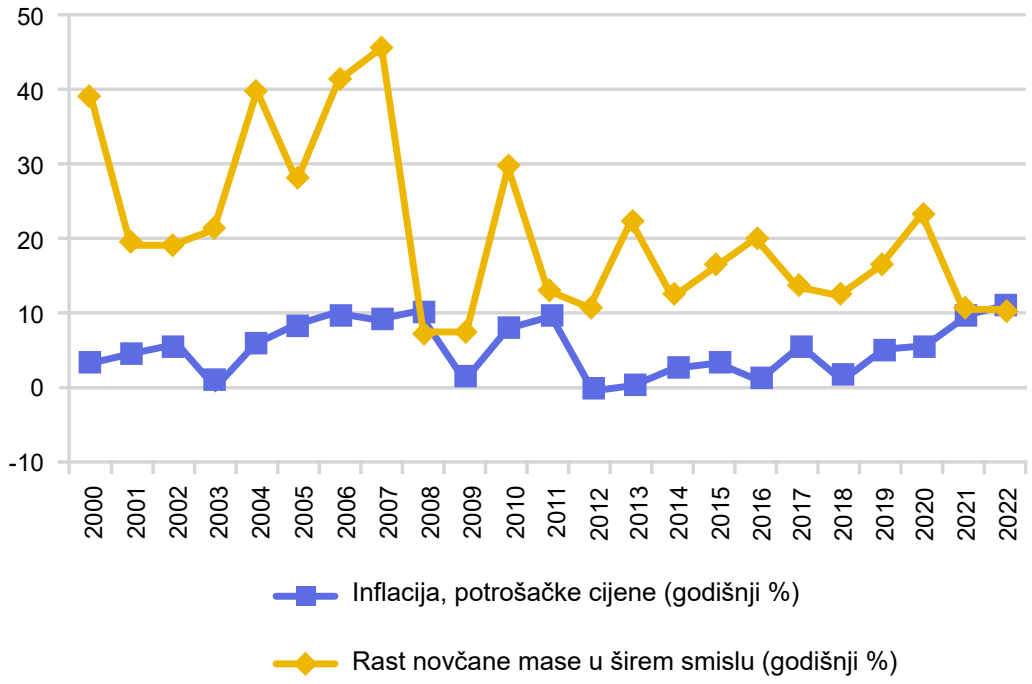
Iako se inflacija od 9 % može činiti visokom onima koji su navikli na stabilne cijene, monetarne su vlasti u različitim razdobljima uzrokovale znatno ozbiljnije probleme. Primjerice, u Jugoslaviji su se 1994. godine cijene udvostručavale svakih 36 sati. Kruh koji je u ponedjeljak ujutro stajao 10 dinara, tjedan dana kasnije prodavao se za više od 300 dinara. To je dovelo do napuštanja domaće valute i prihvaćanja njemačke marke kao sredstva plaćanja. Situacija u Mađarskoj 1946. godine bila je još gora: cijene su se udvostručavale svakih 15 sati. U Ukrajini su 1993. godine cijene porasle više od 400 puta.

Iako je pretjerana monetarna ekspanzija glavni uzrok inflacije, monetarna kontrakcija često dovodi do gospodarske nestabilnosti u obliku deflacije i recesije. Primjerice, američke Federalne rezerve dopustile su da ponuda novca padne za 30 % u razdoblju od 1929. do 1933. godine. To je dovelo do smanjenja američkog gospodarstva za 29 % u realnim iznosima i povećanja nezaposlenosti na 25 % radne snage. Mnogi ekonomisti smatraju da je golema kontrakcija ponude novca od 1929. do 1933. bila glavni uzrok Velike depresije. Postojali su i drugi čimbenici, uključujući velika povećanja carina 1930. godine i znatno povećanje poreza na dohodak 1932. godine. Međutim, čak i ako loša monetarna politika nije bila primarni uzrok, zasigurno je znatno pridonijela težini i duljini trajanja Velike depresije.

Povezanost između ponude novca i inflacije jasno je vidljiva i u maloj, srednje razvijenoj zemlji poput Gruzije. Grafikon 9 ilustrira tu povezanost usporedbom stope rasta ponude novca (koristeći širu definiciju M2) i stope inflacije u Gruziji u razdoblju od 2000. do 2022. godine. Između 2000. i 2007. ponuda novca rasla je prosječnom stopom od 32 %, što je pratila prosječna stopa inflacije od 6,7 % u razdoblju od 2001. do 2008. godine. Ova usporedba postaje relevantnija kada se koriste podaci iz kasnijeg razdoblja, jer je promjenama monetarne politike potrebno vrijeme da utječu na cijene. Od 2008. do 2021. ponuda novca rasla je sporijom prosječnom stopom od 16,4 %, što je dovelo do

niže prosječne stope inflacije od 4,7 % u razdoblju od 2009. do 2022. godine.

Grafik 9: Ponuda novca i inflacija u Gruziji, 2000-2022



Izvor: World Bank Open Data. data.worldbank.org

Povijesno gledano, monetarna nestabilnost bila je glavni uzrok gospodarskih poremećaja. Zašto je to bio slučaj? U različitim razdobljima više je čimbenika igralo ulogu, ali dva zaslužuju posebnu pozornost.

Prvo, nositelji monetarne politike često se suočavaju sa snažnim političkim pritiscima da financiraju državnu potrošnju stvaranjem novca. Političari ne vole uvoditi poreze jer oni biračima nameću vidljive troškove. Zbog toga političari često vrše pritisak na kreatore monetarne politike da povećanje potrošnje financiraju širenjem ponude novca, kako bi izbjegli povećanje poreza.

Drugo, kao što je ranije navedeno, postoji vremenski zaostatak od šest do osamnaest mjeseci između promjene monetarne politike i trenutka kada ta promjena počne utjecati na proizvodnju i zaposlenost. Ponekad taj vremenski zaostatak može biti i dulji. Zbog toga, kada kreatori politika stalno mijenjaju mjere u nastojanju da minimiziraju gospodarsku nestabilnost, dugi i nepredvidivi vremenski zaostaci često rezultiraju pogreškama u monetarnoj politici koje povećavaju, umjesto da smanjuju, gospodarsku nestabilnost.

Teško je prenaglasiti važnost monetarne i cjenovne stabilnosti. Iako monetarna stabilnost ne jamči rast i prosperitet, bez nje snažan rast i gospodarska stabilnost nisu mogući. Ako investitori i drugi donositelji poslovnih odluka mogu računati na to da će kreatori monetarne politike održavati cjenovnu stabilnost, potencijalni izvor nesigurnosti se uklanja. Kada kreatori monetarne politike provode politike koje održavaju inflaciju na niskoj i relativno stabilnoj razini, učinili su svoj dio u uspostavljanju monetarnog okvira za gospodarski rast i prosperitet.

Video materijali:

Efekat štampanja novca

ELEMENT 2.6

6. Odgovorna fiskalna politika

> *„Porezi se plaćaju znojem svakog čovjeka koji radi... Preveliki porezi očitovat će se u napuštenim tvornicama, prodaji farmi zbog poreza i hordama gladnih ljudi koji besciljno lutaju ulicama uzalud tražeći posao.“*(57)
>
> **— Franklin D. Roosevelt**



"Da li mogu da prošlogodišnje poreze otpišem kao lošu investiciju?"

Kada visoke porezne stope uzimaju velik dio dohotka, motivacija za rad i produktivno korištenje resursa opada. **Granična porezna stopa**(?) posebno je važna. Granična (marginalna) porezna stopa predstavlja povećanje poreza koji plaćate na svaku dodatnu jedinicu dohotka. Primjerice, ako je vaša marginalna porezna stopa 25 %, porezi će uzeti 25 posto svakog dodatnog iznosa koji zaradite. Dakle, ako zaradite dodatnih 100 dolara, zadržavate samo 75 dolara. Ako marginalna porezna stopa poraste na 40 %, zadržavate samo 60 dolara od dodatnih 100 dolara zarade. Kako marginalne porezne stope rastu, udio dodatne zarade koji ljudima ostaje opada.

Postoje tri glavna razloga zašto visoke marginalne porezne stope smanjuju proizvodnju i dohodak. Prvo, one destimuliraju radni angažman. Kada marginalne porezne stope dosegnu 55 % ili 60 %, a pojedinci zadrže manje od polovice dodatne zarade, neki će reagirati smanjenjem radnih sati, ranijim odlaskom u mirovinu, prihvaćanjem poslova u područjima s nižim poreznim stopama ili češćim uzimanjem duljih odmora. Neki, osobito oni sa zaposlenim supružnicima, mogu odlučiti potpuno napustiti tržište rada. Drugi će biti izbirljiviji pri prihvaćanju poslova dok su nezaposleni, odbijati preseljenje zbog posla ili veće plaće, ili odustati od obećavajućih, ali rizičnih poslovnih pothvata. Zbog visokih poreznih stopa takve aktivnosti jednostavno možda neće biti vrijedne truda.

Visoke marginalne porezne stope također smanjuju povrat od obrazovanja, što dovodi do manjeg ulaganja u ljudski kapital. Visoki porezi čak mogu potaknuti najproduktivnije građane neke zemlje da se presele u države s nižim poreznim stopama. Takve reakcije smanjuju veličinu i produktivnost radne snage, uzrokujući pad proizvodnje. Marginalne porezne stope razlikuju se među zemljama. Marginalna porezna stopa u Rumunjskoj iznosi 10 %, u Armeniji i Gruziji 20 %, u Poljskoj 32 % ako porezni obveznik zarađuje više od 120.000 zlota godišnje, dok u Francuskoj može iznositi čak 45 % za dohotke veće od 177.107 eura, prema podacima iz 2023. godine.

Naravno, većina ljudi neće odmah napustiti posao niti raditi manje predano ako im se poveća marginalna porezna stopa. Osoba s godinama obuke za određeno zanimanje vjerojatno će nastaviti raditi — i to naporno — osobito ako se nalazi u životnoj fazi u kojoj ostvaruje najveće prihode. Međutim, mnogi mlađi ljudi, koji još nisu uložili u skupu specijaliziranu obuku, bit će obeshrabreni da to učine jer će im dodatni prihod donositi sve manju korist. Stoga će se neki negativni učinci visokih poreznih stopa na radni angažman osjetiti u budućnosti, jer kada ti mladi ljudi ostare, neće biti toliko produktivni koliko bi inače mogli biti.

Visoke porezne stope također će potaknuti neke ljude da se prebace na

aktivnosti u kojima su manje produktivni. Zamislimo, primjerice, da visoki porezi povećaju cijene koje naplaćuju vješti soboslikari jer žele nadoknaditi smanjenu vrijednost dodatne zarade. Neki potencijalni kupci reagirat će tako što će sami bojiti svoje kuće, iako nemaju potrebne vještine da to učine učinkovito. Bez visokih poreznih stopa profesionalni bi soboslikar obavio posao po pristupačnoj cijeni, omogućujući vlasnicima kuća da svoje vrijeme posvete poslovima za koje su bolje kvalificirani. Takvi porezno iskrivljeni poticaji dovode do rasipanja resursa i gospodarske neučinkovitosti.

Drugo, visoke marginalne porezne stope smanjuju i razinu i učinkovitost formiranja kapitala. Visoki porezi odbijaju strana ulaganja i prisiljavaju domaće investitore da traže projekte u inozemstvu, u zemljama u kojima su porezi i troškovi proizvodnje niži. To smanjuje ulaganja u zemlji i dostupnost produktivne opreme, koja je ključna za gospodarski rast. Kao posljedica toga, budući rast produktivnosti radnika i njihovih plaća bit će manji.

Treće, visoke marginalne porezne stope potiču pojedince da troše na proizvode koji se mogu odbiti od poreza umjesto na dobra koja se ne mogu odbiti, iako su potonja poželjnija. To se često događa kupnjom robe za vlastite tvrtke, jer se poslovni troškovi u pravilu mogu odbiti od poreza. Pojedinci koji ih kupuju ne snose njihov puni trošak jer takve kupnje smanjuju poreze koje bi inače morali platiti. Porezni obveznici izloženi visokim marginalnim poreznim stopama trošit će više na takva porezno odbitna dobra, primjerice na luksuzne urede, raskošne konferencije, poslovne zabave i službene automobile. Budući da takvi troškovi smanjuju poreze, ljudi će često kupovati proizvode koje inače ne bi kupili kada bi morali snositi njihov puni trošak. Rasipanje resursa i neučinkovitost nuspojave su visokih graničnih poreznih stopa i pogrešnih poticaja koje one stvaraju.

Prodaja luksuznog automobila Rolls-Royce, proizvedenog u Ujedinjenoj Kraljevini, tijekom 1970-ih pruža upečatljiv primjer ove pojave. U tom razdoblju granične porezne stope na dohodak za najviše prihode u Ujedinjenom Kraljevstvu dosegnule su nevjerojatnih 98 %. Međutim, vlasnik tvrtke koji je bio

obvezan platiti taj porez mogao je kupiti automobil i priznati taj trošak kao porezno priznati poslovni izdatak. Zašto onda ne bi kupio egzotičan, skuplji automobil? Kupnja bi smanjila profit vlasnika za cijenu automobila — recimo 100.000 funti. No, s obzirom na marginalnu poreznu stopu od 98 %, porezna olakšica od 100.000 funti smanjila bi poreznu obvezu vlasnika za 98.000 funti. Neto trošak luksuznog automobila za vlasnika iznosio bi samo 2.000 funti. U biti, država je pokrivala 98 % troška automobila kroz izgubljene porezne prihode. Kada je Ujedinjeno Kraljevstvo smanjilo najvišu marginalnu poreznu stopu na 70 %, prodaja automobila Rolls-Royce znatno je pala. Nakon tog smanjenja automobil od 100.000 funti vlasnika je koštao ne 2.000, nego 30.000 funti. Niže marginalne porezne stope učinile su te automobile znatno skupljima za bogate Britance, koji su odgovorili smanjenjem kupnje.

Smanjenje poreznih stopa, osobito visokih stopa, može povećati poticaje za zaradu i poboljšati učinkovitost korištenja resursa. Sjedinjene Američke Države imale su tri velika smanjenja poreznih stopa: tijekom 1920-ih nakon Prvog svjetskog rata, Kennedyjeve porezne reforme 1960-ih i Reaganove porezne reforme 1980-ih. Sva tri razdoblja bila su praćena snažnim i dugotrajnim rastom realnog bruto domaćeg proizvoda (prilagođenog za inflaciju).

Još jedan značajan primjer zemlje koja je doživjela znatan gospodarski rast nakon smanjenja poreza jest Irska. Tijekom kasnog 20. i ranog 21. stoljeća Irska je provela niz poreznih reformi koje su odigrale ključnu ulogu u transformaciji njezina gospodarstva u jedno od najbrže rastućih na svijetu, razdoblje često nazivano erom „Keltskog tigra“. Estonija pruža još jedan upečatljiv primjer zemlje koja je doživjela značajan gospodarski rast nakon poreznih reformi, osobito uvođenjem sustava jedinstvene stope poreza na dohodak i drugih poreznih inovacija početkom 2000-ih.

Smanjenje poreznih stopa provedeno je i radi poticanja gospodarskog rasta u postkomunističkim zemljama poput Gruzije i Armenije. Između 2005. i 2008. gruzijska je vlada provela značajne reforme poreznog zakonodavstva. Dvadeset i jedan različit porez koji je postojao 2004. godine smanjen je na samo

šest do 2005. Počevši od 2009. vlada je dodatno pojednostavila porezni sustav ukidanjem socijalnog poreza i uvođenjem jedinstvenog **poreza na osobni dohodak**(?), smanjujući graničnu stopu poreza na dohodak s 32 % na 20 %. Armenska je vlada provela značajne porezne reforme 2020. godine. Porez na osobni dohodak smanjen je na jedinstvenu stopu od 20 % do 2023., s prethodnog progresivnog sustava u kojem su stope dosezale i do 36 %. Doista, tranzicijska gospodarstva dominiraju među zemljama s najnižim maksimalnim stopama poreza na osobni dohodak u svijetu. U njih spadaju Bosna i Hercegovina, Kazahstan, Kosovo, Kirgistan, Rumunjska i Turkmenistan, koje sve imaju maksimalnu stopu poreza na dohodak od 10 % od 2024. godine.(58)

Suprotno tome, znatno povećanje poreza može imati katastrofalan učinak na gospodarstvo. Primjerice, krajem 1970-ih Ujedinjeno Kraljevstvo suočilo se s ozbiljnim gospodarskim izazovima. Vlada je, pokušavajući se nositi s inflacijom i **proračunskim deficitom**(?), provela niz povećanja poreza. Te su mjere uključivale podizanje stopa poreza na dohodak na vrlo visoke razine, pri čemu je najviša stopa poreza na dohodak od rada dosegnula 83 %, dok se nevjerojatnih 98 % primjenjivalo na dohodak koji ne potječe od rada (poput **dividendi**(?) i kamata).

Te visoke porezne stope obeshrabrile su rad, ulaganja i inovacije. Mnogi visoko kvalificirani radnici i stručnjaci bili su demotivirani raditi više ili ulagati zbog velikog dijela prihoda koji je država uzimala. Ujedinjeno Kraljevstvo doživjelo je odljev kapitala jer su poduzeća i pojedinci preusmjeravali ulaganja u porezno povoljnija okruženja. Gospodarstvo je stagniralo, uz nizak rast i trajno visoku inflaciju. Porezno opterećenje pridonijelo je nedostatku gospodarske dinamičnosti i smanjenju ukupne konkurentnosti britanskog gospodarstva. Gospodarska kriza kulminirala je tijekom tzv. „Zime nezadovoljstva“ 1978.–1979., (59) obilježene masovnim štrajkovima i nemirima u javnom sektoru zbog nezadovoljstva ograničenjima plaća, visokim porezima i pogoršanim javnim uslugama. Situacija je naposljetku dovela do značajnih političkih i gospodarskih reformi 1980-ih pod premijerkom Margaret Thatcher, koja je provela politike

smanjenja poreznih stopa, deregulacije gospodarstva i poticanja privatnog poduzetništva.

Kao drugi primjer, porezna politika u Sjedinjenim Američkim Državama tijekom Velike depresije naglašava štetne posljedice koje povećanja poreza mogu imati na gospodarstvo. U nastojanju da smanji savezni proračunski deficit 1932., administracija republikanca Hoovera i demokratski Kongres donijeli su najveće povećanje poreznih stopa u mirnodopskom razdoblju u povijesti Sjedinjenih Država. Najniža granična stopa poreza na **osobni dohodak**(?) povećana je s 1,5 % na 4 %. Na vrhu dohodovne ljestvice najviša marginalna porezna stopa povećana je s 25 % na 63 %. U biti, porezne stope na osobni dohodak više su nego udvostručene u jednoj godini. To golemo povećanje poreza smanjilo je dohotke kućanstava nakon oporezivanja i poticaje za zaradu, potrošnju, štednju i ulaganja. Rezultati su bili katastrofalni. Godine 1932. realna proizvodnja pala je za 13 %, što je bio najveći godišnji pad tijekom ere Velike depresije. Nezaposlenost je porasla s 15,9 % 1931. na 23,6 % 1932. Samo četiri godine kasnije, Rooseveltova administracija ponovno je povećala poreze, podigavši najvišu marginalnu stopu na 79 % 1936. Tako su tijekom druge polovice 1930-ih visokodohodovni pojedinci mogli zadržati samo 21 cent od svakog dodatnog dolara koji su zaradili. (Zanimljivo je usporediti riječi kandidata Roosevelta navedene na početku ovog poglavlja s poreznom politikom provedenom tijekom njegova predsjedništva.) Nekoliko drugih čimbenika, uključujući golemo smanjenje novčane mase i veliki porast carinskih stopa, također je pridonijelo težini i duljini Velike depresije. Međutim, jasno je da su povećanja poreza administracija Hoovera i Roosevelta odigrala ključnu ulogu u ovom tragičnom poglavlju američke povijesti.(60)

Porezi na dohodak (i osobni i korporativni) nisu jedini porezi koji mogu narušiti poticaje i utjecati na učinkovitost gospodarstva. Indeks poslovanja Svjetske banke procjenjuje regulatorno okruženje i njegov utjecaj na poslovanje u 190 zemalja. Ključna komponenta tog indeksa usmjerena je na mjerenje poreznog opterećenja s kojim se suočavaju poduzeća, procjenjujući kako izravni

financijski učinak poreznih stopa, tako i administrativnu složenost poštovanja poreznih propisa. Taj segment indeksa ispituje ukupan broj plaćenih poreza, načine plaćanja, vrijeme potrebno za ispunjenje poreznih obveza te ukupnu stopu oporezivanja dobiti.[(61)]

Za 2019. godinu među porezno najpovoljnijim zemljama nalaze se one koje bismo očekivali, poput Hong Konga, Singapura, Novog Zelanda, Irske i Finske (uz neke male države Perzijskog zaljeva u kojima prihodi od nafte znače gotovo nepostojeće poreze na poduzeća). Među najlošije ocijenjenima su Venezuela, Somalija, Bolivija, Čad i Srednjoafrička Republika. Među postkomunističkim zemljama najmanje opterećujući porezni sustavi nalaze se u Estoniji (12. mjesto), Gruziji (14. mjesto), Latviji (16. mjesto) i Litvi (18. mjesto). [(62)] Prosječno tranzicijsko gospodarstvo rangirano je na 67. mjestu, otprilike na istoj razini kao Grčka, što zasigurno nije model za oponašanje. Ti se rezultati ne mogu objasniti samo niskim stopama poreza na osobni dohodak, jer porezi na dohodak nisu jedini porezi koje vlade nameću. Ostali uključuju porez na dodanu vrijednost (PDV), doprinose za socijalno osiguranje, poreze na nasljedstvo i korporativne poreze.

Učinci obeshrabrivanja koje uzrokuju visoke granične porezne stope nisu problem samo za one s visokim prihodima. Mnogi ljudi s relativno niskim primanjima također se suočavaju s visokim implicitnim graničnim poreznim stopama. Nazivamo ih „implicitnima“ jer uključuju i dodatne poreze i gubitak transfernih naknada kako dohodak raste. Primjerice, zamislimo da se dohodak pojedinca poveća s 20.000 na 30.000 dolara, a kao posljedica toga porezi na dohodak i doprinosi uzmu 30 % dodatne zarade. Nadalje, zbog tog povećanja dohotka pojedinac gubi 5.000 dolara naknada koje prima kroz subvencije za hranu, besplatnu zdravstvenu skrb, dječji vrtić i druge transferne programe. Kao rezultat toga, pojedinac se suočava s implicitnom graničnom poreznom stopom od 80 %. Trideset posto dolazi kroz veći porezni račun, a dodatnih 50 % kroz izgubljene naknade. Ljudi u takvoj situaciji koji zarade dodatnih 10.000 dolara zadržavaju samo 20 % tog iznosa. Očito je da to znatno smanjuje njihov

poticaj za zaradu i otežava povećanje dohotka. Tim ćemo se pitanjem detaljnije baviti u dijelu 3, poglavlju 3.8, kada budemo razmatrali utjecaj transfernih programa na stopu siromaštva.

Zaključno, ekonomske analize pokazuju da su visoke porezne stope, uključujući implicitne stope koje odražavaju gubitak transfernih naknada, štetne. One smanjuju produktivne aktivnosti, ometaju zapošljavanje i ulaganja te potiču rasipničko korištenje resursa. One su prepreka prosperitetu i rastu dohotka. Nadalje, velika povećanja poreznih stopa tijekom razdoblja negativnog ili slabog rasta mogu imati katastrofalan učinak. Stoga, ako želimo maksimalno iskoristiti svoje resurse, porezne stope — osobito granične — moraju biti niske.

ELEMENT 2.7

7. Slobodna trgovina

> *„Slobodna trgovina jednostavno omogućuje ljudima da kupuju i prodaju ono što žele. Protekcionističke carine predstavljaju uporabu sile, jednako kao i pomorske blokade, s time da im je cilj isti — sprječavanje trgovine. Razlika je u tome što blokade sprječavaju neprijatelje da trguju, dok protekcionističke carine sprječavaju vlastite građane da trguju.“*(63)
>
> **— Henry George, politički ekonomist 19. stoljeća**

Načela međunarodne trgovine u osnovi su ista kao i ona koja uređuju svaku dobrovoljnu razmjenu. Kao i u domaćoj trgovini, međunarodna trgovina omogućuje svakom trgovinskom partneru da proizvede i potroši više dobara i usluga nego što bi to bilo moguće bez trgovine. Za to postoje tri glavna razloga.

Video materijali:
Da li slobodna trgovina eksploatiše siromašne?

Ljudi u svakoj zemlji imaju koristi ako proizvod ili uslugu mogu nabaviti putem trgovine po nižoj cijeni nego što bi je sami proizveli. Resursi se znatno razlikuju među zemljama. Dobro koje je skupo proizvoditi u jednoj zemlji može se jeftinije proizvoditi u drugoj. Primjerice, zemlje s toplom i vlažnom klimom, poput Brazila i Kolumbije, specijaliziraju se za proizvodnju kave. Ljudi u Kanadi i Australiji, gdje ima mnogo zemlje, a malo stanovništva, obično se specijaliziraju za proizvodnju žitarica za stočnu hranu, govedine i ovčetine.

Građani Japana, gdje je zemljište oskudno, a radna snaga visoko obučena, specijaliziraju se za proizvodnju kamera, automobila i elektroničkih uređaja. Trgovina omogućuje svakom trgovinskom partneru da veći dio svojih resursa iskoristi za proizvodnju i prodaju onoga što može proizvesti po niskoj cijeni, umjesto da ih troši na proizvodnju skupih dobara. Zahvaljujući toj specijalizaciji i trgovini, ukupna proizvodnja raste, ulaganja se šire, a ljudi u svakoj zemlji postižu viši životni standard nego što bi to inače bilo moguće.

Drugo, međunarodna trgovina omogućuje proizvođačima i potrošačima da imaju koristi od ekonomije obujma, karakteristične za mnoge velike proizvodne operacije. Taj je aspekt posebno važan za male zemlje. Primjerice, trgovina omogućuje tekstilnim proizvođačima u zemljama poput Bangladeša, Kostarike, Tajlanda i Vijetnama da uživaju koristi proizvodnje u velikom obujmu. Da nemaju mogućnost prodaje na stranim tržištima, njihovi bi troškovi po jedinici proizvoda bili mnogo veći jer njihova domaća tržišta nisu dovoljno velika da podrže velike, niskotroškovne tvrtke u toj industriji. Međunarodna trgovina omogućuje tim tekstilnim tvrtkama da proizvode i prodaju velike količine te se učinkovito natječu na globalnom tržištu.

Potrošači također ostvaruju korist kupujući od velikih proizvođača iz inozemstva. S obzirom na goleme troškove projektiranja i inženjeringa današnjih velikih mlaznih zrakoplova, nijedna zemlja nema domaće tržište dovoljno veliko da omogući čak i jednom proizvođaču zrakoplova da u potpunosti iskoristi koristi proizvodnje u velikom obujmu. Međutim, zahvaljujući međunarodnoj trgovini, Boeing i Airbus mogu prodati mnogo više zrakoplova, svaki po nižoj cijeni. Kao rezultat, potrošači u svakoj zemlji mogu koristiti zrakoplove kupljene po ekonomski povoljnijim cijenama od takvih velikih proizvođača.

Treće, međunarodna trgovina omogućuje potrošačima da kupuju širi izbor proizvoda po nižim cijenama. Konkurencija iz inozemstva drži domaće proizvođače na oprezu, prisiljavajući ih da poboljšaju kvalitetu svojih proizvoda i drže troškove pod kontrolom. Istodobno, raznolikost robe dostupne iz

inozemstva pruža potrošačima mnogo veći izbor nego što bi bio moguć bez međunarodne trgovine.

Video materijali:

Da li je slobodna trgovina vrijedna cijene?

Iako ekonomisti gotovo jednoglasno smatraju da slobodna trgovina koristi svakoj zemlji koja usvoji takvu politiku, političari i birači često imaju poteškoća razumjeti tu jednostavnu logiku. Vlade često uvode regulative koje ograničavaju međunarodnu trgovinu. Te regulative mogu biti: carine (porezi na uvezenu robu), kvote (ograničenja količine uvoza), **devizni kurs**(?) (umjetno snižavanje **devizne vrijednosti**(?) domaće valute kako bi se obeshrabrio **uvoz**(?) i potaknuo **izvoz**(?)) ili birokratske regulative za uvoznike i izvoznike. Sve te vrste ograničenja trgovine povećavaju transakcijske troškove i smanjuju dobitke od razmjene. Kao što je Henry George primijetio u citatu na početku ovog poglavlja, ograničenja trgovine djeluju poput vojne blokade koju država nameće vlastitom narodu.

Utvrditi podržava li neka zemlja slobodnu trgovinu nije jednostavno promatranjem raznolikosti proizvoda u lokalnim trgovačkim centrima i supermarketima. Iako raznolika ponuda može sugerirati otvorenost prema međunarodnoj trgovini, stvarne trgovinske politike često govore drugačije. Primjerice, u Ukrajini prosječna carina za industrijske proizvode prelazi 10 %, dok se za poljoprivredne proizvode povećava na 20 %. Neki uvozi suočavaju se s još višim carinama, poput 50 % na šećer i 30 % na ulje od suncokretovih sjemenki. Slično tome, Bugarska primjenjuje carine u rasponu od 5 % do 45 % na uvoz iz zemalja izvan Europske unije. U Sjedinjenim Američkim Državama određeni proizvodi poput mliječnih proizvoda, šećera, etanola i govedine podliježu kvotama, dok su za količine koje premašuju te kvote carine iznimno visoke.

Gruzija predstavlja zanimljiv slučaj u kontekstu trgovinskih politika i svog stava prema slobodnoj trgovini. Iako je relativno mala zemlja, Gruzija je uložila značajne napore da liberalizira svoj trgovinski režim i promiče slobodnu trgovinu. Ušla je u sporazume o slobodnoj trgovini (FTA) s državama i regijama, uključujući Europsku uniju (EU). Nažalost, kao i druge zemlje, čak i Gruzija ima specifične trgovinske politike koje mogu štititi određene sektore. Od 2006. godine u Gruziji postoje samo tri carinske stope: 0 %, 5 % i 12 %. Gotovo 90 % roba ima koristi od nulte carine. Najviša stopa primjenjuje se na poljoprivredne proizvode i druge proizvode koji se u Gruziji proizvode u većim količinama, kako bi se zaštitili lokalni poljoprivrednici i proizvođači.(64)

Dodatno, uz carine države mogu nametnuti kvote (numerička ograničenja količina koje se uvoze) ili čak potpune zabrane proizvoda iz drugih zemalja ili iz određenih zemalja. Carine, kvote te trajni ili privremeni **embargo**(?) mogu se koristiti i u svrhe koje nisu isključivo povezane s trgovinskom politikom. Primjerice, Rusija trenutačno primjenjuje i suočava se s nekoliko vrsta trgovinskih ograničenja. Nekoliko zemalja zabranilo je uvoz robe iz Rusije kao odgovor na njezinu invaziju na Ukrajinu, s posebnim fokusom na ključne sirovine poput nafte i plina, kako bi se smanjila ovisnost o ruskim energetskim resursima i prekinuo važan izvor prihoda ruske vlade. Sama Rusija zabranila je gotovo sav poljoprivredni uvoz iz Europske unije, Sjedinjenih Američkih Država, Kanade, Australije i Norveške. Ta embarga iz 2022. i ona uvedena kasnije nadovezala su se na ograničenja koja su Europska unija i SAD uvele protiv Rusije nakon njezine aneksije Krima 2018. i 2019. godine. Predsjednik SAD-a Donald Trump koristio je politiku carina u sporovima s Kinom. Još jedan dobro dokumentiran primjer trgovinskih ograničenja predstavlja niz mjera koje su Sjedinjene Američke Države tijekom godina uvele Iranu.

Iako su mnoga ograničenja uvedena s ciljem da naštete građanima „neposlušnih“ nacija, treba priznati da ta ograničenja štete i građanima zemalja koje ih nameću. Stoga moraju biti opravdana širim političkim razlozima, poput odvraćanja od agresije ili lošeg postupanja prema manjinama. Neki ekonomisti

često tvrde da ograničenja uvoza mogu stvoriti radna mjesta. Kao što smo objasnili u dijelu 1, poglavlju 1.11, ključ nije u radnim mjestima, nego u proizvodnji vrijednosti. Kad bi radna mjesta bila ključ visokih dohodaka, lako bismo mogli stvoriti koliko god želimo. Svi bismo jedan dan mogli kopati rupe, a sljedeći dan ih zatrpavati. Svi bismo bili zaposleni, ali bismo također bili izrazito siromašni jer takvi poslovi ne bi stvarali dobra i usluge koje ljudi cijene.

Ograničenja uvoza mogu izgledati kao da povećavaju zaposlenost jer industrije zaštićene od strane inozemne konkurencije mogu rasti ili barem ostati stabilne. No to ne znači da ograničenja povećavaju ukupnu zaposlenost. Sjetite se sekundarnih učinaka o kojima smo govorili u dijelu 1, poglavlju 1.9. Kada neka zemlja uvede carine, kvote i druge barijere koje ograničavaju mogućnost strancima da prodaju u toj zemlji, istodobno smanjuje mogućnost stranaca da od nje kupuju. Ono što kupujemo od ljudi iz drugih zemalja daje im kupovnu moć potrebnu da kupe naš izvoz. Ako stranci manje prodaju Uzbekistancima, primjerice, imat će manje mogućnosti kupovati od Uzbekistanaca. Stoga ograničenja uvoza smanjuju izvoz, a ne samo uvoz. Proizvodnja i zaposlenost u izvoznim industrijama opadat će, poništavajući sva „spašena“ radna mjesta u zaštićenim industrijama.(65)

Trgovinska ograničenja ne stvaraju niti uništavaju radna mjesta; ona ih preraspodjeljuju. Ograničenja umjetno usmjeravaju radnike i druge resurse neke zemlje prema proizvodnji stvari koje se proizvode uz više troškove nego što bi se mogle proizvesti u drugim zemljama. Ona su osmišljena da štite neučinkovite industrije. Proizvodnja i zaposlenost smanjuju se u područjima u kojima resursi te zemlje imaju veću produktivnost — područjima u kojima bi njezine tvrtke mogle uspješno konkurirati na svjetskom tržištu da nije učinka tih ograničenja. Radna snaga i drugi resursi, dakle, preusmjeravaju se iz područja relativno visoke produktivnosti u područja niske produktivnosti. Takve politike smanjuju i proizvodnju i razinu dohotka građana.

Materijali za čitanje:

Tržišta i sloboda — Dwight Lee

Neki ljudi u razvijenim zemljama mogu tvrditi da radnici njihove zemlje ne mogu konkurirati strancima koji ponekad zarađuju samo 2 ili 3 dolara dnevno. Taj je stav jednostavno pogrešan i proizlazi iz nerazumijevanja izvora visokih plaća i zakona komparativne prednosti. Primjerice, radnici u Njemačkoj posjeduju visoku razinu vještina i rade s velikim količinama kapitalne opreme. Ti čimbenici doprinose njihovoj visokoj produktivnosti, što je razlog zbog kojeg su njihove plaće visoke. U zemljama s niskim plaćama, poput Moldavije i Kirgistana, plaće su niske upravo zato što nizak nivo ljudskog i fizičkog kapitala znači da je produktivnost niska.

Svaka će zemlja uvijek imati neke stvari koje radi relativno bolje od drugih. I zemlje s visokim i zemlje s niskim plaćama mogu imati koristi od korištenja više svojih resursa za proizvodnju onoga u čemu imaju komparativnu prednost i trgovine za ostatak proizvoda. Ako zemlja s visokim plaćama može uvoziti proizvod od stranih proizvođača po nižoj cijeni nego što bi ga mogla proizvesti domaće, uvoz ima smisla. Uvoz proizvoda koji bi se u zemlji proizvodili uz visoke troškove oslobađa resurse za proizvodnju onih proizvoda koji se mogu jeftino proizvoditi i lokalno te se mogu isporučiti i na domaće i na inozemno tržište uz niske troškove.[(66)] Trgovina među nacijama omogućuje radnicima i u zemljama s visokim i u zemljama s niskim plaćama da proizvedu više i ostvare veći dohodak nego što bi to inače bilo moguće. Zauzvrat, viša razina produktivnosti povećava plaće u svim zemljama.

Što ako bi strani proizvođači potrošačima mogli ponuditi neki proizvod po toliko niskoj cijeni da domaći proizvođači ne bi mogli konkurirati? Razuman bi potez bio prihvatiti taj proizvod i koristiti domaće resurse za proizvodnju drugih stvari. Zapamtimo: dostupnost dobara i usluga, a ne radna mjesta, određuje naš životni standard. Adam Smith je u djelu „Bogatstvo naroda“ (1776) primijetio:

„Pomoću staklenika, toplih leja i toplih zidova, u Škotskoj se može uzgojiti vrlo dobro grožđe i proizvesti vrlo dobro vino, ali po trošku koji je otprilike trideset puta veći od cijene za koju se barem jednako dobro vino može uvesti iz stranih zemalja."

Tom analogijom Adam Smith zagovara načelo slobodne trgovine. Njegova je poanta da, iako je tehnički moguće uzgajati grožđe i proizvoditi vino u Škotskoj — zemlji koja zbog hladnije klime nije prirodno pogodna za takvu poljoprivredu — troškovi takve proizvodnje bili bi vrlo visoki, otprilike trideset puta veći u odnosu na uvoz vina iz zemalja gdje grožđe prirodno raste i gdje se vino proizvodi učinkovitije, poput Francuske ili Španjolske.

Francuski ekonomist **Frédéric Bastiat** slikovito je istaknuo tu poantu u svojoj satiri iz 1845. „Peticija u ime proizvođača svijeća". Peticija je navodno upućena Francuskoj komori zastupnika od strane proizvođača svijeća, lampiona i drugih proizvoda za unutarnje osvjetljenje. Žali se da domaći proizvođači osvjetljenja „pate od pogubne konkurencije stranog suparnika koji, čini se, radi pod uvjetima toliko superiornijima od naših za proizvodnju svjetlosti da preplavljuje domaće tržište svojim proizvodom po nevjerojatno niskoj cijeni; čim se pojavi, naša prodaja prestaje, svi potrošači okreću se njemu i jedna grana francuske industrije, čije su veze bezbrojne, odjednom je dovedena do potpune stagnacije."

Naravno, taj suparnik je sunce, a podnositelji peticije traže od zastupnika da usvoje zakon kojim bi se naložilo zatvaranje prozora, roleta i drugih otvora kako sunčeva svjetlost ne bi ulazila u zgrade. Peticija zatim nabraja zanimanja u industriji osvjetljenja koja bi doživjela veliki rast zaposlenosti kada bi se korištenje sunca za unutarnje osvjetljenje zabranilo. Bastiatova je poanta jasna: koliko god takav prijedlog bio apsurdan, on nije ništa manje apsurdan od zakona koji smanjuju dostupnost jeftinih dobara i usluga kako bi se „spasili" domaći proizvođači i poticala zaposlenost.[(67)]

Ako trgovinske restrikcije smanjuju proizvodnju i preusmjeravaju zaposlenost prema manje produktivnim aktivnostima, zašto se onda često

usvajaju? Ekonomska nepismenost dio je odgovora. Ljudi često ne uočavaju da trgovinske restrikcije izazivaju negativne sekundarne učinke, uključujući više cijene proizvoda na koje se primjenjuju carine te smanjenje proizvodnje i zaposlenosti u izvoznim industrijama. No još dva čimbenika doprinose popularnosti trgovinskih restrikcija.

Prvo, trgovinske restrikcije pitanje su interesa posebnih skupina. One donose koristi određenim poduzećima i zaposlenima u zaštićenoj industriji na račun potrošača i dobavljača u drugim industrijama. Obično su poduzeća i sindikati koji profitiraju od restrikcija dobro organizirani, a njihove su koristi koncentrirane i vrlo vidljive. S druge strane, potrošači, ostali radnici i dobavljači resursa uglavnom su slabo organizirani, a njihove su koristi od međunarodne trgovine široko raspršene. Predvidivo, organizirani interesi imaju veći politički utjecaj. Oni mogu lobirati kod političara i pružati im doprinose za kampanje i druge resurse kako bi dobili trgovinske restrikcije.

Video materijali:

Međunarodna trgovina zvuka slobode

Štoviše, kada su proizvodi poput čelika ili drva dostupni po nižim cijenama od stranih proizvođača, negativni učinci na radnike koji gube posao lako su uočljivi. Nasuprot tome, koristi za potrošače i druge koji imaju koristi od nižih cijena i slobodnije trgovine mnogo su manje vidljive. Kao rezultat, političari često mogu politički profitirati podržavajući poduzeća i radničke interese koji imaju koristi od restrikcija, čak i ako te restrikcije štete gospodarstvu u cjelini.

Drugo, političari mogu koristiti trgovinske restrikcije u pokušaju da prisile trgovinskog partnera na željeno ponašanje, osobito u vanjskoj politici. Naravno, trgovina je obostrano korisna pa će restrikcije naštetiti objema stranama. Ako je šteta dovoljno velika, restrikcije se mogu koristiti kao alat za

promjenu ponašanja. Primjerice, administracija Donalda Trumpa uvela je carine Kini kako bi kineske lidere navela da budu manje agresivni u vojnom smislu. U velikoj je mjeri administracija Joea Bidena nastavila istu politiku. Slično tome, nakon invazije na Ukrajinu, članice NATO-a i druge zemlje uvele su razne trgovinske restrikcije Rusiji kako bi je kaznile za agresiju.

Uvođenje trgovinskih restrikcija protiv strane prijetnje često je popularno, ali je njihova učinkovitost upitna. Povijesno gledano, teško je pronaći ijedan slučaj u kojem su trgovinske restrikcije smanjile prijetnju sukoba i rata. Štoviše, postoji razlog za oprez: trgovina i društvena interakcija koja prati trgovinu mogu pomoći u promicanju razumijevanja i smanjenju barijera među trgovinskim partnerima. Suprotno tome, trgovinske barijere često dovode do sukoba i povećanja neprijateljstva. Frédéric Bastiat je navodno izjavio: „Kada roba ne prelazi granice, vojnici će."(68) Slično tome, John Maynard Keynes je u djelu „Ekonomske posljedice mira" (1919) kritizirao Versajski ugovor, osobito reparacije i ekonomske sankcije uvedene Njemačkoj nakon Prvog svjetskog rata. Keynes je tvrdio da te kaznene mjere neće donijeti mir, nego će posijati sjeme ogorčenja i gospodarskih teškoća, potencijalno vodeći prema budućim sukobima. Keynes je slavno izjavio: „Kartaginski mir nije praktično ni ispravan ni moguć."(69)

U posljednjim godinama neprijateljstvo prema međunarodnoj trgovini čini se da raste u mnogim zemljama s visokim prihodima. Povijest pokazuje da je to opasan trend. Kako se gospodarstvo usporavalo krajem 1920-ih, neprijateljstvo prema trgovini razvijalo se u SAD-u. To je dovelo do usvajanja **Smoot-Hawley zakona o trgovini**(?) sredinom 1930. godine. Tim su zakonom carine povećane za više od 50 % na otprilike 3.200 uvoznih proizvoda. Predsjednik Herbert Hoover, senator Reed Smoot, kongresmen Willis Hawley i drugi zagovornici zakona smatrali su da će veće carine potaknuti gospodarstvo i sačuvati radna mjesta. Kako je Hawley rekao: „Želim vidjeti američke radnike zaposlene u proizvodnji američkih proizvoda za američku potrošnju."(70)

Danas zagovornici trgovinskih restrikcija u Sjedinjenim Državama i

mnogim drugim zemljama koriste gotovo iste riječi. Retorika zvuči odlično, ali iskustvo 1930-ih pokazuje da su rezultati dramatično drugačiji. Stranci su na veće carine odgovorili uvođenjem restrikcija na američke proizvode. Međunarodna je trgovina naglo pala, kao i proizvodnja. Do 1932. obujam američke trgovine pao je na manje od polovice razine prije donošenja Smoot-Hawley zakona. Dobici od trgovine su izgubljeni, savezni prihodi od carina zapravo su pali, proizvodnja i zaposlenost znatno su se smanjile, a stopa nezaposlenosti naglo je porasla. Nezaposlenost je iznosila 7,8 % kada je zakon usvojen, ali je narasla na 23,6 % samo dvije godine kasnije. Burza, koja je gotovo u potpunosti nadoknadila gubitke iz listopada 1929. prije usvajanja Smoot-Hawley zakona, drastično je pala nakon njegova usvajanja.

Više od tisuću ekonomista potpisalo je otvoreno pismo predsjedniku Hooveru upozoravajući na štetne posljedice Smoot-Hawley zakona i moleći ga da ga ne potpiše. Hoover je odbio njihove molbe, ali je povijest potvrdila ispravnost tih upozorenja. Drugi čimbenici, poput naglog smanjenja ponude novca i ogromnih povećanja poreza 1932. i 1936., pridonijeli su Velikoj depresiji. Međutim, Smoot-Hawley trgovinski zakon ostaje jedan od glavnih uzroka tragičnih događaja tog doba.

Zemlje će moći postići brži rast i više razine dohotka kada slobodno trguju s drugim zemljama. Ograničenja u trgovini mogu biti dobra politika, ali su loša ekonomija. Štoviše, kako pokazuje iskustvo Sjedinjenih Država 1930-ih, neinformirana politička retorika i neprijateljstvo prema trgovini mogu dovesti do katastrofalnih ishoda.

Materijali za čitanje:

Nelojalna konkurencija Suncu — Frédéric Bastiat

Promatrajući učinke međunarodne trgovine u poslijeratnim razdobljima, jasno je da je razina otvorenosti Zapadne Europe utjecala na brzinu i opseg

gospodarskog oporavka nakon oba svjetska rata. Kontrast između desetljeća gospodarske nestabilnosti u Zapadnoj Europi nakon Prvog svjetskog rata i oporavka uspostavljenog u desetljeću nakon Drugog svjetskog rata upečatljiv je i usko povezan s razlikama u trgovinskim politikama.[(71)] Ekonomsko restrukturiranje nakon Prvog svjetskog rata nije imalo nikakav institucionalni mehanizam koji bi olakšao smanjenje trgovinskih barijera nastalih tijekom rata i ukorijenjenih nakon njega. Međutim, samo dvije godine nakon njemačke predaje 1945., dvadeset i tri zemlje uspostavile su Opći sporazum o carinama i trgovini (GATT), koji je postavio obvezujuće sporazume za smanjenje carina. Samo pet godina nakon završetka rata, sve glavne zemlje Zapadne Europe sudjelovale su u tri odvojena kruga pregovora koji su proširili članstvo u GATT-u i dodatno smanjili uvozne carine. Najveće postignuće GATT-a bilo je opsežno smanjenje carina tijekom prvog kruga pregovora u Ženevi 1947. godine. Brz pad carina prikazan je u Tablici 10.

Tabela 10: Prosječni nivoi carina u odabranim zemljama

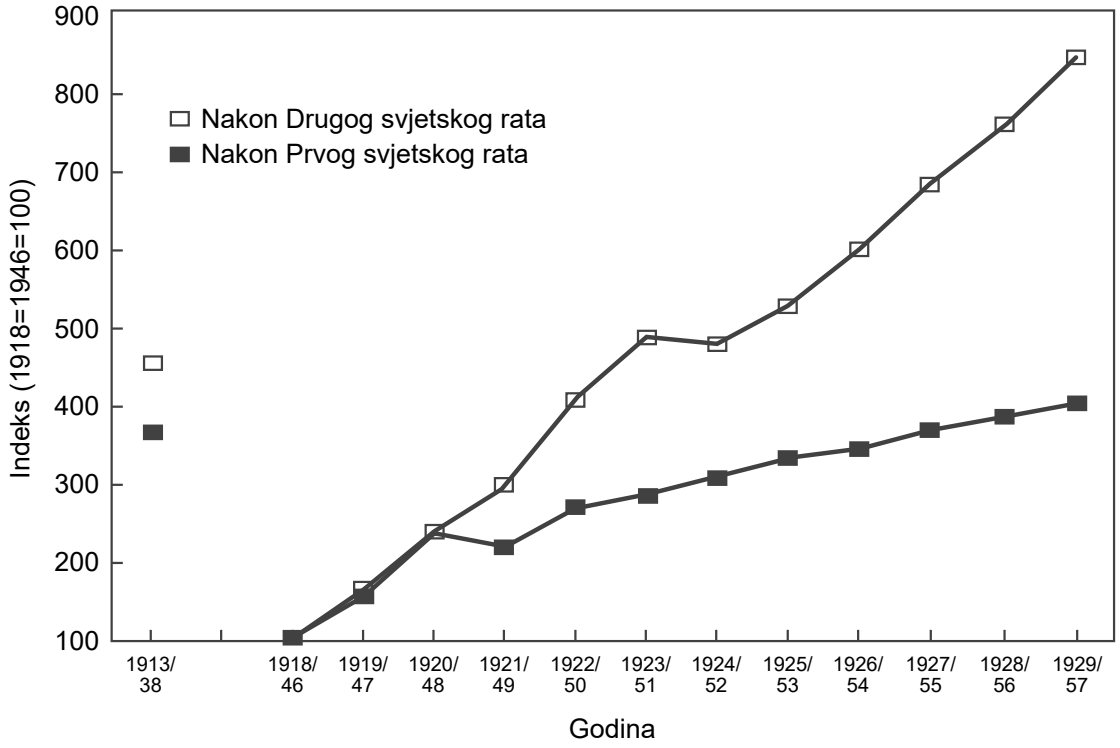
	1913	1925	1927	1931	1952
Belgija	9	7	11	17	N/A
Francuska	14	9	23	38	19
Njemačka	12	15	24	40	16
Italija	17	16	27	48	24
Nizozemska	2	4	N/A	N/A	N/A
UK	N/A	4	N/A	17	17
US	32	26	N/A	N/A	16

Napomena: Podaci zasve godine nisu uporedivi.

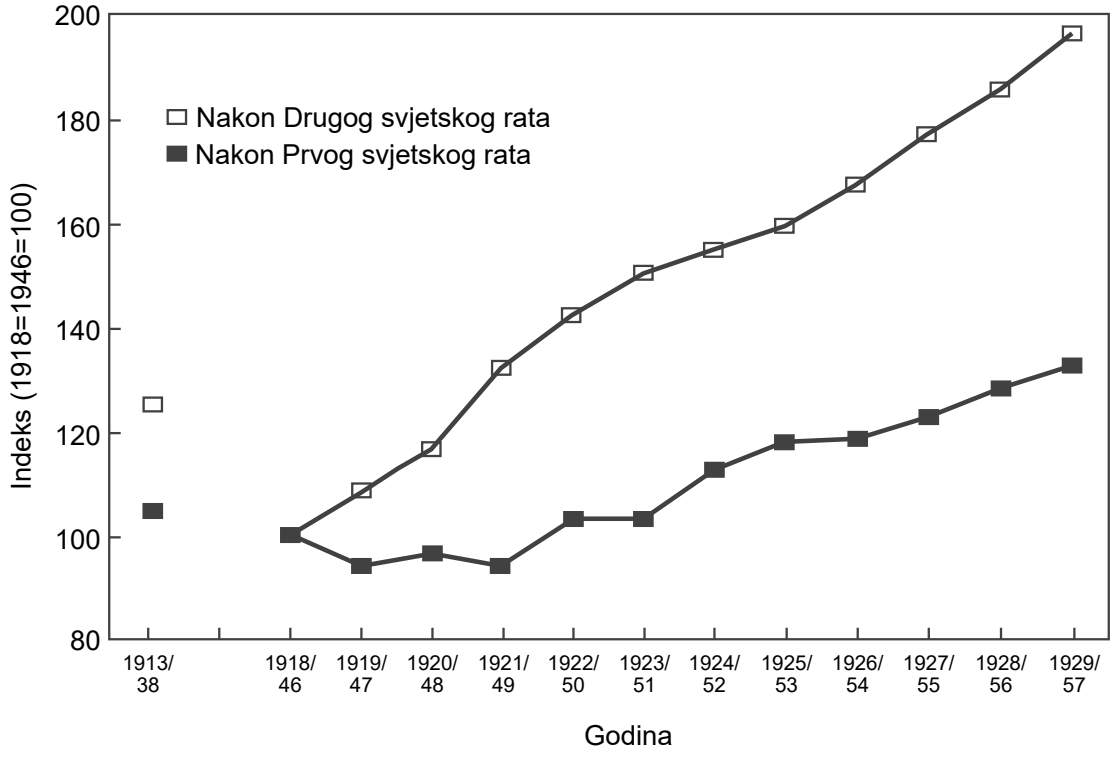
Izvori: Izračuni za 1913. i 1925. godinu dolaze iz Lige naroda kako je navedeno u GATT (1953), str. 62, što je takođe izvor za izračune iz 1952. godine prema GATT-u. Za podatke o tarifama iz 1927. i 1931. godine pogledati Liepmann (1938), str. 415, i Kitson i Solomou (1990), str. 65-66, za Ujedinjeno Kraljevstvo u 1932. godini.

Grafici 11 i 12 prikazuju kretanje obima izvoza i realnog dohotka za pet glavnih zapadnoevropskih zemalja—Francusku, Njemačku, Italiju, Nizozemsku i Ujedinjeno Kraljevstvo—nakon dva svjetska rata.

Grafik 11: Obim izvoza nakon Prvog i Drugog svjetskog rata (u pet zapadnoevropskih ekonomija)



Grafik 12: Realna proizvodna nakon Prvog i Drugog svjetskog rata (u pet zapadnoevropskih ekonomija)



Oslobađanje regionalne i međunarodne trgovine u Europi od državnih ograničenja omogućilo je gospodarstvima da iskoriste specijalizaciju u skladu sa svojim komparativnim prednostima i da se tako brže razvijaju.

Političke implikacije su jasne. Smanjenje trgovinskih ograničenja predstavlja situaciju u kojoj svi dobivaju, posebno kada se ta ograničenja smanjuju između zemalja s različitim komparativnim prednostima. Ključno je da otvaranje trgovine čini građane jedne zemlje, gledano u cjelini, bogatijima, premda će unutar svake zemlje uvijek postojati i neki gubitnici (primjerice, vinari iz Kazahstana). Temeljna je ideja da dobitnici uvijek ostvaruju veće koristi

nego što gubitnici trpe gubitke, pa je ključno kako izgraditi konsenzus koji će osigurati da svi budu u boljem položaju.

Dio 2: Završna razmatranja o institucijama i politikama

Video materijali:
Ekonomija razvoja

Ekonomska teorija jasno je utvrdila da će sedam elemenata predstavljenih u ovom dijelu knjige imati pozitivan učinak na uspješnost gospodarstava. Koliki će taj učinak biti? Kako bi se odgovorilo na to pitanje, potrebna je mjera kvalitete institucija. Sredinom 1980-ih Fraser Institute iz Vancouvera u Kanadi započeo je rad na projektu razvoja međunarodne mjere ekonomske slobode. Nekoliko vodećih znanstvenika, uključujući dobitnike Nobelove nagrade Miltona Friedmana, Garyja Beckera i Douglassa Northa, sudjelovalo je u tom pothvatu. Rezultat je bio Indeks ekonomske slobode svijeta (EFW). Taj indeks danas objavljuje mreža instituta diljem svijeta u više od 90 zemalja te mjeri u kojoj su institucije i politike pojedine zemlje usklađene s ekonomskom slobodom, odnosno s osobnim izborom, privatnim vlasništvom, dobrovoljnom razmjenom i konkurentnim tržištima.

Video materijali:
Indeks ekonomske slobode

Video materijali:
Važnost institucija

Video materijali:

Šta zapravo znači ekonomska sloboda?

Mjera EFW koristi četrdeset i dvije zasebne komponente za izračun ocjena u pet glavnih područja: veličina države, zaštita vlasničkih prava i provedba ugovora, pristup stabilnom novcu, međunarodna razmjena te regulacija kredita, rada i poslovanja. Sažeta ocjena na ljestvici od 0 do 10 dostupna je za 123 zemlje. Indeks se ažurira svake godine.

U velikoj mjeri, indeks EFW odražava sedam ključnih elemenata predstavljenih ranije u ovoj knjizi. Kako bi postigla visoku EFW ocjenu, zemlja mora osigurati pouzdanu zaštitu privatnog vlasništva, nepristranu provedbu ugovora i stabilno monetarno okruženje. Također mora zadržati niske poreze, izbjegavati stvaranje prepreka koje obeshrabruju domaću ili međunarodnu trgovinu te se više oslanjati na tržišta nego na državnu potrošnju i regulaciju pri alokaciji proizvoda i resursa.

Neki bi mogli pomisliti da je indeks EFW mjera „kapitalizma“ na jednom kraju spektra i „socijalizma“ na drugom. Budući da su ti pojmovi dvosmisleni i znače različite stvari različitim ljudima, rijetko ih koristimo. Strogo govoreći, socijalizam podrazumijeva državno vlasništvo nad primarnim sredstvima proizvodnje. Pojam „socijalizam“ ponekad se koristi za opis sustava u zemljama poput Danske, Finske i Švedske, koje imaju visoku razinu državne potrošnje. Pažljivo proučavanje tih skandinavskih zemalja otkriva da, iako svaka od njih može imati veći od prosječnog javni sektor i više poreze nego što je poželjno, one su i dalje obilježene privatnim vlasništvom, slobodnom trgovinom, minimalnom regulacijom poslovanja i širokom primjenom tržišta. Te su značajke praktički suprotnost socijalizmu. Ekonomska organizacija skandinavskih zemalja znatno se razlikuje od one u Venezueli, Kubi, Sjevernoj Koreji i Kini, socijalističkim zemljama s državnim vlasništvom u mnogim sektorima gospodarstva.

Slično tome, pojam kapitalizam često se koristi za označavanje gospodarstava koja se znatno razlikuju po stupnju regulacije, kontrole cijena, trgovinskih ograničenja i sigurnosti vlasničkih prava. Umjesto takvih dvosmislenih izraza poput „kapitalizam“ i „socijalizam“, indeks EFW pruža precizniju mjeru stupnja u kojem se zemlje oslanjaju na osobni izbor, dobrovoljnu razmjenu i tržišno određene cijene, umjesto na političko odlučivanje i centralno planiranje u alokaciji dostupnih resursa i usmjeravanju ulaganja.

Ako su institucionalni i politički čimbenici navedeni ovdje doista važni, zemlje s dosljedno visokim EFW ocjenama trebale bi ostvarivati bolje ekonomske rezultate od zemalja s dosljedno niskim EFW ocjenama. Pogledajmo je li to doista slučaj.

Tablica 13 prikazuje podatke o dohotku po stanovniku za 2019. godinu te njihov rast za deset zemalja s najvišim i najnižim EFW ocjenama u razdoblju 2000.–2019. Među 123 zemlje i jurisdikcije za koje su dostupni EFW podaci tijekom tih dvaju desetljeća, sljedeće se zemlje izdvajaju kao najekonomskije slobodne: Hong Kong, Singapur, Švicarska, Novi Zeland i Sjedinjene Američke Države. Na drugom kraju spektra, Alžir, obje države Konga, Mjanmar i Venezuela nalaze se među najmanje slobodnim gospodarstvima.

Kako se uspoređuju dohotci i stope rasta? Prosječni dohodak po stanovniku u deset najekonomskije slobodnih zemalja iznosio je 62.476 američkih dolara, što je gotovo 14 puta više od prosjeka (4.520 dolara) za deset najmanje slobodnih zemalja. Ne samo da su te najekonomskije slobodne zemlje imale znatno višu razinu dohotka, nego su i brže rasle. Stopa rasta BDP-a po stanovniku za deset najekonomskije slobodnih zemalja u prosjeku je iznosila 1,7 posto godišnje u razdoblju 2000.–2019., u usporedbi s 1,41 posto za deset najmanje slobodnih zemalja.

Pažljivi čitatelji mogu primijetiti da Tablica 13 (kao i sljedeća Tablica 14) prikazuje dohotke koristeći valutu zvanu „**međunarodni dolar**(?)“, izračunatu na temelju **pariteta kupovne moći**(?) (PPP). Paritet kupovne moći statistička je

metoda koja omogućuje usporedbe u situacijama kada se cijene istih proizvoda (obično onih kojima se teško trguje, poput frizerske usluge) razlikuju među zemljama. Ako frizeri naplaćuju 3 dolara za šišanje u Taškentu, a 40 dolara u New Yorku, usporedba nominalnih dohodaka podcijenila bi razinu blagostanja u Uzbekistanu. Prema konvenciji, neameričke valute revaloriziraju se kako bi se za isti iznos mogla kupiti ista fizička košarica dobara koja se može kupiti u Sjedinjenim Američkim Državama.[72]

Tabela 13: Indeks ekonomskih sloboda (EFW) za zemlje s najvišim i najnižim rejtingom

Zemlja	EFW rejting, 2000–2019	BDP po glavi stanovnika 2019, PPP (Paritet kupovne moći) (konstantni međunarodni dolari iz 2017)	Stopa rasta BDP-a po glavi stanovnika 2000–2019, PPP (postotak, konstantni međunarodni dolari iz 2017)
10 zemalja s najvišim rejtingom			
Hong Kong SAR, Kina	8.94	$59,586	2.64%
Singapur	8.73	$98,412	3%
Švicarska	8.54	$70,920	0.94%
Novi Zeland	8.45	$42,878	1.41%
USA	8.36	$62,631	1.18%
UK	8.29	$46,406	1.02%
Kanada	8.21	$49,007	1.46%
Irska	8.15	$87,786	3.16%
Australija	8.15	$49,456	1.35%
Danska	8.08	$57,678	0.87%
Prosjek		**$62,476**	**1.7%**
10 zemalja s najnižim rejtingom			
Gabon	5.52	$14,950	-0.54%
Niger	5.47	$1,225	1.44%
Centralnoafrička Republika	5.26	$945	-0.5%
Čad	5.24	$1,580	3.02%
Gvineja-Bisao	5.22	$1,939	0.63%
Demokratska Republika Kongo	5.07	$1,098	2.02%
Alžir	5.03	$11,511	1.48%
Mjanmar	4.79	$5,083	8.42%
Republika Kongo	4.72	$3,843	-0.71%
Zimbabve	4.47	$3,028	-1.13%
Prosjek		**$4,520**	**1.41%**

Izvori:

- J. Bolt i J. van Zanden, *Maddisonove procjene evolucije svjetskoga gospodarstva: Izvješće iz 2020.*, Groningen Growth and Development Centre, listopad 2020; www.rug.nl
- Gwartney i dr., *Ekonomske slobode u svijetu: Godišnje izvješće za 2021.*, Fraser Institute, 2021; www.fraserinstitute.org
- Svjetska banka, *Pokazatelji svjetskoga razvoja* (2022), databank.worldbank.org

Video materijali:

Uticaji ekonomske slobode

Tablica 14 pruža podatke za razdoblje od 2005. do 2021. o EFW ocjenama, BDP-u po stanovniku za 2021. godinu te stopama rasta BDP-a po stanovniku za nekoliko tranzicijskih zemalja. I Gruzija i Armenija imaju visoke EFW ocjene te se ubrajaju među ekonomski najslobodnije zemlje, što upućuje na povoljno okruženje za ekonomske slobode. Stope rasta BDP-a po stanovniku u obje su zemlje također relativno visoke. Suprotno tomu, Azerbajdžan i Ukrajina svrstavaju se među najmanje slobodne zemlje. Međutim, važno je napomenuti da na razinu gospodarskoga razvoja tih zemalja utječe mnoštvo čimbenika koji nisu obuhvaćeni EFW ocjenama. Čimbenici poput geopolitičkih obilježja, trajnih vojnih sukoba, osjetljivosti na vanjske šokove, različite dostupnosti resursa te trajne nestabilnosti rasta BDP-a mogu pridonijeti uočenim razlikama u BDP-u po stanovniku i stopama rasta.

Tabela 14: Indeks ekonomskih sloboda (EFW) za zemlje u tranziciji

Zemlja	EFW rejting 2005–2021	BDP po glavi stanovnika 2021, PPP (Paritet kupovne moći) (konstantni međunarodni dolari iz 2017)	Stopa rasta BDP-a po stanovniku 2005.–2021., PPP (postotak, konstantni međunarodni dolari iz 2017.)
Gruzija	7.69	$17,089	5.23%
Armenija	7.52	$15,676	5.1%
Crna Gora	7.12	$23,318	2.74%
Sjeverna Makedonija	7.07	$18,934	2.68%
Hrvatska	6.99	$35,156	2.17%
Kazahstan	6.86	$28,812	3.29%
Kirgistan	6.82	$5,418	1.98%
Srbija	6.66	$21,477	3.26%
Azerbejdžan	5.89	$15,927	6.21%
Ukrajina	5.76	$14,289	1.2%
Prosjek		**$19,609.57**	**3.39%**

Izvor:

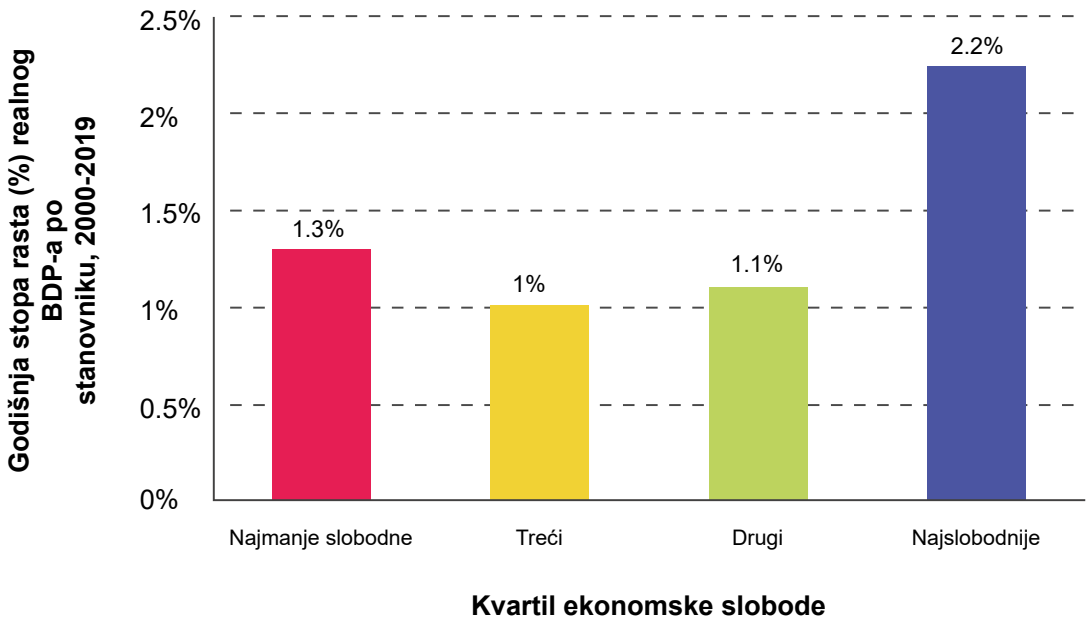
- Fraser Institute, baza podataka o ekonomskim slobodama. Dostupno na: www.fraserinstitute.org
- Svjetska banka, data.worldbank.org

Tablica 15 dijeli 123 zemlje na **kvartili**(?) ili četiri jednako velike skupine, poredane od najnižeg do najvišeg EFW rejtinga. Trideset i jedna zemlja s najvišim prosječnim rejtingom ekonomskih sloboda čini gornji kvartil. Trideset i jedna zemlja sa sljedećim najvišim rejtingom čini drugi kvartil, i tako dalje. Prosječna razina dohotka i stope rasta za svaku od četiri skupine izražene su u zajedničkoj valuti, američkim dolarima iz 2017. godine.

Isti se obrazac pojavljuje u Grafikonu 15 kao i u Tablici 13. Slobodnija gospodarstva među 123 zemlje ostvaruju i veće dohotke po stanovniku i brži rast. Najslobodnije zemlje imale su prosječan dohodak po stanovniku od 50.619 dolara u 2019. godini, što je više od osam puta u odnosu na prosječnih 5.911 dolara u najmanje slobodnim zemljama. Uočena je snažna pozitivna povezanost između ekonomske slobode i BDP-a po stanovniku u različitim kvartilima.

Iako podaci iz Tablice 15 nisu prilagođeni drugim čimbenicima koji bi mogli utjecati na BDP po stanovniku, detaljnija statistička analiza pokazuje da snažna pozitivna veza između dosljedno visokih razina ekonomske slobode i dohotka ostaje i nakon prilagodbe za druge glavne čimbenike koji mogu utjecati na razinu dohotka. Slično tome, kako pokazuje Grafikon 15, prosječna godišnja stopa rasta u gornjoj skupini iznosila je 2,2%, u usporedbi s 1,3% za donju skupinu. Prosječne stope rasta za tri najmanje slobodna kvartila bile su slične, ali su sve bile znatno niže od prosjeka za najviši kvartil.

Grafik 15: Ekonomske slobode i ekonomski rast



Izvori:

- : Svjetska banka, *Pokazatelji svjetskoga razvoja* (2022);
- Gwartney i dr., *Ekonomske slobode u svijetu: Godišnje izvješće za 2021*. (Vancouver: Fraser Institute, 2021).

Napomena: Podaci o rastu prilagođeni su kako bi se kontrolirale promjene u ekonomskoj slobodi tijekom razdoblja i početna razina dohotka.

Neki tvrde da tržišna gospodarstva „ostavljaju siromašne iza sebe“. Kako se, stoga, stope siromaštva u slobodnijim gospodarstvima uspoređuju s onima u zemljama s manjom ekonomskom slobodom? Svjetska banka pruža podatke o stopama ekstremnog i umjerenog siromaštva. **Stopa ekstremnog siromaštva**(?) odnosi se na udio stanovništva s dohotkom manjim od 2,15 dolara dnevno, dok

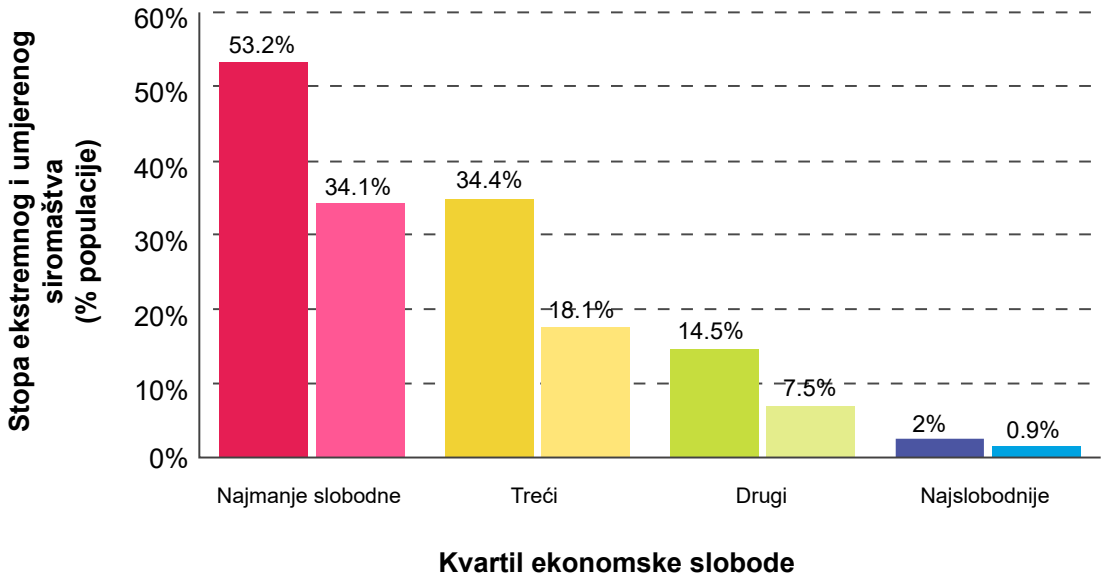
se **stopa umjerenog siromaštva**(?) odnosi na udio stanovništva s dohotkom manjim od 3,65 dolara dnevno (mjereno u međunarodnim dolarima iz 2011. godine).

Video materijali:

Zašto se neke države obogate, a druge ne?

Grafikon 16 prikazuje podatke o stopama ekstremnog i umjerenog siromaštva u 2019. godini, raspoređene po kvartilima prema stupnju ekonomskih sloboda, od najmanje do najslobodnijih gospodarstava. Očito je da su stope siromaštva bile znatno niže u slobodnijim gospodarstvima. Stopa ekstremnog siromaštva u 2019. godini iznosila je 34,1 % u najmanje slobodnim gospodarstvima, ali samo 0,9 % u najslobodnijim gospodarstvima. Slično tome, stopa umjerenog siromaštva iznosila je 53,2 % za najmanje slobodni kvartil, u usporedbi sa samo 2,0 % za najslobodniji kvartil. Dva srednja kvartila imala su stope ekstremnog i umjerenog siromaštva koje su se nalazile između onih u najmanje i najslobodnijim gospodarstvima.

Grafik 16: Ekonomske slobode i stope ekstremnog i umjerenog siromaštva



Izvor: Gwartney i dr., *Ekonomske slobode u svijetu: Godišnje izvješće za 2021*. (Vancouver: Fraser Institute, 2021).

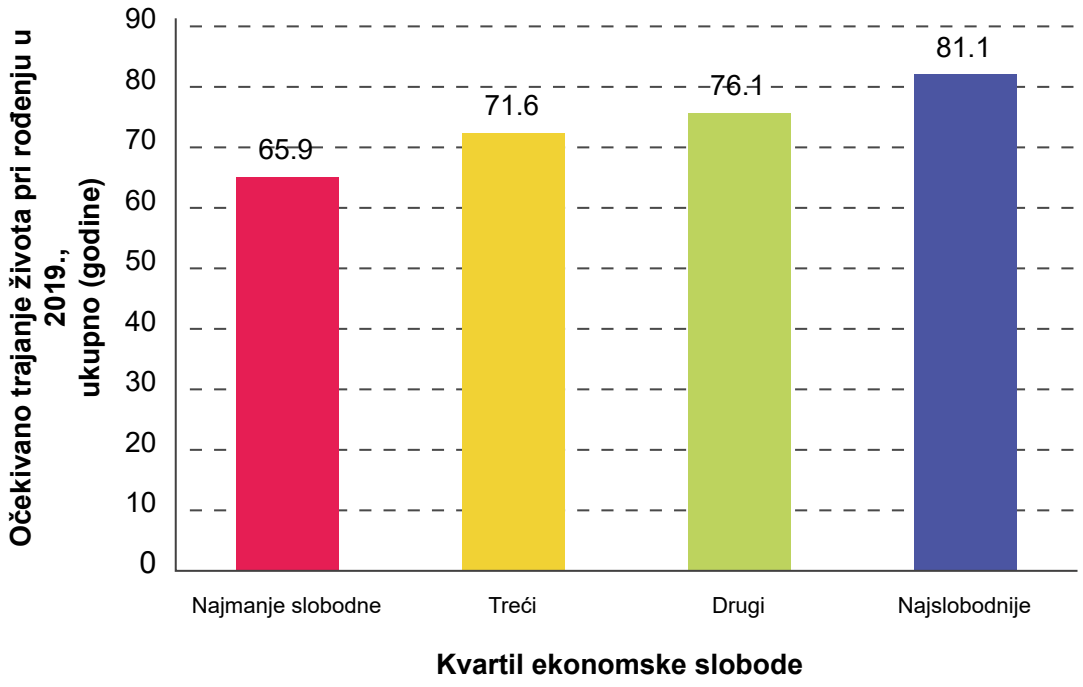
Štoviše, detaljnija analiza pokazuje da zemlje koje se kreću prema većoj ekonomskoj slobodi ostvaruju veća smanjenja stopa siromaštva nego one koje ostaju manje slobodne. Ti odnosi ostaju dosljedni čak i nakon prilagodbe za geografske i lokacijske čimbenike, primitak strane pomoći i političke institucije.

Iz ovih je podataka jasno da je gospodarska izvedba znatno bolja u zemljama s većom ekonomskom slobodom. No kakav je utjecaj ekonomske slobode na šire pokazatelje kvalitete života, poput očekivanog životnog vijeka i kvalitete okoliša?

Grafikon 17 prikazuje podatke Svjetske banke o očekivanom trajanju života za zemlje raspoređene po kvartilima prema stupnju ekonomskih sloboda.

Ljudi koji žive u zemljama s većom ekonomskom slobodom žive dulje. Prosječni životni vijek osoba koje žive u najslobodnijem kvartilu zemalja iznosi 81,1 godinu, u usporedbi sa samo 65,9 godina za osobe koje žive u najmanje slobodnom kvartilu zemalja. Drugim riječima, ljudi koji žive u najslobodnijim gospodarstvima uživaju čak 15 dodatnih godina života u odnosu na one u najmanje slobodnim zemljama.

Grafik 17: Ekonomske slobode i očekivano trajanje života u 2019. godini



Izvor: Gwartney i dr., *Ekonomske slobode u svijetu: Godišnje izvješće za 2021*. (Vancouver: Fraser Institute, 2021).

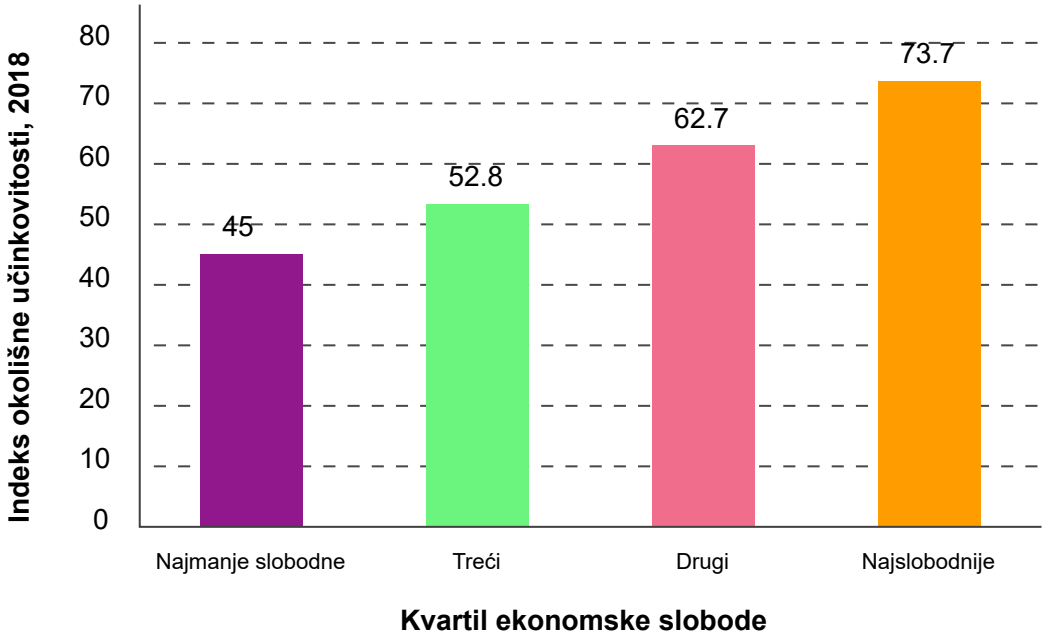
Ekološka pitanja posljednjih godina postaju sve važnija u javnim

raspravama. Kakav utjecaj ekonomske slobode imaju na okoliš? Yaleov Centar za pravo i politiku zaštite okoliša objavljuje sveobuhvatan **Indeks ekoloških performansi (EPI)** za 180 zemalja. Ovaj indeks ocjenjuje kvalitetu i uspješnost zemalja u širokom rasponu okolišnih područja. Skala indeksa kreće se od 0 do 100, pri čemu više vrijednosti upućuju na višu kvalitetu okoliša.

Grafikon 18 prikazuje prosječan EPI rezultat zemalja grupiranih po kvartilima ekonomske slobode. Prosječni EPI za najslobodniji ekonomski kvartil iznosio je 73,7, u usporedbi s 62,7 za drugi najslobodniji kvartil, te 52,8 odnosno 45,0 za dva najmanje slobodna kvartila. Ovi podaci pokazuju snažnu pozitivnu povezanost između ekonomske slobode i kvalitete okoliša.

U velikoj mjeri, potražnja za čišćim okolišem raste s porastom dohotka. Stoga, kako ekonomska sloboda povećava dohodak po stanovniku, ona ujedno povećava i potražnju za boljim okolišnim uvjetima. Prema tome, pozitivna povezanost između ekonomske slobode i kvalitete okoliša predstavlja očekivan ishod.

Grafik 18: Ekonomske slobode i ekološke performanse



Izvor:

- Gwartney i dr., *Ekonomske slobode u svijetu: Godišnje izvješće za 2021*. (Vancouver: Fraser Institute, 2021);
- Z. Wendling i dr., *Izvješće o ekološkim performansama za 2018*. (New Haven, CT: Yale Center for Environmental Law & Policy, 2018), epi.envirocenter.yale.edu

Napomena: Podaci EPI-ja nisu dostupni za Hong Kong i Siriju.

Jamče li ekonomske slobode da će neka zemlja moći postići visoku razinu dohotka? Može li zemlja s niskim stupnjem ekonomskih sloboda ipak ostvariti visok BDP po stanovniku? Analiza ekonomskih sloboda i BDP-a po stanovniku za 123 zemlje s podacima EFW-a u razdoblju 2000.–2019. daje odgovore na oba

pitanja. Ti podaci pokazuju da, gotovo bez iznimke, zemlje s visokim rejtingom ekonomskih sloboda rastu brže i ostvaruju više razine dohotka. Nasuprot tome, osim nekoliko vodećih svjetskih izvoznica nafte, nijedna zemlja nije uspjela postići visoku razinu dohotka po stanovniku bez visokog stupnja ekonomskih sloboda. Ova tijesna povezanost između ekonomskih sloboda i visokog dohotka po stanovniku naglašava važnost ekonomskih institucija.

Test teorije jest njezina sposobnost predviđanja stvarnih ishoda. I ekonomska teorija i empirijski dokazi upućuju na to da zemlje rastu brže, ostvaruju više razine dohotka i postižu veći napredak u smanjenju siromaštva kada usvoje i provode politike opisane u ovom odjeljku. Jasno je da je izgradnja institucija i oblikovanje politika koje podupiru ekonomske slobode ključan čimbenik gospodarskog rasta i razvoja.

Tehnologija, trgovina, poduzetništvo i izvanredan rast u posljednjih pola stoljeća

Vratimo se povijesnom obrascu opisanom na početku ovog dijela knjige. Pogledajmo ponovno **Grafikon 5**. Vidjeli smo da je prije 1800. godine bilo vrlo malo promjena u dohotku po stanovniku u svijetu. Većina ljudi provodila je život u selima i na farmama, udaljena svega nekoliko kilometara od mjesta rođenja. Imali su malo znanja ili kontakata s ljudima izvan tih područja. Veličina tržišta bila je ograničena, dobici od trgovine i akumulacije kapitala minimalni, a dohodak po stanovniku na razini puke egzistencije.

Međutim, nakon otprilike 1800. godine, tehnološka poboljšanja i akumulacija kapitala potaknuli su rast dohotka. Kao što pokazuje **Grafikon 5**, dohodak po stanovniku na Zapadu (zemlje s visokim dohotkom Zapadne Europe, Sjeverne Amerike, Oceanije i Japana) znatno je porastao tijekom 150 godina nakon početka Industrijske revolucije. Izvan Zapada, međutim, situacija se nije bitno promijenila. Razine dohotka u ostatku svijeta ostale su na razini

egzistencije ili blizu nje. Čak je i 1950. godine dnevni dohodak po osobi u zemljama u razvoju iznosio približno 4 dolara.

Tijekom posljednjih 50 godina, međutim, dogodila se izvanredna promjena. Mnoge zemlje u razvoju zabilježile su brz rast. U posljednjih pola stoljeća dohodak po stanovniku u zemljama u razvoju povećao se za veći iznos nego što su se dohoci u zemljama s visokim dohotkom povećavali tijekom 150 godina nakon Industrijske revolucije.

Što objašnjava ovaj izvanredan gospodarski napredak u posljednjih pola stoljeća? U tom su razdoblju golema smanjenja troškova prijevoza i komunikacija, kao i rast međunarodne trgovine, omogućili svijetu da proširi proizvodnju i ostvari znatno više razine dohotka. Promjena je bila toliko dramatična da se razdoblje koje započinje oko 1970. godine s pravom može nazvati Revolucijom prijevoza i komunikacija. Iako je gospodarski napredak Industrijske revolucije široko priznat, u mnogim je aspektima Revolucija prijevoza i komunikacija u posljednjih pola stoljeća još izvanrednija. Vrijeme je da i ova gospodarska revolucija dobije svoje priznanje.

Bit ove revolucije jest golemo smanjenje realnih troškova prijevoza i komunikacija. Zahvaljujući tehnološkim poboljšanjima i poduzetništvu, troškovi pomorskog prijevoza po toni smanjili su se za više od 50 % u razdoblju od 1974. do 2016. godine (prilagođeno za inflaciju). Troškovi zračnog prijevoza po ton-kilometru smanjili su se za još veći postotak u istom razdoblju. Standardizirani čelični kontejneri i mehanizacija smanjili su troškove utovara i istovara tereta s 48 dolara po toni 1956. godine na 18 centi 2006. godine, što predstavlja smanjenje od više od 99 %. Smanjenja troškova komunikacija bila su toliko dramatična da ih je teško i procijeniti. Još su 1990. godine međunarodni telefonski pozivi bili loše kvalitete i koštali nekoliko dolara po minuti. Danas se pozivi s prijenosom zvuka i slike, uključujući konferencijske pozive, mogu obavljati putem interneta uz gotovo nulti trošak.

Ovo naglo smanjenje troškova prijevoza i komunikacija pridonijelo je znatnom povećanju međunarodne trgovine, većim dobicima od poduzetničkih

aktivnosti i poboljšanju ekonomskih institucija. Ti su čimbenici unaprijedili gospodarske performanse širom svijeta, pri čemu je učinak na zemlje u razvoju bio posebno dramatičan. Statistika o važnosti trgovine u globalnom gospodarstvu može biti pomalo zbunjujuća. Najčešće korišten pokazatelj prikazuje omjer trgovine i BDP-a. Međutim, trgovina se definira kao zbroj uvoza i izvoza, što znači da se u biti dvostruko broji. Tijekom 1960-ih taj je pokazatelj prosječno iznosio 19 % svjetske proizvodnje, što implicira da je roba razmijenjena među zemljama činila nešto manje od 10 % globalnog proizvoda. Taj se omjer postupno povećavao u desetljećima koja su slijedila, a do 2023. međunarodna je trgovina bila otprilike dva i pol puta veća nego 1960-ih. Važnost trgovine u današnjim gospodarstvima postaje još očitija kada se uzme u obzir da mnoge sastavnice BDP-a, poput šišanja ili obroka u restoranima, nisu lako predmet trgovine.

Naravno, smanjenje troškova prijevoza i komunikacija omogućilo je ostvarenje ekonomije razmjera i veće dohotke unutar zemalja, kao i među njima, osobito u većim zemljama. Brza industrijalizacija Sjedinjenih Američkih Država u 19. stoljeću velikim je dijelom bila rezultat činjenice da je američki Ustav (Članak I., Odjeljak 10.) spriječio savezne države da nameću carine na proizvode iz drugih saveznih država. Ta je odredba postala osobito značajna u drugoj polovici 19. stoljeća, kada su željezničke pruge na velike udaljenosti masovno smanjile troškove prijevoza, omogućivši resursima iz središnjih i zapadnih država da dođu do proizvođača u Novoj Engleskoj i srednjoatlantskoj regiji.

Niži troškovi prijevoza i komunikacija također su rezultirali većim dobicima od poduzetništva. Poslovni ljudi i poduzetnici u zemljama u razvoju mogu uz niske troškove usvojiti ili pristupiti uspješnim tehnologijama i praksama prisutnima u naprednijim gospodarstvima. Kako su se povećavale interakcije među ljudima preko nacionalnih granica i širilo znanje o uspješnim praksama iz drugih zemalja, dobici iz tih izvora znatno su porasli.

Te su promjene utjecale i na kvalitetu institucija i politika. Smanjenje

troškova prijevoza i komunikacija pružilo je potencijalnim poduzetnicima i ulagačima veću fleksibilnost te proširilo raspon mogućih zemalja za lociranje poslovnih aktivnosti. Posljedično, to je povećalo poticaje političkim donositeljima odluka da unaprijede institucije i politike kako bi privukli globalno mobilne poduzetnike. Stoga su, osim izravnih učinaka na opseg trgovine i poduzetništva, niži troškovi prijevoza i komunikacija generirali pozitivne sekundarne učinke, uključujući poticaje za uklanjanje trgovinskih barijera i poboljšanje pravnog sustava. Kako su se ograničenja smanjivala, kvaliteta pravnog sustava u **manje razvijenim zemljama**(?) poboljšavala se. Građani mogu i zahtijevaju više od svojih vlada što više znaju o onome što se događa drugdje u svijetu. Autokrati i diktatori ugroženi su kao nikada prije u svijetu YouTubea i VPN-ova.

Učinci komunikacija vidljivi su i na mikro razinama. Poljoprivrednici razmjenjuju informacije o novim vrstama sjemena putem Twittera. Slanje fotografije bolesne biljke poljoprivrednoj savjetodavnoj službi radi savjeta može se obaviti za nekoliko minuta, umjesto da zahtijeva cjelodnevno putovanje do obližnjeg grada. Mobilna plaćanja omogućuju migrantima prijenos sredstava obiteljima bez plaćanja golemih naknada posrednicima. Identiteti se lako mogu potvrditi, a mnoge se mogućnosti za korupciju uklanjaju elektroničkim identifikacijskim dokumentima.

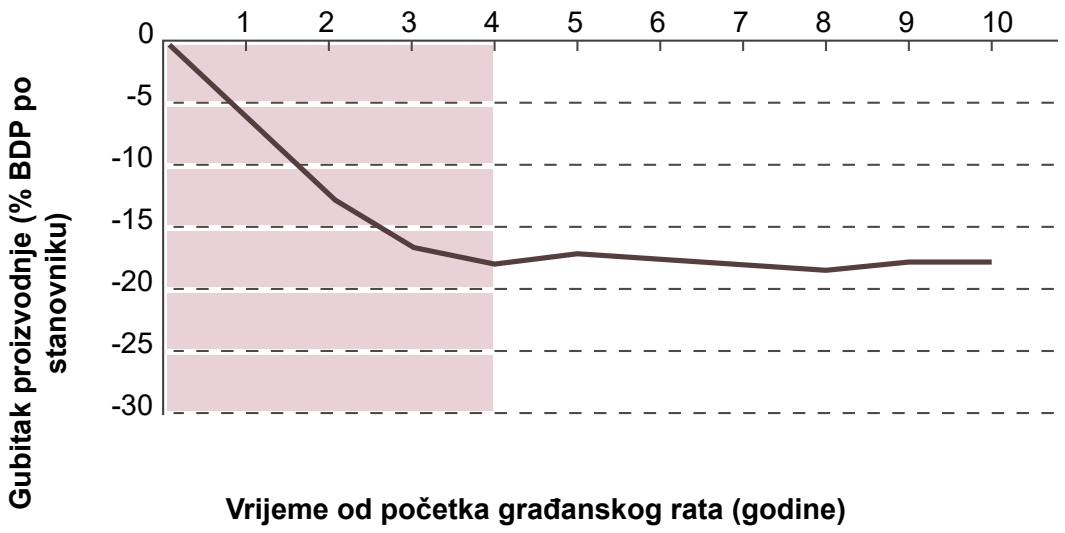
Neke su zemlje u razvoju ostvarile znatno brži rast, dok su druge znatno zaostajale. Geografski čimbenici, osobito klima i lokacija, pridonose tim razlikama u gospodarskom rastu. Jeffrey Sachs sa Sveučilišta Columbia predvodio je one koji tvrde da geografski čimbenici, poput života u toplim, vlažnim klimama daleko od glavnih tržišta Europe, Sjeverne Amerike i Azije, te ograničen pristup obalnom pomorskom prijevozu, predstavljaju velike gospodarske nedostatke. Topli i vlažni tropski klimatski uvjeti smanjuju energiju radnika i povećavaju rizik od iscrpljujućih i smrtonosnih bolesti poput malarije i žute groznice. Lokacije udaljene od glavnih svjetskih tržišta čine trgovinu skupljom i smanjuju dostupnost potencijalnih trgovinskih partnera. Ograničen

pristup pomorskom prijevozu, osobito kada je zemlja duboko u unutrašnjosti, dodatno smanjuje privlačnost zemlje za poslovanje i lociranje proizvodnih aktivnosti.

Klima, blizina svjetskim tržištima i pristup pomorskom prijevozu važni su. Zemlje u razvoju s povoljnim klimatskim uvjetima i lokacijama bližima glavnim svjetskim tržištima znatno su profitirale od velikog smanjenja troškova prijevoza i komunikacija. Njihovi su se trgovinski sektori proširili, a dohodak po stanovniku znatno povećao. Nasuprot tome, zemlje s toplom klimom podložnom bolestima i udaljene od glavnih tržišta imale su znatno manje koristi. Očekivano, zemlje s većim geografskim nedostacima zabilježile su manji porast trgovine i sporiji gospodarski rast. Zemlje subsaharske Afrike dominiraju popisom globalno najnepovoljnije smještenih zemalja. Stoga ne iznenađuje da je rast dohotka po stanovniku u toj regiji zaostajao za rastom u drugim zemljama u razvoju.

Međutim, još su važniji čimbenici koje društvo može kontrolirati. Najvažnija prepreka s kojom se suočavaju zemlje u kojima prosperitet zaostaje jesu sukobi – državni udari, pobune i građanski ratovi. Kao što pokazuje **Grafikon 19**, Međunarodni centar za rast procjenjuje da četverogodišnji građanski rat(73) smanjuje BDP za 18 % tijekom trajanja rata, a da se niža razina dohotka zadržava više od deset godina nakon početka rata.

Grafik 19: Ekonomski troškovi građanskog rata



Napomena: Slika prikazuje simulirani odgovor BDP-a po stanovniku na građanski rat u trajanju od četiri godine (osjenčano područje). Građanski rat je definiran kao godina s više od 0,08 smrti povezanih s borbama na 1.000 stanovnika na temelju PRIO/UCDP podataka. BDP po stanovniku od Svjetske banke. Vidi Mueller (2016, Economica) za mjeru po stanovniku i Mueller (2013) za metodologiju. Simulacija nosi pogrešku koja se povećava tijekom vremena.

Zaključak

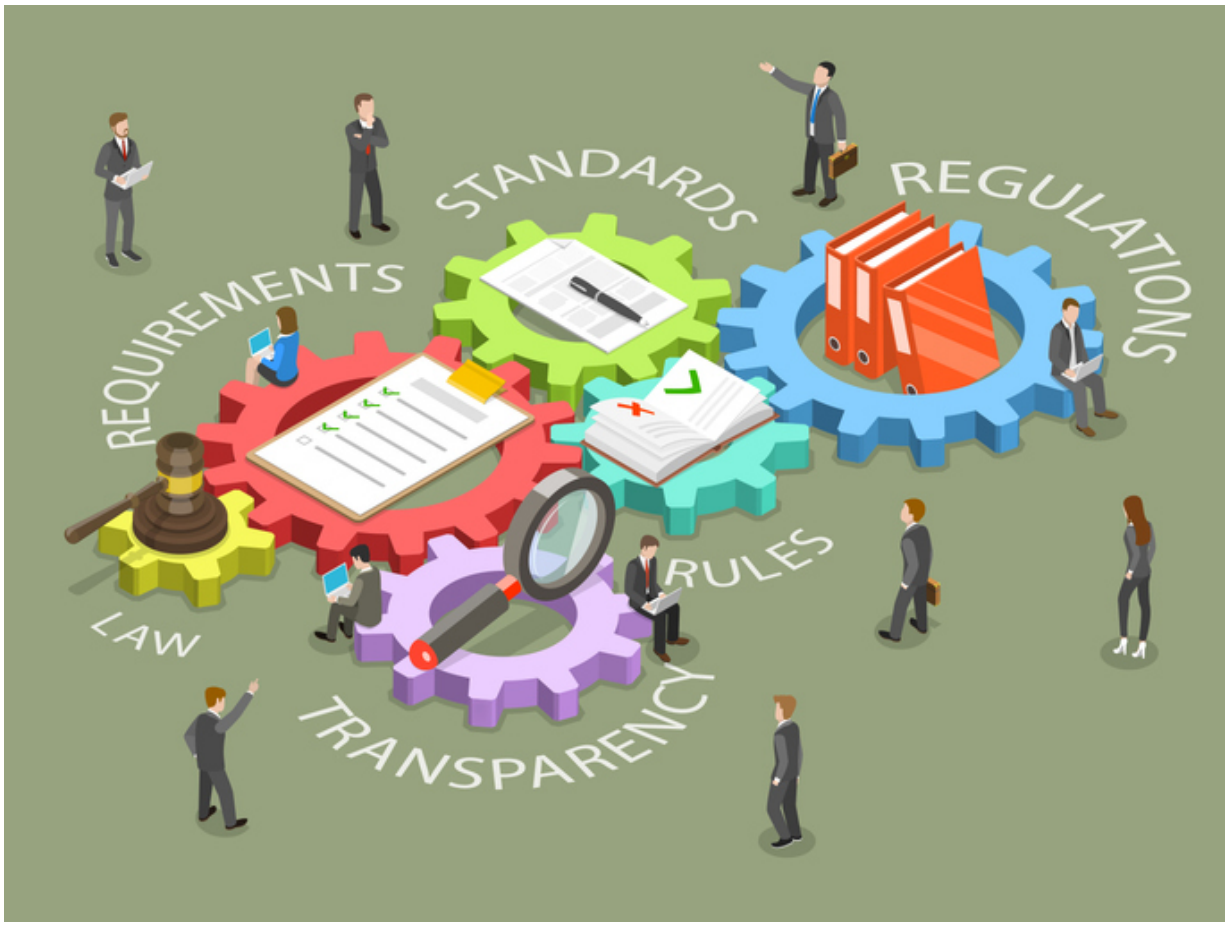
U usporedbi s prošlošću, danas raspolažemo s više znanja i snažnijim dokazima o vrstama ekonomskih institucija i politika koje potiču ljudski napredak. Međutim, samo posjedovanje znanja o tome što funkcionira ne znači da će se to znanje i primijeniti. Institucije i ekonomske politike rezultat su političkog procesa. Stoga, ako želimo razumjeti razvoj ekonomskih institucija, moramo analizirati kako funkcionira politički proces. To će biti glavna tema trećeg dijela knjige.

Video materijali:

Ekonomska sloboda, Slovačka

DIO 3

Deset ključnih elemenata ekonomskog razmišljanja o vladi



Elementi:

1. Zaštita prava i osiguravanje dobara i usluga koje tržište ne može osigurati.
2. Reguliranje monopola.
3. Izbjegavanje neučinkovitosti i rasipanja.
4. Razumijevanje političkih pritisaka.
5. Usvajanje pravila za ograničavanje utjecaja posebnih interesa.

6. Izbjegavanje prekomjerne potrošnje i deficita.
7. Izbjegavati subvencije koje nisu utemeljene na ekonomskoj logici.
8. Ograničavanje transfera koji smanjuju blagostanje.
9. Izbjegavajte centralno planiranje.
10. Decentralizacija, konkurencija i vanjski čimbenici stabilnosti su ključni.

Uvod

Ekonomisti koriste standard ekonomske učinkovitosti kako bi procijenili funkcioniranje jedne ekonomije. Kada se resursi koriste učinkovito, provode se samo aktivnosti koje donose više koristi nego troškova. Nijedna se aktivnost neće provoditi ako košta više nego što vrijedi. Jednostavno rečeno, **ekonomska efikasnost**(?) znači izvlačenje najveće vrijednosti iz dostupnih resursa.

Kolegiji iz ekonomije obično objašnjavaju zašto tržišta neće postići idealnu učinkovitost za određene kategorije aktivnosti te ističu što bi vlada mogla učiniti kako bi poboljšala situaciju. Ovdje slijedimo ovu konvenciju: analiziramo zašto tržišta mogu zakazati i razmatramo potencijalne idealizirane političke akcije, ali također primjenjujemo ekonomske alate na funkcioniranje političkog procesa.

Državni rashodi danas čine velik dio **nacionalnog dohotka**(?) u velikom dijelu svijeta. To vrijedi čak i za ekonomije koje se obično smatraju orijentiranima prema „slobodnom tržištu“. U 2022. godini vlade Belgije i Francuske potrošile su znatno više od polovice nacionalnog dohotka, dok su Sjedinjene Američke Države, Velika Britanija, Hrvatska i Češka potrošile oko 45%. Među postsovjetskim zemljama, vlade Uzbekistana i Kirgistana potrošile su oko 35% nacionalnog dohotka, dok su azerbajdžanska i gruzijska vlada potrošile nešto manje od 30% nacionalnog dohotka. S obzirom na veličinu i opseg ove raspodjele, razumijevanje načina na koji ona funkcionira od presudne je važnosti.

Dio 3 koristit će osnovna načela ekonomije kako bi analizirao kako politički proces funkcionira, zašto ponekad vodi do kontraproduktivnih djelovanja i što se može učiniti kako bi se njegovo funkcioniranje poboljšalo. Ekonomisti koriste pojam **javni izbor**(?) kada govore o ovom području istraživanja.(74) Javni izbor postao je sastavni dio ekonomske znanosti tijekom posljednjih pola stoljeća.

Demokratske vlade često koriste poreze i zaduživanje kako bi osigurale transfere, subvencije i druge oblike pogodovanja pojedincima i poduzećima. Analizirat ćemo ovaj proces i objasniti zašto je učinak tih programa drukčiji, i često znatno drukčiji, od onoga što većina ljudi vjeruje. Nadamo se da će vas naš pristup potaknuti da ozbiljnije razmislite o potencijalu i ograničenjima političkog procesa.

Video materijali:
Lekcije iz Džordžije

Video materijali:
Imamo ozbiljan problem jednoroga - naučite o slobodi

ELEMENT 3.1

1. Zaštita prava i osiguravanje dobara i usluga koje tržište ne može osigurati



„Mudra i štedljiva vlada koja će spriječiti ljude da nanose štetu jedni drugima, koja će ih ostaviti slobodnima da sami reguliraju svoje industrijske aktivnosti i unapređenja, i koja im neće uzimati kruh koji su zaradili radom. Ovo je suština dobre vladavine.“

— Thomas Jefferson(75)

Vlade igraju izuzetno važnu ulogu u ekonomiji. One mogu promicati društvenu suradnju i unaprijediti dobrobit građana obavljanjem dviju ključnih funkcija: (1) zaštitne funkcije, koja ljudima pruža zaštitu njihovih života, sloboda i imovine; i (2) proizvodne funkcije, koja osigurava neka dobra i usluge koje je teško osigurati putem tržišta.

Video materijali:
Ograničena vlada

Zaštitna funkcija(?) odnosi se na održavanje sigurnosti i reda, uključujući provedbu pravila protiv krađe, prijevare i nasilja, kao i zaštitu od drugih država (nacionalna obrana). Vladama je dan **monopol**(?) na legitimnu uporabu sile kako bi zaštitile građane jedne od drugih i od vanjskih prijetnji. Stoga „zaštitna

država“ nastoji spriječiti pojedince ili druge aktere da nanose štetu jedni drugima te održava infrastrukturu pravila koja omogućuje ljudima da međusobno surađuju na harmoničan i kooperativan način. Pravni sustav koji štiti pojedince i njihovu imovinu od napadača, koji nepristrano provodi ugovore i osigurava jednako postupanje pred zakonom (vidi dio 2, dio 2.1), čini samu srž ove zaštitne funkcije vlade.

Zaštitna funkcija od presudne je važnosti za nesmetano funkcioniranje tržišta. Kada vlada jasno definira i provodi vlasnička prava, tržišne cijene odražavat će oportunitetne troškove resursa, a proizvođači će biti potaknuti proizvoditi ona dobra i usluge koja su najvrjednija potrošačima u odnosu na troškove njihove proizvodnje. Osim toga, ako se ugovori provode učinkovito i nepristrano, transakcijski troškovi bit će niski, a opseg trgovine povećan. Kada su ljudi i njihova imovina zaštićeni, građani mogu biti sigurni da neće biti prevareni i da im bogatstvo koje stvore neće biti oduzeto – ni od sebičnih uljeza, niti od same vlade. Ova zaštita građanima daje uvjerenje da će ono što posiju moći i požnjeti. Kada je ova zaštita na snazi, ljudi će obilno sijati i žeti, a ekonomski napredak će uslijediti.

Suprotno tome, kada se zaštitna funkcija loše obavlja, problemi se gomilaju. Prilike za napredak ostvarivat će se kroz prijevaru, krađu i političko pogodovanje, umjesto kroz proizvodnju i trgovinu. Zarada i bogatstvo neće biti sigurni, a tržišne cijene neće odražavati stvarne troškove pružanja dobara i usluga. Poticaji za razvoj resursa bit će slabi, a gospodarski rast stagnirat će. Nažalost, upravo je to situacija u mnogim siromašnim, manje razvijenim zemljama.

Video materijali:

Preračunavanje imovine vlade

Druga temeljna funkcija vlade, **proizvodna funkcija**(?), podrazumijeva

pružanje usluga koje je teško osigurati putem tržišta. Ova funkcija ima i neizravnu i izravnu komponentu. Neizravna komponenta uključuje stvaranje okruženja za učinkovito funkcioniranje tržišta kroz zaštitu vlasničkih prava i stabilan novac. Kao što je već istaknuto, pravna struktura koja štiti vlasnička prava i provodi ugovore povećava dobit od trgovine i tržišnu učinkovitost. Slično tome, monetarni aranžmani koji građanima osiguravaju pristup novcu sa stabilnom kupovnom moći kroz vrijeme smanjuju nesigurnost i olakšavaju dobit od razmjene. Osiguravanje stabilnog monetarnog i cjenovnog okruženja jedna je od najvažnijih proizvodnih funkcija vlade. Kao što je objašnjeno u dijelu 2, dio 2.5, kada vlade dobro obavljaju ovu funkciju, ljudi će više ulagati, bolje surađivati kroz trgovinu i postići višu razinu dohotka.

Ponekad je proizvodna funkcija vlade izravnija. Za neka dobra tržišta su nesavršena jer je teško uspostaviti izravnu vezu između plaćanja i korištenja dobra. Dobra ove vrste nazivamo **javna dobra**(?). Tehnički, da bi neko dobro ili usluga bili javno dobro, moraju posjedovati dvije karakteristike: (1) moraju biti „nekonkurentni“, što znači da korištenje dobra od strane jedne osobe ne smanjuje količinu dostupnu drugima; i (2) moraju biti „neisključivi“, što znači da se osobu ne može spriječiti da koristi dobro, čak i ako za njega nije platila. Na primjer, vatromet je i nekonkurentno i neisključivo dobro – jedna osoba koja ga gleda ne smanjuje mogućnost da ga gleda netko drugi, a osobu koja nije platila ne može se spriječiti da ga gleda.

Na ozbiljnijoj razini, nacionalna obrana koristi svim građanima i svi je zajednički „troše“. Bilo bi gotovo nemoguće osigurati zaštitu nekim građanima od stranih agresora, a da se istodobno ne osigura i svim ostalima. Kada bi se nacionalna obrana prepustila tržištu, vjerojatno bi se proizvelo premalo obrane da bi svi bili potpuno zaštićeni. Kao rezultat toga, državno osiguravanje takvih dobara može poboljšati ekonomske uvjete. Ova će se tema detaljnije razmatrati u elementu 3.

U drugim slučajevima, može biti vrlo skupo nadzirati korištenje i naplaćivati izravno od korisnika. Kada je to slučaj, može biti neučinkovito

osiguravati takva dobra putem tržišta. Kao primjer često se navode ceste, osim autocesta s ograničenim pristupom. Troškovi naplate naknada i izravnog obračunavanja korisnicima bili bi izuzetno visoki. Zbog toga je obično učinkovitije većinu cesta učiniti dostupnima svima i financirati ih putem oporezivanja. Međutim, s napretkom tehnologije, mogućnost automatske naplate cestarina, kao što se radi u Londonu i New Yorku, čini naplatu troškova od korisnika sve izvedivijom. Neki bi mogli tvrditi da su parkovi primjer toga, ali jasno je da je besplatan ulaz u park stvar izbora, dok je Disneyland bez poteškoća uspostavio naplatu ulaza.

Ovo je važna razlika. Neka dobra su **javno obezbjeđena dobra**(?) jer društvo odlučuje da je za njih teško naplaćivati, dok se druga na ovaj način tretiraju zbog društvenih preferencija.

Kao što smo naglašavali tijekom cijelog izlaganja, postizanje maksimalne vrijednosti iz naših resursa zahtijeva da se aktivnosti provode samo kada koristi nadmašuju troškove. Ovo se načelo odnosi i na državne aktivnosti, kao i na tržišne. Nažalost, kada je riječ o državnim aktivnostima, a projekti se financiraju porezima ili zaduživanjem, i koristi i troškovi teško su mjerljivi. Na tržištu, izbori kupaca i prodavača otkrivaju informacije o koristima i troškovima. Potrošači neće kupovati dobra ako ih ne vrednuju više od njihove cijene. Slično tome, proizvođači neće nastaviti pružati dobra ako ne mogu pokriti troškove. Međutim, informacije koje pružaju izbori potrošača i proizvođača gube se kada vlada preuzme aktivnost i financira je porezima. Nema kupaca koji troše vlastiti novac i time daju informacije o koristima. Štoviše, prihodi koji se isplaćuju dobavljačima prikupljeni su putem obveznog oporezivanja i zbog toga ne pružaju nikakvo jamstvo da će se projekt vrednovati više nego što košta.

Video materijali:

Politički protiv tržišnih izbora

Donositelji odluka u vladi mogu pokušati procijeniti troškove i koristi, ali njihove će procjene uglavnom biti nagađanja jer im nedostaju čvrste informacije temeljene na izborima kupaca i prodavača. Štoviše, u stvarnom svijetu takvi izračuni troškova i koristi često su pod utjecajem političkih razmatranja.

Kao što citat Thomasa Jeffersona na početku ovog dijela pokazuje, od suštinske je važnosti da vlada spriječi ljude da nanose štetu jedni drugima (zaštitna funkcija vlade). Kako je rekao John Maynard Keynes:

> *„Važno je da vlada ne radi one stvari koje pojedinci već rade, bez obzira na to radi li ih malo bolje ili lošije od njih, nego da radi one stvari koje se trenutačno uopće ne rade.“*(76)

Ekonomska znanost ukazuje na to da postoje dokazi koji opravdavaju državno osiguravanje dobara koja je teško osigurati putem tržišta (proizvodna funkcija vlade). Međutim, kada vlada prijeđe granice tih aktivnosti, dokazi o opravdanosti državne uloge slabe. Kako bismo bolje procijenili ekonomsku ulogu i vlade i tržišta, važno je razviti dublje razumijevanje ograničenja tržišta primjenom ekonomskih alata na politički proces.

Materijali za čitanje:

Nije tvoje da daješ — Edward Ellis

ELEMENT 3.2

2. Reguliranje monopola

> *„Monopol je veliki neprijatelj dobrog upravljanja, koje nikada ne može biti univerzalno uspostavljeno osim ako ne postoji slobodna i univerzalna konkurencija, koja svakoga prisiljava da se obrati njoj radi samoobrane.“*
>
> **— Adam Smith**(77)

Ako društvo želi izvući maksimum iz svojih resursa, ti resursi moraju biti korišteni učinkovito. Konkurencija je ključna za tu učinkovitost. Kao što je ranije objašnjeno, konkurencija pruža poduzećima snažne poticaje da se prilagode potrebama potrošača i da ekonomski proizvode dobra i usluge. Ako poduzeća potrošačima ne pružaju vrijednost za novac koji plaćaju, kupci će svoj novac trošiti negdje drugdje.

Monopol postoji kada postoji samo jedan proizvođač dobara ili usluga za koje ne postoje dobri zamjenski proizvodi. Kada je to slučaj, proizvođač ima poticaj ograničiti proizvodnju i povisiti cijenu. Proizvodeći manju količinu i naplaćujući višu cijenu, poduzeće može ostvariti veći profit nego što bi to bio slučaj kada bi se resursi učinkovitije koristili proizvodnjom veće količine po nižoj cijeni. Neučinkovitost nastaje jer monopolist ne proizvodi neka dobra koja potrošači vrednuju više od njihovih troškova proizvodnje.

Postoje dva glavna izvora monopola: ekonomija obujma i dodjeljivanje političkih povlastica. Ekonomija obujma nastaje kada velika poduzeća imaju niže troškove po jedinici proizvoda od svojih manjih konkurenata. Ako se ekonomija obujma nastavlja kako poduzeće stječe sve veći tržišni udio, jedno će poduzeće dominirati i postati monopolist. Proizvodnja električne energije pruža

dobar primjer. Kako elektrane postaju veće, troškovi proizvodnje električne energije po jedinici obično padaju. Zbog toga postoji tendencija da jedno veliko poduzeće dominira tržištem. To je razlog zašto vlada obično regulira cijene koje naplaćuju elektroprivrede, a u nekim slučajevima ih i posjeduje te njima upravlja.

Čak i ondje gdje ne nastaju monopoli, neke industrije mogu imati samo nekoliko dominantnih tvrtki, obično zato što je ulazak na tržište skup. Poduzeće može morati proizvoditi velik dio ukupne proizvodnje industrije – na primjer 20 ili 25 posto – kako bi postiglo niske troškove po jedinici proizvoda i učinkovito konkuriralo. Kada je to slučaj, može postojati prostor za samo četiri ili pet tvrtki, od kojih svaka ima niske jedinične troškove. Takvim tržištima obično dominira mali broj tvrtki, koje imaju poticaj dogovarati se, povisivati cijene i djelovati poput monopola. Proizvodne industrije, poput onih koje proizvode automobile, televizore i operacijske sustave za računala, primjeri su tržišta kojima dominira relativno mali broj tvrtki. Takve su industrije poznate pod tehničkim pojmom **oligopol**(?). Analiza oligopola fascinantno je, ali složeno područje proučavanja jer ne postoji jedinstven ishod. Najbolja akcija jednog sudionika ovisi o akcijama drugog ili drugih sudionika. Područje matematike poznato kao **teorija igara**(?), koje proučava takva tržišta, razvili su ekonomisti John Nash, Oskar Morgenstern i John von Neumann pedesetih godina 20. stoljeća, a danas se široko koristi u mnogim područjima.(78)

Međutim, ponekad je sama vlada izvor monopola. Licenciranje, porezi koji favoriziraju jednu skupinu u odnosu na drugu, carine, kvote i drugi oblici privilegija smanjuju konkurentnost tržišta. Iako neke od tih politika mogu biti dobronamjerne, one štite postojeća poduzeća na štetu potencijalnih konkurenata, čime se potiču monopoli i dominantne tvrtke. Monopoli koje je stvorila država bili su prisutni u gotovo svakom sektoru u Sovjetskom Savezu. Primjerice, Državni komitet za graditeljstvo (Gosstroj) imao je isključivu kontrolu nad građevinskim sektorom, čime je učinkovito stvoren monopol nad građevinskim projektima i materijalima. Privatne građevinske tvrtke bile su

zabranjene, a sve građevinske aktivnosti, uključujući izgradnju nove infrastrukture i stanova, bile su pod nadzorom i upravljanjem Gosstroja. Taj je monopol ugušio konkurenciju, inovacije i učinkovitost u građevinskoj industriji, dovodeći do korupcije i loše kvalitete mnogih projekata.

Što vlada može učiniti kako bi osigurala konkurentnost tržišta? Prvo se načelo može posuditi iz medicine: „Ne čini štetu.“ Vlada bi se trebala suzdržati od intervencija na tržištu koje mogu pogoršati stanje, poput zahtjeva za licenciranje, diskriminatornih poreza i drugih oblika političkog pogodovanja. U velikoj većini konkurentnih tržišta prodavači teško ili nikako ne mogu ograničiti ulazak konkurentskih tvrtki (uključujući strane proizvođače). To znači da dobavljači ne mogu ograničiti konkurenciju osim ako vlada ne uvede politike koje ograničavaju ulazak ili ne stvori pravila i propise koji favoriziraju određene tvrtke.

Kako bi se potaknula konkurencija, vlade mogu zabraniti antikonkurentske radnje poput **ilegalno dogovaranje**(?) među tvrtkama, spajanja dominantnih tvrtki unutar iste industrije i međusobno vlasništvo nad tvrtkama. U tom pogledu, pravo tržišnog natjecanja Europske unije potiče konkurenciju unutar jedinstvenog europskog tržišta, čineći nezakonitima dogovore među tvrtkama i pokušaje monopolizacije tržišta. Primjerice, 2019. godine Europska komisija blokirala je spajanje njemačkog multinacionalnog konglomerata Siemens i francuske multinacionalne kompanije Alstom, specijalizirane za promet. Komisija je tvrdila da bi spajanje stvorilo dominantnog aktera na europskom tržištu signalizacijskih sustava za željeznice i brze vlakove, što bi dovelo do smanjene konkurencije i potencijalno viših cijena za kupce. Unatoč naporima tvrtki da ublaže zabrinutost u vezi s konkurencijom nudeći na prodaju dio svoje imovine, Komisija je na kraju zaključila da bi spajanje naštetilo konkurenciji i inovacijama u željezničkom sektoru te je zbog toga blokirala dogovor.(79)

Stvari u ekonomiji nikada nisu tako jednostavne. Američki predsjednik Harry S. Truman jednom je zamolio svoje savjetnike da mu pronađu

„ekonomista s jednom rukom“, jer je bio umoran od toga da ekonomisti uvijek govore: „Ali s druge strane...“ Ponekad vlade stvaraju monopole koji su u javnom interesu. Patenti su očit primjer. Zamislite novi lijek koji može izliječiti smrtonosnu bolest. Razvoj i testiranje takvog lijeka mogu koštati stotine milijuna eura prije nego što se može koristiti, dok proizvodnja jedne tablete stoji tek nekoliko centi. Bez zaštite intelektualnog vlasništva izumitelja, konkurenti koji nisu uložili ništa u troškove razvoja rado bi prodavali lijek po cijeni njegove proizvodnje. Ako bi se to dogodilo, tko bi ikada imao poticaj razvijati novi lijek?

Još jedno složeno pitanje jest što točno čini industriju ili proizvod. Kao što smo vidjeli, neka dobra mogu u manjoj ili većoj mjeri služiti kao zamjena za druga. Američki Vrhovni sud jednom je bio pozvan odlučiti jesu li aluminijska i plastična folija dovoljno bliski supstituti da proizvođač aluminijske folije nema monopol, budući da potrošači uvijek mogu koristiti plastičnu foliju umjesto aluminijske. Iako se to može činiti trivijalnim pitanjem, u stvarnosti je predstavljalo važno političko pitanje.

Rezultati državnih politika su mješoviti. S jedne strane, državne politike omogućile su mnoge inovacije smanjujući učestalost dogovaranja i raznih praksi koje ograničavaju konkurenciju. S druge strane, zahtjevi za licenciranje zanimanja, regulatorna opterećenja za mala poduzeća i drugi zakoni imali su gotovo suprotan učinak. Te politike ograničavaju ulazak na tržišta, štite postojeće proizvođače od konkurenata i ograničavaju cjenovnu konkurenciju. Stoga, iako visoke prepreke ulasku i manjak konkurencije daju vladi potencijal da poboljša tržišnu učinkovitost, neke politike zapravo dodjeljuju monopolsku moć. Kako budemo nastavljali, temeljni razlozi takve antikonkurentske politike vlada postajat će sve vidljiviji.

ELEMENT 3.3

3. Izbjegavanje neučinkovitosti i rasipanja

> *„Ono što želimo jest uspostaviti pravila tržišne ekonomije, a ne planirati njezin ishod.“*
>
> **— Václav Klaus**

Kao što smo već raspravljali u dijelu 2.1, ako tržišta trebaju učinkovito raspodjeljivati resurse, vlasnička prava moraju biti dobro definirana, a proizvođači moraju biti u stanju ostvariti koristi od svojih produktivnih aktivnosti. Međutim, priroda nekih dobara to otežava. U ovom elementu razmatraju se dvije kategorije koje predstavljaju ozbiljne izazove za učinkovitu raspodjelu resursa putem tržišta. To su javna dobra i eksternalije.

Javna dobra

Hajdemo detaljnije razmotriti ideju dobara i usluga kod kojih je proizvođačima teško ostvariti korist od njihove proizvodnje. To je slučaj s kategorijom dobara koju ekonomisti nazivaju javnim dobrima. Ta dobra imaju dvije karakteristike: (1) zajedništvo u potrošnji — odnosno, kao što smo već raspravljali u vezi s nacionalnom obranom, osiguravanje proizvoda jednoj strani istodobno ga čini dostupnim i drugima; i (2) moraju biti neisključiva — odnosno, teško je isključiti neplatiše. Primjerice, kao što nacionalna obrana zadovoljava prvi kriterij, tako ga zadovoljava i kontrola poplava. Kada su izgrađeni sustavi za kontrolu poplava, poput brana ili rezervoara, svi u regiji imaju koristi. Kontrola

poplava također zadovoljava i drugi kriterij. Onome tko osigurava kontrolu poplava bit će teško naplatiti ljudima tu uslugu jer, ako je osigurana za jednoga, osigurana je za sve. Zato je javna dobra teško osigurati putem tržišta jer potencijalni dobavljači nisu u mogućnosti uspostaviti odnos jedan-na-jedan između onoga tko plaća i onoga tko koristi dobro.

Video materijali:
Javna dobra i zaštita od asteroida

Potrošači će imati poticaj postati **slobodni jahači**(?) — odnosno, konzumirati dobra bez sudjelovanja u njihovom plaćanju. Kada velik broj ljudi postane slobodnim jahačima, dobro se možda neće proizvesti (ili će se proizvesti u nedovoljnoj količini), čak i kada vrijednost proizvedenih dobara nadmašuje troškove. U takvim slučajevima tržišta često ne uspijevaju proizvesti količinu javnih dobara koja je u skladu s ekonomskom učinkovitošću. Primjeri javnih dobara uključuju kontrolu poplava, nacionalnu obranu, policijsku zaštitu i aktivnosti suzbijanja komaraca itd. Budući da je ta dobra teško osigurati putem tržišta i pokriti njihove troškove, često ih osiguravaju vlade.

Video materijali:
Šta je problem solo igrača?

Važno je napomenuti da karakteristike dobara, a ne sektor u kojem su proizvedena, određuju kvalificiraju li se dobra kao javna dobra. Postoji tendencija misliti da su sva dobra koja osigurava vlada javna dobra. To nije uvijek slučaj. Mnoge robe i usluge koje vlade osiguravaju očito nemaju karakteristike javnih dobara. Primjerice, medicinske usluge, obrazovanje, poštanske usluge, odvoz otpada i električna energija neka su od njih. Iako ta

dobra često osiguravaju vlade, u njihovom se slučaju neplatiše mogu lako isključiti, a osiguravanje tih dobara jednoj strani ne bi ih činilo dostupnima i drugima. Stoga, čak i ako ih osiguravaju vlade, ta dobra nisu javna dobra. Mogla bi se nazvati javno osigurana dobra.

Većina dobara i usluga privatna su, a ne javna dobra. U slučaju privatnih dobara, veza između plaćanja i primanja dobra ili usluge može se lako uspostaviti. Stoga se većina proizvoda osigurava putem tržišta. Razmislite o tržištu i njegovoj važnosti. Oni pojedinci koji plaćaju sladoled, lunapark, pametni uređaj, par traperica ili kuću uživaju u tim stvarima, kao i u doslovno tisućama drugih. Oni koji ne plaćaju na tržištu ne uživaju u tim stvarima niti ih konzumiraju. Kao što stalno naglašavamo, proizvođači na tržištu nastavljaju osiguravati proizvode jer cijena koju vi i drugi potrošači dobrovoljno plaćate pokriva troškove njihove proizvodnje; oni koji nisu spremni platiti tu cijenu isključeni su iz potrošnje. U slučaju privatnih dobara, vladino osiguravanje teško će poboljšati tržišnu učinkovitost.

Video materijali:
Ekonomija filma "Robokap"

Eksternalije

Ponekad postupci pojedinca ili skupine imaju učinke koji se „prelijevaju“ na druge, utječući na njihovu dobrobit bez njihova pristanka. Ti prelijevajući učinci, kao što već znate, nazivaju se eksternalijama. Primjerice, ako pokušavate učiti, a drugi u vašem domu ili stambenom kompleksu ometaju vas glasnom glazbom, nameću vam eksternaliju. Vi ste vanjska strana — niste izravno uključeni u transakciju, aktivnost ili razmjenu — ali ste njome pogođeni na negativan način.

Video materijali:

Negativne eksternalije: Skriveni društveni troškovi

Prelijevajući učinci mogu nametnuti trošak ili stvoriti korist za vanjske strane. Kada su prelijevajući učinci štetni, nazivaju se eksternim troškovima. Budući da se troškovi nameću stranama bez pristanka, resursi se koriste za proizvodnju dobara koja su manje vrijedna od njihovih ukupnih troškova proizvodnje, što dovodi do ekonomske neučinkovitosti.

Razmislite o proizvodnji papira. Poduzeća na tržištu kupuju drveće, radnu snagu i druge resurse kako bi proizvela papirnu masu, a zatim papir. Proizvodni proces, koristeći stare tehnologije, emitira onečišćivače u atmosferu. Ti onečišćivači nameću troškove stanovnicima koji žive u blizini tvornica — sumporni miris, gust smog i probleme s disanjem ili druge zdravstvene rizike.

Ako stanovnici koji žive u blizini tvornica za preradu papira mogu dokazati štetu i izmjeriti je, mogli bi tužiti tvornicu i prisiliti proizvođača papira da pokrije troškove njihove štete. U stvarnosti, kako bi to spriječile, tvornice za preradu papira u 19. stoljeću rutinski su kupovale kilometre nizvodnog zemljišta kako bi rijeka razrijedila otpad koji stvaraju.[(80)] Često je ljudima bilo teško i skupo dokazati da su za štetu odgovorne upravo tvornice za preradu papira. Kada je to slučaj, ukupni troškovi onečišćenja i drugih eksternih troškova neće se odraziti na tržištu. Na taj će način troškovi proizvodnje papira biti podcijenjeni, što vodi neučinkovitosti, jer će se proizvesti više jedinica papira koje su manje vrijedne od svojih troškova proizvodnje kada se uključe eksterni troškovi.

U velikoj mjeri, eksterni troškovi odražavaju nedostatak potpuno definiranih i provedenih vlasničkih prava. Budući da vlasničko pravo nad resursom — primjerice, čistim zrakom — nije dobro definirano, poduzeće ne plaća pune troškove korištenja tog resursa. Stoga su troškovi proizvodnje dobara i usluga koji koriste takve resurse podcijenjeni.

Primjerice, tijekom posljednjih desetljeća 20. stoljeća Europa i Sjeverna Amerika suočile su se s velikom prijetnjom za okoliš — krizom kiselih kiša. Kisele kiše nastale su zbog emisija sumporova dioksida i dušikovih oksida iz industrijskih procesa, elektrana i prometa. Onečišćivači odgovorni za kisele kiše često su se ispuštali u atmosferu iz tvornica i elektrana u jednoj zemlji, ali su zbog vjetrova uzrokovali ekološku štetu, uključujući smanjenje šumskih površina te zakiseljavanje jezera i rijeka i u susjednim zemljama. Ova situacija ilustrira kako je nedostatak potpuno definiranih i provedenih vlasničkih prava u pogledu kvalitete zraka omogućio industrijama da izbjegnu uračunavanje troškova onečišćenja.(81)

S druge strane, ponekad prelijevajući učinci stvaraju koristi za druge. Kada prelijevajući učinci poboljšavaju blagostanje drugih, nazivaju se eksternim koristima. Međutim, eksterne koristi također mogu predstavljati probleme za tržišta. Kada osobe ili poduzeća koja generiraju eksterne koristi ne budu kompenzirani, možda neće proizvesti neke jedinice, čak i kada su one vrjednije od svojih troškova proizvodnje.

Pretpostavimo da farmaceutska kompanija razvije cjepivo koje pruža zaštitu od smrtonosnog virusa. Cjepivo se lako može plasirati potrošačima koji će od njega imati izravne koristi. Oni će također imati troškove, čak i ako su to samo bol i nelagoda izazvani injekcijom. Svaki će pojedinac usporediti te privatne troškove i koristi kako bi odlučio hoće li primiti cjepivo. Međutim, zbog društvene prirode virusa, kako sve više ljudi primi cjepivo, čak će i oni koji ga nisu primili imati manju vjerojatnost zaraze. Ipak, farmaceutske kompanije imat će poteškoće u ostvarivanju koristi od onih koji nisu korisnici. Kao rezultat, možda će proizvesti premalo cjepiva da bi se osigurao potpuni imunitet zajednice. Dakle, kada su prisutne eksterne koristi, tržišne sile mogu osigurati manje količine nego što bi bilo osigurano u skladu s ekonomskom učinkovitošću.

Možda državna intervencija može poboljšati situaciju. U slučaju eksternih troškova, poput onečišćenja, vlada bi mogla oporezivati ili kažnjavati aktivnosti

koje generiraju onečišćenje, što bi moglo dovesti do toga da pojedinci ili poduzeća smanje štetne aktivnosti i postignu razinu proizvodnje koja je u skladu s ekonomskom učinkovitošću. Slično tome, u slučaju eksternih koristi, poput koristi od cjepiva, državne subvencije mogu potaknuti proizvodnju, što bi dovelo do učinkovitije razine proizvodnje.

Moguće posljedice eksternalija ponekad se mogu kontrolirati i bez državne intervencije. Razmotrimo eksterne koristi. Poduzetnici imaju poticaj pronaći načine da u potpunosti iskoriste koristi koje njihove aktivnosti stvaraju za druge. Razvoj golf-terena dobar je primjer. Zbog ljepote i otvorenosti golf-terena, mnogi ljudi smatraju privlačnim živjeti u njihovoj blizini. Izgradnja golf-terena obično generira eksternu korist — povećanje vrijednosti okolnog zemljišta. Kao odgovor, vlasnici golf-terena pronašli su način kako iskoristiti tu korist. Danas obično kupuju velik dio zemljišta oko planiranog terena prije nego što ga izgrade. Na taj način mogu preprodati zemljište po višoj cijeni nakon što je teren dovršen, a vrijednost okolnog zemljišta poraste. Proširenjem opsega svojih aktivnosti na nekretnine, uz razvoj golf-terena, mogu ostvariti prihode od onoga što bi inače bile eksterne koristi.

Što se tiče eksternih troškova, jednostavna pravila ponekad mogu pomoći u njihovoj kontroli. Primjerice, kada je riječ o buci koju stvaraju stanari, vlasnici stanova često imaju pravila o glasnoj glazbi kasno noću i provode ta pravila kažnjavanjem ili iseljavanjem prekršitelja. Maniri i društvene norme također mogu igrati ulogu. Ako vaši cimeri znaju da upaljen televizor ometa vaše učenje, možda će imati dovoljno obzira da ga isključe. Na široj razini, s vremenom je postalo „društveno neprihvatljivo“ da kompanije ispuštaju onečišćivače koji štete ljudima i okolišu. Sve je veći pritisak na kompanije da budu odgovorne prema građanima — a privatni nadzornici, poput ekoloških skupina, objavit će njihove postupke ako se ponašaju neodgovorno.

Video materijali:

Eksternalitet čipsa

Još jedna situacija u kojoj nije potrebna državna intervencija za kontrolu eksternalija jest ona u kojoj je broj uključenih ljudi malen i oni mogu pregovarati. Pretpostavimo da vaša susjeda u stanu do vašega pušta glasnu glazbu dok se vi pripremate za ispit iz ekonomije. Vlada bi mogla donijeti zakon koji njoj daje pravo da pušta glazbu (vlasničko pravo) ili bi mogla donijeti zakon koji vama daje pravo na mir i tišinu, ali kako to odlučiti i definirati? Slobodno tržište, ako nije ometano od strane vlade, uvijek će pronaći najbolje rješenje. Pretpostavimo da vama tišina znači više nego njoj glazba. Rješenje je jednostavno: platite joj malo više nego što ona vrednuje puštanje glazbe da prestane. Suprotno također vrijedi: ako ona više cijeni glazbu nego vi tišinu, ona će vama platiti da stavite čepiće za uši i izdržite. Ova analiza da se eksternalije mogu riješiti na tržištu, ako je broj uključenih ljudi malen, a vlasnička prava jasno definirana, dogovorom među stranama, poznata je kao Kouzova teorema.[82] Znači, vlasnička prava opet rješavaju situaciju.

Naša analiza pokazuje da javna dobra i eksternalije mogu narušiti učinkovito funkcioniranje tržišta. Ekonomisti koriste pojam **tržišna greška**[?] kako bi opisali situacije u kojima postojeća struktura poticaja stvara sukob između osobnog interesa i ekonomske učinkovitosti — odnosno izvlačenja maksimuma iz dostupnih resursa. Ovaj neuspjeh, odnosno greška tržišta, potiče donositelje odluka da se uključe u kontraproduktivne aktivnosti umjesto u produktivne.

Ovaj neuspjeh tržišta stvara potencijal za državnu akciju kako bi se poboljšala ekonomska učinkovitost. No politički proces samo je alternativni oblik ekonomske organizacije. Kao i tržišta, i on ima svoje prednosti i slabosti. Potrebno je saznati više o tome kako taj oblik organizacije funkcionira kako bismo ga mogli realno usporediti s tržištima.[83] Sada prelazimo na tu temu.

ELEMENT 3.4

4. Razumijevanje političkih pritisaka

> *„Prva lekcija ekonomije je oskudica: nikad nema dovoljno ničega da u potpunosti zadovolji sve koji to žele. Prva lekcija politike je da zanemari prvu lekciju ekonomije.“*(84)
>
> **— Thomas Sowell, suradnik Milton Friedman Instituta za javnu politiku na Stanford Hoover Institutu**

Video materijali:
Javni izbor

Politički proces je alternativni oblik ekonomske organizacije. On nije korektivni mehanizam na koji se može računati da pruži ispravno rješenje kada se pojave problemi. Čak i kada ga kontroliraju izabrani politički dužnosnici (za razliku od, na primjer, autokratskog režima), nema jamstva da će državne akcije biti produktivne ili barem onoliko produktivne koliko bi mogle biti. Ovo je osobito točno kada se vlade duboko uključe u alokaciju oskudnih resursa prema povlaštenim sektorima, poduzećima i interesnim skupinama. Kao što je spomenuto u uvodu trećeg dijela, analiza javnog izbora pruža značajan uvid u funkcioniranje demokratskog političkog odlučivanja.

Politike koje podržava većina ne čine uvijek društvo boljim. Evo misaonog eksperimenta: zamislite jednostavnu ekonomiju s pet birača. Pretpostavimo da tri birača podržavaju projekt koji svakome od njih donosi neto korist od 2 dolara, ali nameće neto trošak od 5 dolara svakome od preostala dva birača.

Ukupno gledano, projekt generira neto troškove od 10 dolara u odnosu na neto koristi od samo 6 dolara. To je kontraproduktivno i učinilo bi društvo od pet ljudi lošijim. Ipak, ako bi se odlučivalo većinskim glasanjem, projekt bi prošao s tri glasa prema dva. Sada povećajmo broj birača. Povećanje broja birača s pet na pet milijuna ili dvjesto milijuna neće promijeniti ishod. Kao što ovaj jednostavni primjer ilustrira, većinsko glasanje može jasno dovesti do kontraproduktivnih projekata, odnosno akcija koje su na kraju štetne za društvo.

Korisno je usporediti tržišta s demokratskom političkom alokacijom kao alternativnim oblikom ekonomske organizacije. Dok pravite ovu usporedbu, imajte na umu sljedeće četiri točke.

Prvo, u demokraciji osnova za državnu akciju je većinska volja. Suprotno tome, tržišna aktivnost se temelji na međusobnom dogovoru i dobrovoljnoj razmjeni. U demokratskom okruženju, kada većina — bilo izravno ili putem svojih izabranih predstavnika — usvoji politiku, manjina birača prisiljena je platiti za njezinu provedbu, čak i ako joj se snažno protivi. Primjerice, ako većina glasa za novi nogometni stadion, program subvencija za stanovanje ili paket pomoći automobilskoj kompaniji, manjinski birači prisiljeni su popustiti i plaćati poreze za podršku takvim projektima. Bez obzira imaju li koristi ili ne, plaćaju više poreze, trpe gubitak dohotka i mogu biti pogođeni na druge načine. Važno je shvatiti da se u ovom kontekstu pojam „manjina“ ne odnosi na etničku manjinu, iako to ponekad može biti slučaj. U neograničenoj demokraciji građani s nižim prihodima vjerojatno bi glasali za programe poput velikodušnog zdravstvenog osiguranja ili javnih mirovina koji bi se plaćali „oporezivanjem bogatih“. Ali bi li to bilo pravedno i ekonomski učinkovito, ako smo već vidjeli da bogati postaju bogati zato što osiguravaju dobra i usluge koje potrošači (uključujući i siromašne) vrednuju?

Video materijali:

Demokratija

Video materijali:

Mitovi o nejednakosti

Moć oporezivanja i reguliranja omogućuje većini da prisili manjinu. Takva prisilna moć ne postoji kada se resursi alociraju putem tržišta. Tržišne razmjene ne događaju se osim ako se sve strane ne slože. Privatna poduzeća mogu naplaćivati visoke cijene, ali ne mogu nikoga prisiliti da kupi njihove proizvode. Zapravo, privatna poduzeća moraju potrošačima osigurati koristi koje nadmašuju cijenu kako bi privukla kupce.

Video materijali:

Moć prinude

Drugo, u demokraciji birači nemaju snažan poticaj da budu dobro informirani o kandidatima ili različitim pitanjima. Pojedinačni birač gotovo nikada ne odlučuje ishod izbora. Veća je vjerojatnost da će birača pogoditi grom na putu do biračkog mjesta nego da će njegov glas biti presudan na izborima! Zbog toga većina birača troši malo ili nimalo vremena i energije proučavajući pitanja i kandidate kako bi donijela dobro informirane odluke. Ekonomski termin za to je **racionalno neznanje**(?). Birači su slabo informirani, a njihovo odustajanje od informiranja racionalno je jer je gotovo sigurno da njihov pojedinačni glas neće odlučiti pobjednika ili ishod. Podaci potvrđuju ovaj stav. Prema službenim rezultatima, postotak izlaznosti registriranih birača na nacionalnim izborima održanim 2020. i/ili 2021. godine kretao se između 52% i 62% u sljedećim zemljama: Armenija, Azerbajdžan, Gruzija, Kazahstan, Kirgistan, Moldavija i Sjeverna Makedonija. Istraživanja pokazuju da većina birača ne zna ni imena svojih predstavnika, ima malu ili nikakvu predodžbu o tome kakve stavove kandidati zauzimaju o važnim pitanjima ili kakav utjecaj

državne akcije ili politike (poput poljoprivrednih subvencija i trgovinskih restrikcija) imaju na ekonomiju. Otvoreno je pitanje bi li birači bili bolje informirani u izbornim sustavima u kojima glasaju za konkretne kandidate ili u onima u kojima glasaju za stranačke liste. Iako ekonomiste često optužuju da previše naglašavaju racionalnost, nemojte našu analizu tumačiti kao preporuku da zanemarite svoju građansku dužnost da razumijete važna pitanja u društvu i da iskoristite svaku priliku da o njima izrazite svoje stavove, bilo putem glasačke kutije ili na druge (mirne) načine.

Za razliku od političkog odlučivanja, potrošači na tržištu pojedinačno snose posljedice svojih odluka o tome kako troše svoj novac. Ako donesu loše odluke, izravno osjećaju njihove posljedice. Ta činjenica daje im motivaciju da pažljivo troše novac. Kada potrošači razmatraju kupnju automobila, računala, članstva u teretani ili tisuća drugih proizvoda, imaju snažan poticaj da prikupe informacije i donesu informirane odluke.

Treće, u demokraciji politički proces uglavnom nameće isti ishod svima, ili barem svima koji su obuhvaćeni tom politikom. Tržišta, s druge strane, omogućuju različitu reprezentaciju. Drugim riječima, državna alokacija rezultira ishodom „jedna veličina odgovara svima“, dok tržišta omogućuju različitim pojedincima i skupinama da „glasaju“ za i dobiju svoje željene opcije. Ova se situacija može ilustrirati primjerom obrazovanja.

U nekim zemljama, učenici koji pohađaju škole kojima upravlja država raspoređuju se u određene škole na temelju područja u kojem žive, a standardizirani nastavni plan propisuje država. Suprotno tome, kada se obrazovanje alocira putem tržišta, oni koji su spremni platiti pronalaze opciju koja najbolje odgovara njihovim preferencijama. Kao rezultat, postoji raznolikost u izboru. Dok će neki roditelji odabrati privatne škole, drugi će se odlučiti za školovanje kod kuće. Neki će izabrati škole koje naglašavaju vjerske vrijednosti, dok će drugi preferirati obrazovanje koje stavlja naglasak na osnovne vještine, kulturnu raznolikost ili strukovno osposobljavanje. Ta sposobnost izbora omogućuje da više ljudi dobije dobra i usluge u skladu sa

svojim preferencijama. Tržišta također izbjegavaju sukobe koji neizbježno nastaju kada većina nameće svoju volju različitim manjinama. Ova analiza ne kaže da se, u mjeri u kojoj je obrazovanje javno dobro, ono ne bi trebalo financirati iz javnih sredstava, bilo putem obrazovnih vaučera ili državnih grantova koji se dodjeljuju prema zahtjevima roditelja za određene škole.

Video materijali:
Da li je vlada prevelika?

Četvrto, u demokraciji se tržišni donositelji odluka i politički donositelji odluka suočavaju s različitim poticajima. Mehanizam profita i gubitka u tržišnoj ekonomiji usmjerava resurse prema produktivnim projektima, a odvlači ih od kontraproduktivnih. Politički proces nema sličan mehanizam, pa se na njega ne može računati da usmjeri resurse prema produktivnim aktivnostima. To vrijedi čak i kada se političari kontroliraju putem izbora, jer će, ukoliko nisu ograničeni **ustavnim**(?) ograničenjima, izabrani dužnosnici težiti „kupovanju“ glasova pružanjem pogodnosti nekim biračima na štetu drugih. Kao što izreka kaže, ako uzmete od Petra i date Pavlu, obično se možete osloniti na Pavlovu podršku.

U velikoj mjeri, moderni demokratski politički procesi mogu se promatrati kao niz „razmjena“ između koalicija i političara. Koncentrirane interesne skupine osiguravaju političarima glasove, financijske doprinose, visoko plaćene poslove u budućnosti i druge oblike podrške u zamjenu za subvencije, programe potrošnje i regulatorne pogodnosti koje često financiraju porezni obveznici. Učinak racionalnog neznanja — činjenica da birači odlučuju ne posvetiti vrijeme potrebno informiranju — olakšava ovaj proces, jer većina birača nije svjesna tih „političkih dogovora“. Kao rezultat, resursi se usmjeravaju prema lobiranju i drugim aktivnostima traženja povlastica, a ne prema proizvodnji i razvoju boljih dobara i usluga.

Vrlo rijetko, kada ti dogovori previše izmaknu kontroli, stanovnici

pribjegavaju izvanrednim akcijama kako bi promijenili situaciju. Razne „obojene revolucije“ u nekoliko postkomunističkih zemalja pružaju dobre primjere iz nedavne prošlosti.

Video materijali:

Podsticaj i kroni kapitalizam

Kao što je objašnjeno u dijelovima 3.2 i 3.3, dok ekonomska analiza pokazuje da postoje slučajevi u kojima tržišta ne uspijevaju učinkovito alocirati resurse, isto vrijedi i za politički proces. Drugim riječima, postoji greška vlade kao i greška tržišta. **Greška vlade**(?) prisutna je kada poticaji s kojima se suočavaju politički akteri potiču kontraproduktivno, a ne produktivno korištenje resursa. Kao i greška tržišta, greška vlade odražava situaciju u kojoj postoji sukob između onoga što je najbolje za pojedinačne donositelje odluka i onoga što je najbolja uporaba resursa.

Primjer neuspjeha vlade može se vidjeti u ekonomskoj krizi Venezuele, posebno u upravljanju njezinom naftnom industrijom. Venezuela posjeduje jedne od najvećih rezervi nafte na svijetu i u velikoj mjeri ovisi o izvozu nafte za prihode. Kada je naftna industrija nacionalizirana 1976. godine, država je preuzela kontrolu nad proizvodnjom, rafiniranjem i distribucijom nafte. Iako su visoke cijene nafte u početku omogućile vladi financiranje socijalnih programa i subvencija, loše upravljanje, korupcija i nedostatak ulaganja u infrastrukturu i tehnologiju doveli su do pada proizvodnje nafte kroz vrijeme. Kako je Venezuela postajala sve ovisnija o prihodima od nafte, postala je osjetljivija na fluktuacije globalnih cijena nafte. Kada su cijene nafte naglo pale početkom 2010-ih, ekonomija Venezuele ušla je u spiralu propadanja, obilježenu hiperinflacijom, nestašicama osnovnih dobara i teškom ekonomskom recesijom. Dakle, ekonomski kolaps Venezuele, koji traje već mnogo godina, ilustrira posljedice neuspjeha vlade u upravljanju resursima i ekonomskoj politici. Jednom kada se

uspostave represivne, autoritarne kleptokratske vlade, koje kontroliraju javnu blagajnu i vojsku te financijskim povlasticama održavaju zadovoljstvo svojih suradnika, vrlo ih je teško ukloniti. Čak ni smrt diktatora nije pomogla, kao što nije pomogla ni Zimbabveu.

Pogledajmo nešto drugačiji primjer. Nakon značajne liberalizacije ekonomske politike u Gruziji, tvorci Revolucije ruža bili su svjesni da čak i demokratska vlada liberalne orijentacije može poduzeti kontraproduktivne mjere. Zbog toga je 2010. godine Ustav uključio ograničenja na ekonomsku ulogu vlade. Članak 94 precizirao je koji su porezi dopušteni (broj poreza i njihove stope) te prenio ovlast za promjenu poreznih stopa ili uvođenje novih poreza na građane putem referenduma. Osim toga, prema takozvanom „Zakonu o slobodi“, proračunski deficit vlade bio je ograničen na manje od 3% BDP-a, a dug na najviše 60% BDP-a. Međutim, kako je vrijeme prolazilo i vlade se mijenjale, većinska stranka u Parlamentu pokrenula je promjene s ciljem da ukine ta ograničenja i vrati ovlast za uvođenje novih poreza i/ili promjenu postojećih stopa.

Možda smo bili previše revni u ukazivanju na moguće probleme demokracije, ali se slažemo s Winstonom Churchillom, koji je 1947. godine rekao u britanskom Parlamentu:

> *„Mnogo oblika vlada je isprobano i bit će isprobano u ovom svijetu grijeha i nevolja. Nitko ne tvrdi da je demokracija savršena ili sveznajuća. Zapravo, rečeno je da je demokracija najgori oblik vlade, osim svih onih drugih oblika koji su s vremena na vrijeme isprobavani.“*(85)

U ostatku trećeg dijela detaljnije ćemo ispitati funkcioniranje demokratskog političkog procesa i razmotriti modifikacije koje bi mogle dovesti političko odlučivanje u veću harmoniju s ekonomskim rastom i prosperitetom.

Materijali za čitanje:

Politika i međunarodna trgovina — Dwight Lee

ELEMENT 3.5

5. Usvajanje pravila za ograničavanje utjecaja posebnih interesa

„Kada kupoprodaju kontrolišu zakonodavci, prve stvari koje se kupuju i prodaju su zakonodavci.“

— P. J. O'Rourke



“Honey, you'll never guess what just happened! On my way home from work, I was corrupted by several obscure but powerful special interest groups!”

"Dušo, nikad nećeš pogoditi što se upravo desilo! Na putu kući s posla, korumpiralo me nekoliko nepoznatih, ali moćnih interesnih grupa!"

Demokratski izabrani dužnosnici često imaju osobni interes podržavati politike koje pogoduju skupinama s posebnim interesima, na štetu šire javnosti. Uzmimo za primjer politiku koja donosi značajnu korist dobro organiziranoj skupini (na primjer poslovnom udruženju, sindikatu ili skupini poljoprivrednih proizvođača), a koja istodobno šteti poreznim obveznicima ili potrošačima. Iako je takva interesna skupina brojčano mala u odnosu na ukupno biračko tijelo, koristi po njezinim članovima su velike. Suprotno tome, iako su milijuni poreznih obveznika i potrošača oštećeni, šteta po pojedinca je mala i često nevidljiva.

Zbog toga članovi interesnih skupina imaju snažan poticaj da se organiziraju, lobiraju i financiraju političare koji podržavaju njihove ciljeve.

Mnogi od njih odlučuju za koga će glasovati i koga će financijski podržati gotovo isključivo na temelju nekoliko pitanja koja su za njih presudna. Nasuprot tome, zbog racionalnog neznanja, većina birača je slabo informirana i malo zainteresirana za posljedice koje imaju **pitanja važna za određenu interesnu grupu**(?) jer njihov osobni trošak djeluje zanemarivo.

Ako ste političar koji želi pobijediti na izborima, kome ćete se prilagoditi? Neinformiranoj i neorganiziranoj većini – ili malim, dobro organiziranim skupinama koje vam mogu donijeti glasove, aktiviste i novac za kampanju? U eri televizije i društvenih mreža, političari su pod snažnim pritiskom da prikupljaju sredstva, a to znači udovoljavanje interesnim skupinama. Oni koji odbiju koristiti državni proračun kao sredstvo političke trgovine nalaze se u ozbiljno lošijem položaju.

Zbog toga političari bivaju vođeni nekom vrstom nevidljive političke ruke prema interesima posebnih skupina, čak i kada to vodi politikama koje smanjuju ukupni životni standard. Ekonomisti ovaj obrazac nazivaju **efekat interesnih grupa**(?).

Video materijali:

Moć posebnih interesa

Moć posebnih interesa dodatno se pojačava kroz **Političku trgovinu**(?) i **Klijentelističko zakonodavstvo**(?).

Politička trgovina je razmjena glasova među političarima: „ti podrži moj projekt, ja ću podržati tvoj“.

Klijentelističko zakonodavstvo podrazumijeva povezivanje više nepovezanih projekata u jedan zakon, tako da svaka interesna skupina dobije nešto.

Tabela 20: Trgovina glasovima i usvajanje kontraproduktivnih zakona

Neto koristi (+) ili troškovi (-) po biračima u distriktima iste veličine

Birači iz opštine	Sportski stadion	Projekat unutrašnje prašume	Subvencija za etanol	Ukupno
A	$100	-$30	-$30	$40
B	-$30	$100	-$30	$40
C	-$30	-$30	$100	$40
D	-$30	-$30	-$30	-$90
E	-$30	-$30	-$30	-$90
Ukupno	**-$20**	**-$20**	**-$20**	**-$60**

Tržišna razmjena je situacija obostrane koristi. Oba partnera u razmjeni očekuju dobit, inače se razmjena neće dogoditi. Nasuprot tome, **„politička razmjena“** može biti situacija s jednim pobjednikom i jednim gubitnikom, u kojoj većina glasanjem dobiva, dok manjina gubi još više. Ovdje ne postoji jamstvo da će dobit pobjednika nadmašiti gubitke koje drugi pretrpe.

Tendencija neograničenog političkog procesa da favorizira dobro organizirane skupine pomaže objasniti prisutnost mnogih programa koji smanjuju ukupni ekonomski učinak. Uzmimo za primjer približno 20.000 američkih proizvođača šećera. Dugi niz godina cijena šećera koju plaćaju američki potrošači bila je 50–100 % viša od svjetske cijene šećera zbog programa potpore cijenama i vrlo restriktivnih kvota koje ograničavaju uvoz šećera. Kao rezultat tih programa, proizvođači šećera zarađuju oko 1,7 milijardi dolara, odnosno približno 85.000 dolara po proizvođaču. Većina tih koristi odlazi velikim proizvođačima čiji vlasnici ostvaruju prihode daleko iznad nacionalnog prosjeka. S druge strane, potrošači šećera godišnje plaćaju između 2,9 i 3,5 milijardi dolara više, odnosno približno 25 dolara po kućanstvu, kroz više cijene

šećera.[86] Posljednjih godina proizvođači slatkiša i drugi veliki korisnici šećera preselili su se u Kanadu, Meksiko i druge zemlje gdje šećer mogu kupovati po svjetskoj tržišnoj cijeni. Kao ilustracija prethodne rasprave o trgovini, uvozna ograničenja koja su „spasila“ radna mjesta u industriji proizvodnje šećera uzrokovala su gubitak radnih mjesta u drugim industrijama, osobito onima koje intenzivno koriste šećer.

Kao rezultat toga, Amerikanci su na gubitku jer se njihovi resursi rasipaju na proizvodnju nečega u čemu nisu dovoljno konkurentni, a što se moglo nabaviti po znatno nižoj cijeni putem trgovine.

Ipak, Kongres i dalje podržava program šećera i lako je vidjeti zašto. S obzirom na njegov snažan utjecaj na njihovo osobno bogatstvo, sasvim je razumljivo zašto proizvođači šećera, osobito veliki, koriste svoje bogatstvo i politički utjecaj kako bi pomogli političarima koji podržavaju njihove interese. I upravo to čine. Tijekom svakog izbornog ciklusa, lobisti za šećer i proizvođači šećera doniraju milijune dolara kandidatima Demokratske i Republikanske stranke, kao i političkim akcijskim odborima. Jedna tvrtka, American Crystal Sugar Company, obično daje oko trećine ukupnog iznosa. S druge strane, prosječnom biraču bilo bi iracionalno istraživati to pitanje ili mu pridavati veću važnost pri odlučivanju za koga glasovati. Zapravo, većina birača nije ni svjesna da ih taj program košta novca. Tako političari imaju koristi od nastavka subvencioniranja industrije šećera, iako ta politika rasipa resurse i smanjuje bogatstvo nacije.

Nakon Drugog svjetskog rata britanska je vlada uvela niz subvencija kako bi podržala rudarsku industriju ugljena, koja se smatrala ključnom za gospodarstvo i energetsku sigurnost zemlje. Subvencije su bile namijenjene održavanju razine proizvodnje ugljena, očuvanju radnih mjesta u rudarskim zajednicama i osiguravanju stabilne opskrbe energijom za industrijske i stambene potrebe. Međutim, unatoč znatnoj financijskoj potpori vlade, program subvencija za ugljen suočio se s brojnim izazovima i na kraju nije uspio ostvariti svoje ciljeve. Subvencije su stvorile ovisnost u rudarskim zajednicama,

obeshrabrujući inovacije i diverzifikaciju lokalnih gospodarstava. Umjesto da olakšaju prijelaz na održivije industrije, subvencije su produžile gospodarsku stagnaciju rudarskih regija i pridonijele društvenim i ekonomskim nejednakostima. Program subvencioniranja ugljena u Ujedinjenom Kraljevstvu služi kao upozoravajući primjer kako državna intervencija u obliku subvencija može pogodovati određenim skupinama, ali ne uspijeva riješiti temeljne strukturne izazove niti ostvariti dugoročne gospodarske ciljeve.[87]

Efekt posebnih interesa često dovodi do kontraproduktivnih državnih mjera koje favoriziraju određene industrije na štetu potrošača. Zakon o američkoj trgovačkoj mornarici pruža još jedan primjer. Taj zakon, donesen 1920. godine, propisuje da se roba koja se prevozi iz jedne američke luke u drugu mora prevoziti brodovima izgrađenima u Sjedinjenim Američkim Državama, u vlasništvu američkih tvrtki i s najmanje tri četvrtine posade sastavljene od američkih državljana. Međutim, troškovi izgradnje modernih oceanskih brodova u SAD-u i njihovo upravljanje s američkom posadom često udvostručuju ili čak utrostručuju troškove prijevoza. Dok zakon koristi američkoj brodarskoj industriji, on povećava troškove prijevoza proizvoda između američkih gradova i istodobno šteti američkim potrošačima.

Zbog toga se roba koja bi se mogla ekonomično prevoziti vodom šalje željeznicom, kamionima ili zrakoplovima. Štoviše, pošiljke između američkih gradova često se preusmjeravaju preko stranih luka kako bi se izbjegla pravila i iskoristili niži troškovi prijevoza stranih plovila. Na primjer, pošiljke između gradova na obali Meksičkog zaljeva, poput Houstona ili New Orleansa, i gradova na istočnoj obali, poput New Yorka i Bostona, često se prevoze preko zemalja poput Jamajke i Bahama. Slično tome, kruzeri sa zapadne obale koji plove prema Aljasci zaustavljaju se u Kanadi. Te zaobilazne rute ne samo da povećavaju troškove, nego i rasipaju gorivo te stvaraju više onečišćenja nego što bi inače bio slučaj.

Povećani troškovi prijevoza uzrokovani Zakonom o američkoj trgovačkoj mornarici osobito su štetni za stanovnike Aljaske i Havaja jer imaju malo drugih

opcija osim korištenja američkih brodova za nabavu i prodaju robe. Zašto taj krajnje neučinkovit zakon nije ukinut? Odgovor je očit. Koncentrirani interesi u brodarskom biznisu imaju veći politički utjecaj od neorganiziranih potrošača koji trpe štetu zbog tog zakona.

Primarna djelatnost suvremene politike postala je izvlačenje resursa iz šire javnosti kako bi se osigurale povlastice dobro organiziranim glasačkim blokovima na način koji stvara većinu u zakonodavnom tijelu. Razmotrite sljedeće: porezni obveznici i potrošači troše približno 20 milijardi dolara godišnje na programe za žitarice, pamuk, duhan, kikiriki, vunu i mliječne proizvode — svi imaju sličnu strukturu kao i program za šećer. Politička moć posebnih interesnih skupina također objašnjava prisutnost carina i kvota na čelik, obuću, tekstil i mnoge druge proizvode. Savezno financirani projekti navodnjavanja, bankarske pomoći, subvencije za sportske stadione, proizvođače etanola i zračne luke u određenim okruzima — popis se nastavlja — svi su to primjeri politika koje su politički motivirane efektom interesnih skupina, a ne neto koristima za Amerikance.

Slični primjeri državnih mjera koje favoriziraju određene industrije na štetu potrošača mogu se naći diljem svijeta. Primjerice, nekoliko europskih zemalja, poput Francuske i Njemačke, ima dugu povijest financijske potpore svojim nacionalnim zrakoplovnim kompanijama, kao što su Air France i Lufthansa,[(88)] kroz različite oblike subvencija. Te subvencije često imaju za cilj održavanje konkurentnosti na globalnom zrakoplovnom tržištu, očuvanje radnih mjesta i potporu nacionalnom ponosu kroz posjedovanje nacionalne aviokompanije. Međutim, može se tvrditi da te subvencije narušavaju konkurenciju u zrakoplovnom sektoru, dajući nepravednu prednost određenim kompanijama, posebno nacionalnim prijevoznicima, u odnosu na njihove konkurente, uključujući niskotarifne zrakoplovne kompanije i prijevoznike izvan EU. To može dovesti do viših cijena karata za potrošače, kao i do smanjene ponude i inovacija u zračnom prijevozu.

Ironično, programi subvencija koji se često promoviraju u ime jednakosti

gotovo nikada ne postižu svoj cilj, a često imaju i suprotan učinak. Primjerice, u Egiptu je 2014. godine manje od 20 % subvencija za hranu završilo kod siromašnih. Subvencije za benzin u većini zemalja najviše koriste srednjem sloju, dok siromašni hodaju ili koriste javni prijevoz. U Indiji manje od 0,1 % ruralnih subvencija za ukapljeni naftni plin (LPG) odlazi najsiromašnijem kvintilu, dok 52,6 % koristi najbogatijem kvintilu. Globalno gledano, daleko manje od 20 % subvencija za fosilna goriva koristi najsiromašnijih 20 % stanovništva.[(89)] Iako svaki od tih programa pojedinačno nameće mali teret gospodarstvu, zajedno povećavaju proračunske deficite vlada, rasipaju resurse i znatno snižavaju životni standard. Kao što se vidi iz tih primjera, politička moć interesnih skupina uvijek objašnjava prisutnost izravnih subvencija, carina ili kvota na određene proizvode, a sve su te odluke politički motivirane interesima posebnih skupina, a ne neto koristima za cjelokupno stanovništvo.

Efekt interesnih skupina također ima tendenciju gušenja inovacija i ograničavanja konkurencije. Starije, etablirane tvrtke s duljom poviješću političkih donacija, boljim poznavanjem lobističkih tehnika i bližim odnosima s moćnim političkim figurama predvidljivo imaju veći politički utjecaj nego start-upovi, poduzetnici i obiteljska poduzeća. One koriste svoj utjecaj kako bi spriječile nove konkurente i ugušile inovacije koje ih ugrožavaju.

Razmotrite iskustvo Ubera, kompanije koja koristi tehnologiju za povezivanje voljnih vozača s potencijalnim putnicima. Potrošači koji traže prijevoz naručuju automobile putem svojih pametnih uređaja, a Uberova aplikacija odmah pruža cijenu, vrijeme čekanja i opcije dijeljenog prijevoza. Uber također omogućuje povratne informacije o vozačima putnicima i obrnuto. Tehnologija smanjuje transakcijske troškove. Proces dolaska na i s lokacije često je brži i jeftiniji od tradicionalnih taksi-usluga. Kada je Uber ušao na tržišta velikih gradova diljem svijeta, tradicionalna taksi-industrija borila se i često uspijevala u donošenju zakonodavstva koje zabranjuje korištenje te tehnologije za dijeljeni prijevoz, čime se putnicima onemogućuju jeftinije vožnje, a mnogim vozačima dodatni prihod.[(90)] Kao rezultat toga, koristi ove inovativne

tehnologije i širenja razmjene bile su usporene, ali ne zadugo. Na kraju su potrošači pobijedili. Danas postoji mnoštvo usluga dijeljenog prijevoza diljem svijeta.

Iskustvo Tesle, proizvođača električnih automobila, pruža još jedan primjer kako postojeći proizvođači koriste politički proces kako bi spriječili ulazak novog konkurenta. Poslovni model Tesle temeljio se na izravnoj prodaji svojih automobila potrošačima. Međutim, dobro organizirana interesna skupina — etablirani distributeri automobila — lobirala je kod saveznih zakonodavaca zahtijevajući donošenje zakona koji proizvođačima zabranjuju izravnu prodaju automobila potrošačima. Otprilike polovica saveznih država usvojila je zabrane takve izravne prodaje. Ti su zakoni znatno otežali Teslin ulazak na tržište proizvodnje automobila.

Jedan posebno štetan oblik utjecaja interesnih skupina na državnu politiku, koji je često bio izražen, osobito u ranim postkomunističkim godinama, uključivao je visoke carine i ograničenja deviznog tečaja koja su štitila moćne domaće proizvođače na štetu potrošača. Primjerice, Uzbekistan je u razdobljima 1996.–2003. i 2007.–2016. provodio ograničenja devizne razmjene kako bi smanjio obujam uvoza. Ta su ograničenja rezultirala višim domaćim cijenama.

Ublažavanje tih ograničenja omogućilo je potrošačima veći izbor, bolju kvalitetu robe i niže cijene. Proizvođači koji su se suočili s većom konkurencijom zbog povećanog uvoza bili su na gubitku, a slabe industrije bile su prisiljene napustiti tržište. Iako to u kratkom roku može stvoriti gubitke za domaću industriju, dugoročno će zemlja biti u boljem položaju jer će se specijalizirati u područjima svoje komparativne prednosti. Važno je ponovno naglasiti da su oni koji imaju koristi raštrkani, teško se organiziraju i možda čak nisu ni svjesni prilika koje im se uskraćuju, dok su oni koji više nisu konkurentni vrlo svjesni svojih potencijalnih gubitaka. Oni su lako motivirani da pokušaju utjecati na politiku — bilo putem zakonitog lobiranja i donacija kampanjama, bilo čak i podmićivanjem i drugim oblicima korupcije.

ELEMENT 3.6

6. Izbjegavanje prekomjerne potrošnje i deficita

> *„Privlačnost financiranja potrošnje putem zaduživanja iz perspektive izabranih političara je očita. Posuđivanje omogućuje izdatke koji donose trenutačne političke koristi, bez izazivanja neposrednih političkih troškova.“*(91)
>
> **— James Buchanan, dobitnik Nobelove nagrade 1986. godine**

Kada su rashodi vlade veći od prihoda, dolazi do proračunskog deficita. Vlade obično izdaju kamatonosne obveznice kako bi financirale svoje proračunske deficite. Te obveznice čine **nacionalni dug**(?). Godišnji proračunski deficit povećava veličinu nacionalnog duga za iznos deficita. Suprotno tome, kada su prihodi vlade veći od rashoda, prisutan je **budžetski suficit**(?). To omogućuje vladi da isplati vlasnike obveznica i tako smanji veličinu svog duga. U osnovi, nacionalni dug predstavlja kumulativni učinak svih prethodnih proračunskih deficita i suficita.

Video materijali:
Da li troškovi vlade stvaraju radna mjesta?

Prije 1960. godine postojala je suglasnost među ekonomistima da, iako se dugovi obično povećavaju tijekom ratova, vlade trebaju biti odgovorne i stvarati

proračunske suficite kako bi što brže otplatile te dugove. Došlo je do velikih smanjenja duga u Ujedinjenom Kraljevstvu u stoljeću nakon Napoleonovih ratova, u Francuskoj nakon Francusko-pruskog rata i u Sjedinjenim Američkim Državama nakon Američkog građanskog rata.[(92)] Dug britanske vlade iznosio je 20 % BDP-a na početku 20. stoljeća, ali je porastao na više od 200 % BDP-a krajem četrdesetih godina 20. stoljeća, uslijed dva svjetska rata i Velike depresije. Nakon Drugog svjetskog rata zemlja je slijedila konvencionalnu ekonomsku mudrost i smanjila dug na 25 % BDP-a do 1990. godine.

Engleski ekonomist John Maynard Keynes napisao je vizionarski esej 1936. godine u kojem je tvrdio:

> *„Ludaci na vlasti, koji čuju glasove u zraku, svoju uznemirenost crpe iz misli nekog akademskog pisca od prije nekoliko godina. Siguran sam da je moć stečenih interesa uvelike precijenjena u usporedbi s postupnim prodorom ideja. Ne, doista, ne odmah, ali nakon nekog vremena; jer na polju ekonomske i političke filozofije nema mnogo onih koji su pod utjecajem novih teorija nakon što navrše dvadeset pet ili trideset godina, tako da ideje koje državni službenici i političari, pa čak i agitatori, primjenjuju na trenutačne događaje vjerojatno nisu najnovije. Ali, prije ili kasnije, ideje su, a ne interesi, te koje su opasne, za dobro ili zlo."*[(93)]

Od druge polovice 20. stoljeća sam je Lord Keynes postao taj „akademski pisac" na kojega su se oslanjali. Godine 1936. objavio je teoriju koja je ponudila objašnjenje trajanja i dubine Velike depresije, kao i rješenje za sprječavanje takvih događaja u budućnosti. Tijekom četrdesetih i pedesetih godina 20. stoljeća kejnzijanska doktrina zavladala je ekonomskom profesijom i ubrzo dominirala razmišljanjem intelektualnih i političkih vođa. Prema kejnzijanskoj analizi, državna potrošnja i proračunski deficiti mogli su se koristiti za promicanje stabilnije ekonomije. Kejnzijanci su tvrdili da, umjesto uravnoteženja proračuna, vlada treba stvarati proračunske deficite u

razdobljima recesije i prelaziti na proračunske suficite kada postoji zabrinutost zbog inflacije.

Prvi dio tog savjeta bio je lak za političare širom svijeta, ali drugi dio nikada nije u potpunosti usvojen. Potrošnja je u trenutku kada se događa lako uočljiva biračima, dok je plaćanje koje se događa kasnije manje očito. Do 2023. godine kumulativni proračunski deficiti u Ujedinjenom Kraljevstvu podigli su omjer nacionalnog duga prema BDP-u na više od 100 %. Oslobođeni ograničenja **uravnotežen budžet**(?), političari su stalno trošili više nego što su bili spremni ubirati porezima. Grafikon 21 prikazuje trend u posljednjih 19 godina, od 2005. do 2023., tijekom kojih su vlade razvijenih gospodarstava svake godine imale proračunske deficite. Tržišta u razvoju i ekonomije u usponu počele su bilježiti proračunske deficite od 2009. godine. Za tržišta u razvoju i ekonomije u usponu prosječni proračunski deficit iznosio je 2,8 % BDP-a, dok je za razvijena gospodarstva u razdoblju 2005.–2023. prosjek iznosio 4,3 % BDP-a. Nije iznenađujuće da su deficiti bili veći tijekom recesija, osobito tijekom financijske krize 2008.–2009. godine. Vrijedi napomenuti da su razvijena gospodarstva bila teže pogođena financijskom krizom, što je dodatno pogoršalo njihove deficite. Grafikon 21 također pokazuje da su neka gospodarstva u razvoju slijedila taj trend proračunskih deficita. Međutim, Ukrajina se izdvaja kao iznimka jer je doživjela dramatičan rast proračunskog deficita nakon 2022. godine zbog ruske invazije. Taj rat, koji još traje, doveo je do toga da je deficit do 2023. dosegnuo gotovo 20 % BDP-a.

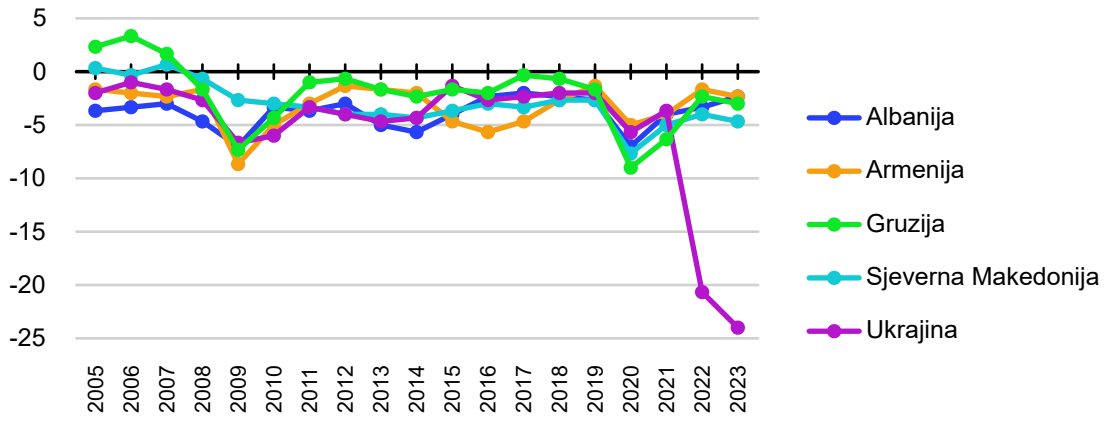
Video materijali:

Dugovi i deficiti

Deficiti neizbježno povećavaju nacionalni dug. U razvijenim gospodarstvima bruto dug opće države, mjeren kao postotak BDP-a, porastao je sa 76 % 2005. godine na 112 % 2023. godine. Slično tome, na tržištima u razvoju i

u ekonomijama u usponu dug je porastao s 41,5 % na 67 % u istom razdoblju.[94] U Albaniji je dug države iznosio 62,9 % BDP-a, u Sjevernoj Makedoniji 51,6 %, u Armeniji 48,7 %, u Gruziji 39,3 %, dok je Ukrajina imala najveći dug – 98,6 % BDP-a.

Grafik 21: Neto pozajmljivanje/zaduživanje opšte vlade (procenat BDP-a)



Izvor: IMF, www.imf.org

Predvidljiva je politička privlačnost potrošnje financirane zaduživanjem, a ne oporezivanjem. To odražava ono što ekonomisti nazivaju **efekat kratkovidosti**[(?)]: tendenciju izabranih političkih dužnosnika da favoriziraju projekte koji generiraju trenutačne, vrlo vidljive koristi, na račun budućih troškova koji su manje vidljivi. Zakonodavci imaju poticaj trošiti novac na programe koji donose koristi biračima iz njihovih okruga i skupinama s posebnim interesima koje će im pomoći da ponovno budu izabrani. Ne vole oporezivati, jer porezi nameću vidljiv trošak biračima. Proračunski deficiti i zaduživanje omogućuju političarima da biračima isporuče trenutačne koristi

bez uvođenja većih poreza. Stoga su deficiti prirodan rezultat demokratske politike koja nije ograničena obvezom uravnoteženog proračuna.

Neograničeni politički proces ide u prilog dobro organiziranim interesnim skupinama i potiče političare da povećaju potrošnju kako bi ostvarili koristi za nekoliko ljudi, na štetu mnogih. Na primjer, svaki član zakonodavnog tijela ima snažan poticaj da se bori za izdatke koji donose korist njegovim biračima. Nasuprot tome, postoji malo poticaja da zakonodavac bude „čuvar potrošnje“ iz dva razloga. Prvo, takav bi čuvar izazvao gnjev svojih kolega, jer bi ograničavanje potrošnje njima otežalo da isporuče posebne programe za svoje okruge. Oni bi uzvratili tako što bi pružili malo podrške potrošnji u njegovu okrugu. Drugo, i što je važnije, koristi od smanjenja potrošnje i smanjenja deficita koje čuvar pokušava postići (na primjer, niži porezi) pripale bi jednako biračima u drugim okruzima. Dakle, čak i ako uspije, birači čuvara uživali bi samo mali dio koristi.

Možda će sljedeća ilustracija pomoći objasniti zašto je parlamentima svih zemalja toliko teško staviti državnu potrošnju i proračunski deficit pod kontrolu. Zamislite da 450 članova ukrajinskog parlamenta (Verhovna rada) večera zajedno, znajući da će svaki od njih platiti samo mali dio ukupnog računa. S tako malim udjelom, nitko ne osjeća potrebu naručivati skromno. Zašto ne naručiti predjelo od škampi, biftek i jastoga kao glavno jelo, te raskošan desert? Čak i ako pojedinačni izbor poveća račun za 45 eura, njihov osobni dio troška bio bi samo 10 centi (1/450 od 45 eura). To izgleda kao sjajna pogodba! Naravno, morat će platiti i ekstravagantne narudžbe drugih 449 osoba. Ali to vrijedi bez obzira na to što sami naruče. Rezultat je da svi naručuju ekstravagantno, podižući ukupne troškove za sve, uz vrlo malu dodatnu vrijednost u usporedbi s troškovima.[(95)]

Struktura poticaja opisana ovdje objašnjava zašto je deficitno financiranje toliko privlačno političarima. Tijekom razdoblja od 2007. do 2023. godine proračunski deficiti u zemljama EU povisili su njihov dug za oko 22 postotna boda, dosegnuvši 84 % BDP-a.[(96)] Osim toga, koristi obećane umirovljenicima u okviru programa socijalne zaštite daleko su veće od prihoda od poreza na plaće

koji se koriste za njihovo financiranje. Te nefinancirane obveze još su jedan oblik duga. Socijalna zaštita činila je najveći dio rashoda opće države u 2022. godini u svim državama članicama EU, iznoseći 19,5 % BDP-a, a najveći udio imale su Francuska i Finska — oko 24 % BDP-a.[97] Kako se udio radno sposobnog stanovništva smanjuje, a broj umirovljenika raste,[98] potrošnja na socijalnu zaštitu nadmašit će prihode za njezino financiranje, dodatno kompliciraući dugoročne obveze vlada.

Što će se dogoditi ako vlade država članica EU (ili bilo koje druge zemlje) ne dovedu svoje financije pod kontrolu? Sjetimo se da, kao i ljudi, i vlade moraju plaćati kamate na novac koji posuđuju. Kako dug države postaje sve veći u odnosu na veličinu njezina gospodarstva, to će se odraziti na kreditna tržišta. Odobravanje kredita vladi zemlje s visokim omjerom duga prema BDP-u rizično je. Kao rezultat toga, visoko zadužena vlada morat će plaćati više kamatne stope. Zauzvrat, veći troškovi kamata dodatno će otežati vladi da zadrži potrošnju unutar proračuna ili da poreze održi na razumnom nivou, što je manje popularan način prikupljanja novca za financiranje državne potrošnje.

Ako dug nastavi rasti u odnosu na prihod, investitori će postajati sve manje voljni kupovati obveznice koje izdaje država. Na kraju će uslijediti financijska kriza — ili potpuni bankrot vlade, ili financiranje duga stvaranjem novca i inflacijom. U oba slučaja utjecaj na gospodarstvo bit će destruktivan. To se dogodilo u mnogim zemljama, poput Grčke, Venezuele, Šri Lanke i Zimbabvea, koje nisu uspjele kontrolirati državne financije. Nijedna zemlja nije imuna na ekonomske zakone.

Pristranost političkog procesa prema financiranju duga i nefinanciranim budućim obvezama tempirana je bomba. Ako se ne ispravi, rezultirat će ekonomskom krizom: dugovanjima koja se ne mogu isplatiti. Pokušaji da se ta dugovanja ispune kroz više poreze ili stvaranje novca dovest će do inflacije, ozbiljnog pada prihoda, ili oboje. Kontrola državnog duga — i postojećeg nacionalnog duga i nefinanciranih obećanih benefita — vjerojatno se neće dogoditi bez promjene političkih pravila koja bi političarima otežala da troše i

obećavaju više nego što su spremni oporezivati. Postoji nekoliko načina na koje bi se to moglo postići. Ustav se može izmijeniti kako bi se zahtijevalo da vlada uravnoteži svoj proračun. Ili bi ustavnim amandmanom moglo biti propisano da prijedlozi za potrošnju i povećanje državnog zaduživanja moraju dobiti dvotrećinsku ili tročetvrtinsku većinu u zakonodavnom tijelu. Ili bi se potrošnja tekuće godine mogla ograničiti na razinu prihoda iz prethodne godine. Predložene promjene ustavnih pravila ove vrste poboljšale bi učinkovitost vlada i spriječile buduću katastrofalnu krizu duga.

Ne želimo implicirati da je svaki državni dug štetan. Baš kao što poduzeće može odgovorno posuđivati novac za ulaganje u produktivnu imovinu, tako može i vlada. Primjeri mogu uključivati izgradnju ceste ili mosta gdje se dug može otplatiti naplatom cestarine ili, apstraktnije, potporu znanstvenom istraživanju koje ima šire društvene koristi. Nažalost, velik dio državnog duga širom svijeta danas nastaje zbog trošenja na tekuću potrošnju na račun budućih generacija. Bez čvrstog razumijevanja ekonomskih posljedica prekomjernog zaduživanja, političarima je previše lako „kupovati“ birače trenutačnim dobrima i uslugama, znajući da račun neće doći na naplatu sve dok oni (političari) više ne budu na vlasti.

ELEMENT 3.7

7. Izbjegavati subvencije koje nisu utemeljene na ekonomskoj logici

> *„Alat politike (koji često postaje njezin cilj) jest da se od općeg poreznog obveznika uzmu resursi uz minimalan otpor i da se prikupljena sredstva raspodijele među bezbrojnim tražiteljima na način koji maksimizira potporu na izborima. Politika, u pogledu mobiliziranja potpore, predstavlja umijeće proračunate prijevare ili, točnije, kako varati a da se ne bude uhvaćen.“*[(99)]
>
> **— James R. Schlesinger, bivši ministar obrane**

Postoje dva načina na koja pojedinci mogu steći bogatstvo: proizvodnjom ili **pljačkom**[(?)]. Ljudi mogu napredovati proizvodnjom dobara ili usluga koje imaju vrijednost i njihovom razmjenom za prihod. Ta metoda stjecanja prihoda predstavlja pozitivan ishod za obje strane u razmjeni i doprinosi bogatstvu društva. Međutim, ponekad ljudi pokušavaju napredovati putem pljačke, uzimajući od drugih bez njihova pristanka.

Naravno, žrtve pljačke gube ono što pljačkaš dobiva. Osim toga, ondje gdje se pljačka smatra prijetnjom, potencijalne žrtve ulažu resurse u zaštitu od nje. Na primjer, u društvu u kojem su provale česte, ljudi će kupovati više brava, koristiti više sigurnosnih usluga, zahtijevati više policijske zaštite i čak projektirati svoje domove na načine koji odvraćaju lopove. Troškovi koje snose oni koji su opljačkani (ili se boje pljačke) uključuju njihove gubitke i ulaganja u zaštitu, što često premašuje dobit koju ostvaruju oni koji se bave pljačkom.

Kada ovdje govorimo o pljački, ne mora nužno biti riječ o fizičkoj krađi. To može uključivati krađu intelektualnog vlasništva, gdje su troškovi zaštite, primjerice, naknade plaćene odvjetnicima. Za razliku od pozitivnih aktivnosti razmjene, pljačka je aktivnost s negativnom sumom. Ona ne samo da ne stvara dodatni prihod nego i troši resurse, smanjujući ukupno bogatstvo društva.

Video materijali:
Subvencionisanje šašavog hoda

Vlade promiču **ekonomski prosperitet**(?) kada potiču proizvodnju i razmjenu, a obeshrabruju pljačku. Kada učinkoviti zakoni i njihova provedba otežavaju uzimanje od drugih, bilo putem kriminala ili korištenjem političkog djelovanja, malo će se resursa trošiti na takve aktivnosti. Štoviše, resursi korišteni za obranu od pljačke također će biti mali.

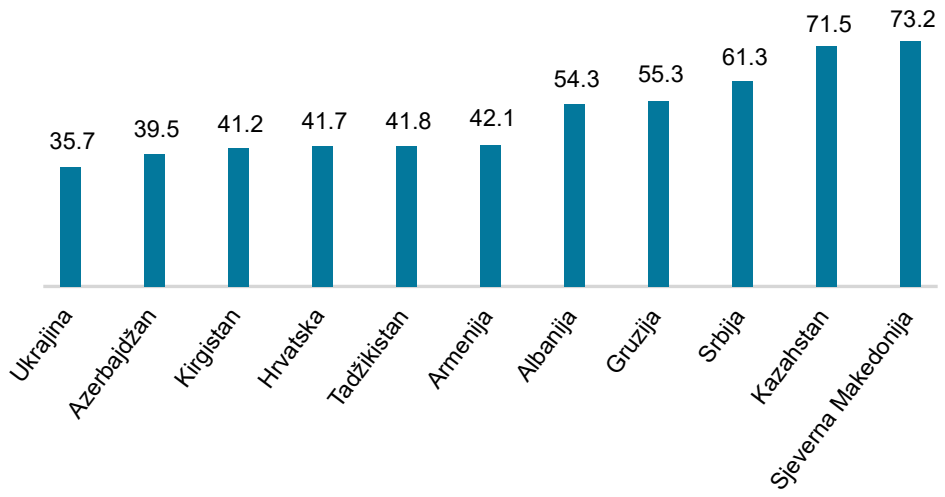
Međutim, u suvremenom svijetu vlade su često postale glavni pljačkaši. Vlade pružaju subvencije i pogodnosti nekima tako što uzimaju resurse poreznim obveznicima, preraspodjeljuju proračunske alokacije i zadužuju se. Iako tehnički nije riječ o krađi, jer se to provodi putem zakona, i dalje je riječ o aktivnosti s negativnom sumom koja šteti građanima i usporava gospodarski rast.

Video materijali:
Nema više mršavih ovaca

U Europskoj uniji subvencije i drugi transferi činili su polovicu ukupnih proračunskih rashoda u 2021. godini.(100) U Francuskoj, na primjer, subvencije i drugi transferi čine oko 65 % ukupnih troškova. Socijalna zaštita, koja uključuje subvencije, čini najveći dio transfera (oko 39 % ukupne potrošnje [AB3.1]).(101)

Subvencije i drugi transferi kao postotak ukupnih izdataka u odabranim zemljama prikazani su na Grafikonu 22.

Grafik 22: Subvencije i drugi transferi (% državne potrošnje u 2021. godini)



Izvor: Međunarodni monetarni fond, Godišnjak statistike državnih finansija i datoteke.

Subvencije i vladino favoriziranje predstavljaju opasnost i za političku demokraciju i za ekonomsku učinkovitost. Postoji nekoliko razloga zašto je to slučaj.

Prvo, subvencije potiču poduzeća da više vremena troše na traženje povlastica od središnje vlasti, a manje na razvoj boljih i jeftinijih proizvoda. Očekivano, povećanje dostupnosti državnih povlastica ojačat će interesne skupine i potaknuti obmane. Kako bi dobila više sredstava i stekla prednost u odnosu na konkurente, poduzeća i druge skupine koje traže povlastice povezivat

će svoje interese s popularnim ciljevima, poput povećanja zaposlenosti, smanjenja siromaštva, poboljšanja kvalitete okoliša i smanjenja ovisnosti o strancima. Čak i kada su njihovi postupci motivirani financijskom dobiti i političkom moći, interesne skupine imat će snažan poticaj tvrditi da teže širim i plemenitijim ciljevima nego što je to doista slučaj.

Drugo, subvencije određenim poduzećima i sektorima narušavaju tržišne cijene, stavljajući druge u nepovoljan položaj. Neka poduzeća koja ne primaju subvencije bit će prisiljena zatvoriti poslovanje ili uopće neće ući na tržište jer ne mogu konkurirati subvencioniranim suparnicima. Alternativno, mogu se preseliti u drugu zemlju gdje takvih prepreka nema. Na primjer, poduzeća koja u proizvodnji koriste velike količine šećera preselila su se u Kanadu kako bi izbjegla visoke cijene šećera u SAD-u, koje su rezultat subvencija. Posljedica toga je preusmjeravanje resursa s poduzeća koja ovise o tržišnim potrošačima na ona koja su favorizirana od strane političara.

Treće, i možda najvažnije, subvencije i povlastice stvaraju neprimjeren i neetičan odnos između poduzeća i političkih dužnosnika. Time se potiče „korporativna pomoć“ i kroni-kapitalizam, dok se interesi poreznih obveznika kompromitiraju. Što je veći stupanj korporativne pomoći (odnosno što je veći broj državnih programa subvencija usmjerenih poduzećima), to je veći i priljev resursa u aktivnosti traženja povlastica. (Napomena: ekonomisti često koriste izraz **traženje rente/rent seeking**(?) za opisivanje tog ponašanja.) Kako politika zamjenjuje tržišta, gospodarstvo će sve više obilježavati kronizam, korupcija i neproduktivne aktivnosti, a gospodarski rast bit će ispod svog potencijala.

Video materijali:

Politike, ekonomija i subvencije farmi

Materijali za čitanje:

Proizvodnja vs. očuvanje energije — Dwight Lee

Video materijali:

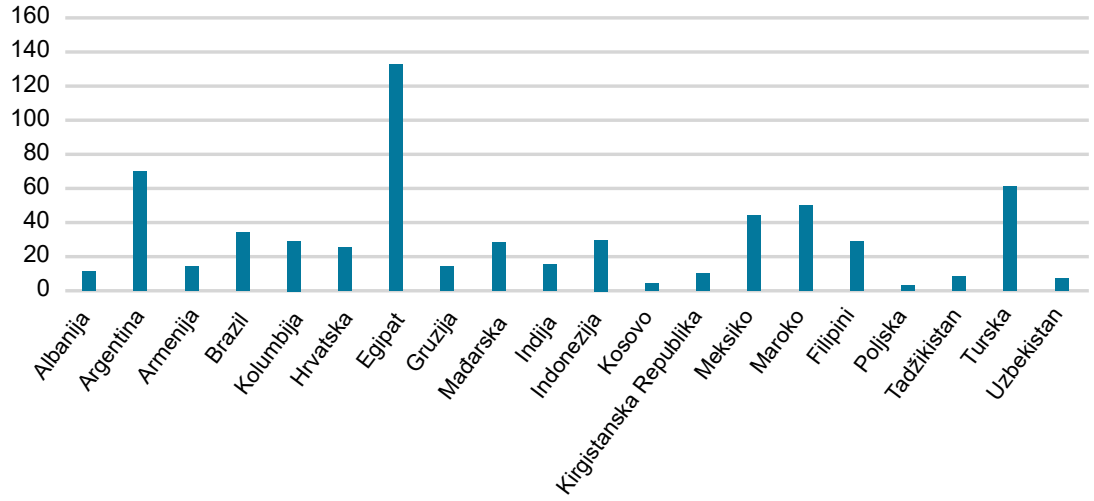
Korporativna dobrobit

Sve više vlade razvijenih demokracija (ne samo onih prikazanih na Grafikonu 22) koriste poreze i zaduživanje kako bi pružile subvencije i druge pogodnosti određenim biračkim blokovima u zamjenu za političke priloge i potporu. Izjava koja se često pripisuje škotskom odvjetniku i povjesničaru iz 19. stoljeća Alexandru Fraseru Tytleru glasi:

> *„Demokracija ne može postojati kao trajan oblik vlasti. Ona može opstati samo dok birači ne otkriju da mogu sami sebi dodjeljivati sredstva iz državne blagajne. Od tog trenutka većina uvijek glasa za kandidate koji obećavaju najviše pogodnosti iz državne blagajne, što na kraju dovodi do kolapsa demokracije zbog neodgovorne fiskalne politike.“*(102)

Unatoč čestim problemima korupcije u tranzicijskim ekonomijama nakon komunizma, zaključno s 2023. godinom njihove razine duga još se mogu staviti pod kontrolu uz postojanje političke volje. Grafikon 23 prikazuje udio državnih prihoda potreban za plaćanje kamata na javni dug u raznim tranzicijskim i srednje razvijenim zemljama.

Grafik 23: Servisiranje duga kao procenat državnih prihoda - 2023. godina



Izvor: Debt Service watch Database, www.development-finance.org, preuzeto 9. travnja 2024.

Upozorenje je, međutim, jasno. Kada se poduzeća i druge interesne skupine snažno uključe u pružanje potpore političarima u zamjenu za subvencije i povlastice, te će štetne učinke biti vrlo teško obuzdati. Kako se vladine povlastice budu širile, a i primatelji i političari postajali sve ovisniji o njima, transferna potrošnja će rasti, a resursi će se udaljavati od produktivnih aktivnosti. Štoviše, obmanjujuće ponašanje, neetični odnosi pa čak i korupcija postajat će uobičajeni. Porezi će rasti, proračunski deficit će se dodatno širiti, a politički manipulirano gospodarstvo stagnirati. Ako se ne uspostave i ne provedu ustavna jamstva prava vlasništva te ograničenja državne potrošnje, subvencioniranja i zaduživanja, demokratski izabrani političari sve će češće uvoditi programe koji troše resurse i narušavaju opći životni standard.

ELEMENT 3.8

8. Ograničavanje transfera koji smanjuju blagostanje

„Dovoljno sam dugo ovdje da ustanovim da postoje dvije stvari kojih se ljudi, kada ih jednom dobiju, ne žele odreći... Jedna su privilegije, a druga subvencije.“

— Kofi Annan



“You can collect for disability. I don’t know about inability.”

CartoonStock.com

"Možeš da tražiš naknadu za invalidnost. Za nesposobnost nisam siguran."

Za ljude koji nisu ekonomisti, **transferi**(?) izgledaju kao učinkovit način da se pomogne ciljnim korisnicima. Međutim, ekonomska logika pokazuje da je vrlo teško dugoročno poboljšati blagostanje određene skupine putem transfera. Kao što je često slučaj u ekonomiji, nepredviđeni sekundarni učinci objašnjavaju zašto je to tako.(103)

Tri su glavna čimbenika koja neutraliziraju učinkovitost transfera. Iako je taj proces najvidljiviji u slučaju izravnih transfera kao što je socijalna pomoć, isti tipovi problema javljaju se i kod transfera u naturi, kao što je indijski Sustav distribucije hrane, koji svake godine osigurava milijarde dolara u obliku besplatnih ili jeftinih osnovnih prehrambenih proizvoda za obitelji s niskim prihodima. Također, subvencije za proizvodnju, poput poljoprivrednih subvencija ili grantova za korporacije, otvaraju slična pitanja.

Prvo, povećanje državnih transfera obično će smanjiti motivaciju za zaradom i kod poreznih obveznika-donatora i kod korisnika transfera. U mnogim programima transfera, kako prihodi korisnika rastu, opseg transfera se smanjuje, jer je korisnik tada tehnički u boljoj situaciji. Kada siromašni više rade ili dobiju bolje poslove, često se suočavaju s porezima koji su zapravo viši nego za imućnije građane, što rezultira gubitkom dohotka. Zbog toga korisnici transfera imaju manje poticaja za zarađivanje, jer dodatna zarada povećava njihove neto prihode samo djelomično — a u mnogim slučajevima vrlo malo u odnosu na dodatnu zaradu. Slično tome, kako se porezi povećavaju radi financiranja dodatnih transfera, svi porezni obveznici imaju manje poticaja za proizvodnju i zaradu, a više poticaja da ulažu u **poresko sklonište**(?) kako bi zadržali svoj novac. Stoga ni korisnici transfera ni porezni obveznici općenito neće proizvoditi i zarađivati onoliko koliko bi to činili u odsutnosti programa transfera. Kao rezultat, gospodarski rast će se usporiti.

Kako bismo uvidjeli negativan učinak gotovo svake politike transfera na produktivni napor, razmotrimo reakciju studenata ako profesor na početku semestra najavi da će politika ocjenjivanja biti takva da se bodovi osvojeni na ispitima redistribuiraju kako nitko ne bi dobio manje od ocjene C. Prema tom planu, studenti koji bi postigli ocjenu A, ostvarujući najbolje rezultate u razredu, morali bi ustupiti dio svojih bodova kako bi se povećao prosjek onih koji bi inače dobili D ili F. Naravno, i studenti s ocjenom B morali bi ustupiti dio svojih bodova, iako ne toliko kao studenti s ocjenom A, kako bi se postigla ravnomjernija raspodjela ocjena.

Postoji li ikakva sumnja da će barem neki studenti, koji bi inače postigli ocjene A i B, učiti manje kada se njihov dodatni trud „oporezuje“ kako bi se pružila korist drugima? Štoviše, bi li studenti koji bi inače postigli ocjene C i D učili manje, s obzirom na to da bi kazna za manji napor bila ublažena prijenosom bodova koje bi izgubili ako bi sami zaradili više bodova? Ista se logika primjenjuje čak i na studente koji bi dobili F, iako oni vjerojatno ionako nisu mnogo učili. Predvidljivo, rezultat će biti manje učenja, a ukupna

postignuća će pasti.

Učinak porezno-transferne sheme bit će sličan: manje rada i niže ukupne razine dohotka. Dohodak se ne pojavljuje sam od sebe — on je nešto što ljudi proizvode i zarađuju. Pojedinci ostvaruju dohodak pružanjem dobara i usluga drugima koji su spremni za to platiti. Nacionalni dohodak možemo zamisliti kao ekonomski „kolač“, ali kolač čija veličina ovisi o postupcima milijuna ljudi, od kojih svaki koristi proizvodnju i trgovinu kako bi zaradio ili stvorio svoj dio kolača. Nemoguće je preraspodijeliti dohodak, a da se istodobno ne smanji rad i inovativne aktivnosti koje taj dohodak stvaraju.

Drugo, konkurencija za transfere poništit će većinu dugoročnih dobitaka za korisnike transfera. Vlade moraju uspostaviti kriterij za dobivanje transfera i drugih političkih povlastica. Ako to ne učine, transferi će odmah preopteretiti proračun. Obično će vlada zahtijevati da korisnik transfera posjeduje nešto, učini nešto ili ispunjava određeni uvjet. Dva primjera: korisnik naknade za nezaposlene mora biti bez posla; da bi se tvrtka kvalificirala za grant ili kredit za mala poduzeća, mora imati ograničen broj zaposlenih. Kada se jednom uspostavi kriterij, mnogi će promijeniti svoje ponašanje kako bi se kvalificirali za „besplatan“ novac ili druge državne povlastice. Pritom će zapošljavati manje radnika ili raditi manje kako bi ispunili uvjet za transfer, što smanjuje njihovu neto korist od tih transfera. U praksi, pravila prema kojima se transferi smanjuju kako prihod raste zapravo nameću vrlo visoke poreze na rad, što snažno smanjuje poticaj za rad i često rezultira time da korisnik ne stječe mnogo iskustva na tržištu rada, čime se smanjuju njegove šanse za dobivanje boljih ponuda za posao u budućnosti.

Razmotrite sljedeće: pretpostavimo da njemačka vlada odluči radnim danima, između 9:00 i 17:00 sati, dijeliti novčanicu od 100 eura svim osobama koje su spremne čekati u redu ispred šaltera Ministarstva financija. Nastali bi dugi redovi. Koliko dugi? Koliko bi ljudi bilo spremno izdvojiti iz svog slobodnog vremena i produktivnih aktivnosti kako bi čekali u redu? Osoba čije je vrijeme vrijedno 15 eura po satu bila bi spremna provesti oko šest sati čekajući na

novčanicu od 100 eura. Drugi, čije je vrijeme manje vrijedno — primjerice 10, 8 ili 5 eura po satu — čekali bi još dulje, deset sati ili više. Na kraju bi svi shvatili da vrijeme provedeno čekajući troši velik dio vrijednosti transfera od 100 eura. Ako su zagovornici tog programa mislili da će korisnici biti 100 eura bogatiji, pogriješili bi.

Ovaj primjer ilustrira zašto korisnici programa transfera ne dobivaju onoliko koristi koliko većina zagovornika tih programa misli. Kada korisnici moraju nešto učiniti (na primjer čekati u redu, popunjavati obrasce, lobirati kod državnih dužnosnika, polagati ispit, trpjeti kašnjenja ili doprinositi određenim političkim kampanjama) kako bi ispunili uvjete za transfer, velik dio njihove potencijalne koristi izgubit će se dok pokušavaju ispuniti te kriterije. Slično tome, kada korisnici moraju posjedovati nešto (na primjer zemljište s poviješću proizvodnje pšenice kako bi dobili subvencije iz programa za pšenicu ili licencu za taksi kako bi dobili subvenciju), ljudi će povećavati cijenu imovine potrebne za dobivanje subvencije. Viša cijena te imovine, poput taksi-licence ili zemljišta s poviješću proizvodnje pšenice, apsorbirat će vrijednost subvencije.

U svakom slučaju, potencijalni korisnici natjecat će se kako bi ispunili kriterije sve dok ne potroše velik dio vrijednosti transfera. Kao rezultat, neto dobitak primatelja obično će biti znatno manji od iznosa transfera. Štoviše, neto dobitak marginalnog korisnika (osobe kojoj se tek minimalno isplati kvalificirati za transfer) bit će vrlo blizu nule, ako ne i jednak nuli.

Razmotrimo utjecaj subvencija (grantova i povoljnih kredita) na studente u Sjedinjenim Američkim Državama. Ti su programi osmišljeni kako bi fakultete učinili pristupačnijima, ali subvencije povećavaju potražnju za visokim obrazovanjem, što podiže školarine. Prema izvješću Federalnih rezervi New Yorka iz 2017. godine, oko 60 % povećanja transfera studentima odrazilo se u obliku viših školarina. Drugim riječima, za svako povećanje subvencija od 3 dolara, fakulteti i sveučilišta povećali su školarine za gotovo 2 dolara.[(104)] Nije slučajnost da su se, kako su se programi pomoći studentima znatno povećavali od 1990-ih, troškovi visokog obrazovanja povećavali mnogo brže od opće razine

cijena.[105] Štoviše, subvencije su pridonijele prezasićenosti tržišta diplomiranih studenata, što je smanjilo njihove izglede za zapošljavanje i buduće prihode, otežavajući im otplatu studentskih kredita. Kada se uzmu u obzir sekundarni učinci — viši troškovi školovanja i manje atraktivne mogućnosti zapošljavanja — neto koristi za studente mogu biti znatno manje od samih transfera. U tranzicijskim zemljama nakon komunizma, brzo širenje sveučilišnog obrazovanja, u kombinaciji s niskom kvalitetom i nerelevantnošću (u mnogim područjima), dovelo je do ozbiljnog problema „prekomjernog obrazovanja“, pri čemu diplomanti završavaju na poslovima za koje im nije potrebna sveučilišna diploma. Mnogi od tih diplomanata ostaju zarobljeni u niskokvalificiranim poslovima godinama nakon završetka studija.[106]

Programi transfera mogu čak ostaviti svoje korisnike u lošijem položaju nego što su bili. Američki Zakon o naseljavanju iz 1862. godine ilustrira ovu poantu. Prema tom zakonu, savezna vlada davala je zemljišne parcele od oko 65 hektara, kasnije proširene do 240 hektara u zapadnim dijelovima zemlje, doseljenicima koji su tražili zemlju, izgradili kuću na njoj i ostali pet godina. Ta je mogućnost privukla mnoge, ali nije bilo lako preživjeti na Zapadu u tim ranim godinama, čak ni s parcelom od 65 hektara. Stoga je više od 60 posto zahtjeva za zemlju napušteno prije isteka pet godina.[107] U biti, ovaj program transfera potaknuo je ljude da se nasele na zemlji prije nego što je to bilo ekonomski opravdano, što je rezultiralo teškim financijskim gubicima za mnoge doseljenike.

U suvremenom svijetu pitanje poticaja koje stvaraju subvencije jasno se vidi na problemu beskućništva. Na primjer, u New Yorku velika većina beskućnika spava u gradskim ili privatnim skloništima, a ne na ulici. Mnogi od njih možda imaju ozbiljne mentalne ili ovisničke probleme, ali mnogi jednostavno reagiraju na poticaje. Ako trenutno niste beskućnik, vrijeme čekanja za dobivanje jeftinog stana subvencioniranog od države u New Yorku iznosi više od 15 godina, ali ako ste beskućnik, to traje samo nekoliko mjeseci. Vidite li ovdje poticaj? Može biti optimalno za nekoga tko se ne slaže s

roditeljima da se preseli u sklonište i postane „beskućnik“ kako bi dospio na početak liste za stambene beneficije. Moguće negativne sekundarne posljedice možemo samo zamisliti. Ponovno vidimo osnovno načelo ekonomije: „Poticaji su važni!“

Slično, ali možda manje dramatično, kako je obrađeno u dijelu 2, odjeljak 2.4, američki propisi osmišljeni da učine vlasništvo nad nekretninama pristupačnijim poticali su zajmodavce da odobravaju kredite kupcima kuća s malim ili nikakvim učešćem, koji nisu mogli ispuniti uvjete za konvencionalne hipotekarne kredite. Učinak tih regulatornih subvencija bio je sličan učincima Zakona o naseljavanju: visoke stope neplaćanja, ovrhe i financijski problemi za mnoge korisnike programa.

Treći razlog neučinkovitosti transfera jest to što programi transfera smanjuju negativne posljedice nepromišljenih odluka, čime se smanjuje motivacija ljudi da izbjegavaju nepovoljne situacije. Na primjer, državne subvencije za osiguranje u područjima sklonima uraganima smanjuju osobni trošak pojedincima da se zaštite od gubitaka. Međutim, društvo za to plaća cijenu. Budući da subvencija čini kupnju osiguranja od uragana jeftinijom, više ljudi će graditi u područjima sklonima uraganima nego što bi to činili kada bi sami snosili pune troškove. Kao rezultat toga, troškovi...

Učinak naknada za nezaposlene je sličan. Ove beneficije smanjuju trošak nezaposlenim radnicima da odbijaju postojeće ponude za posao i umjesto toga nastavljaju tražiti bolje poslove. Zbog toga radnici dulje vrijeme provode tražeći posao, što povećava stopu nezaposlenosti.(108)

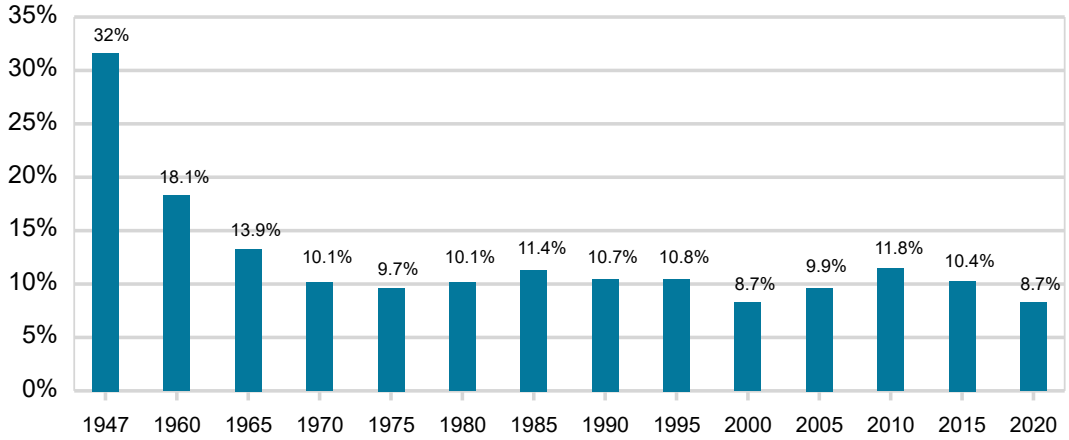
Kada je rat protiv siromaštva započeo u Sjedinjenim Američkim Državama sredinom šezdesetih godina 20. stoljeća, predsjednik Lyndon Johnson i drugi zagovornici programa tvrdili su da se siromaštvo može ukloniti ako Amerikanci budu spremni prenijeti nešto više dohotka manje sretnim članovima društva. Amerikanci su to prihvatili, i programi transfera dohotka znatno su se proširili. Mjereno kao udio u ukupnom dohotku, transferi usmjereni prema siromašnima ili onima blizu granice siromaštva (primjerice,

pomoć obiteljima s uzdržavanom djecom, bonovi za hranu i Medicaid) udvostručili su se u razdoblju 1965.–1975. Od 1975. godine transferi dohotka za borbu protiv siromaštva nastavili su rasti kao udio u nacionalnom dohotku.

Nema sumnje da su zagovornici programa Rata protiv siromaštva bili motivirani plemenitim ciljevima. Međutim, kao što smo istaknuli, dobre namjere ne jamče željeni ishod. Kao što pokazuje Grafikon 24, stopa siromaštva brzo je padala prije pokretanja Rata protiv siromaštva. Udio obitelji u siromaštvu pao je s 32 % 1947. godine na 13,9 % 1965. godine. Taj silazni trend nastavio se još nekoliko godina, dosegnuvši 10,1 % 1970. godine. Međutim, krajem 1960-ih, samo nekoliko godina nakon što su transferi u okviru Rata protiv siromaštva uvedeni, pad stope siromaštva se zaustavio.

Od 1970. godine stopa siromaštva među obiteljima fluktuira u relativno uskom rasponu između 8 % i 12 %. Stopa siromaštva iznosila je 11,8 % 2010. godine, a do 2020. godine, neposredno prije pandemije, pala je na približno 9 %. Te su stope samo neznatno niže od onih zabilježenih kada su programi Rata protiv siromaštva pokrenuti. S obzirom na to da je 2020. godine dohodak po osobi, prilagođen za inflaciju, bio dva i pol puta veći nego krajem 1960-ih, taj nedostatak napretka u smanjenju siromaštva je iznenađujući.

Grafik 24: Procenat porodica ispod stope siromaštva u SAD



Izvor: Američki zavod za statistiku, Ankete o trenutnom stanovništvu, Godišnji socijalni i ekonomski dodaci, 1960. do 2022. (CPS ASEC).

Video materijali:

Jednakost protiv poduzetništva

Izračun službene stope siromaštva ne uključuje beneficije koje nisu u novcu, kao što su bonovi za hranu, zdravstvena skrb i stanovanje. Kada bi se ti benefiti računali kao dohodak, stopa siromaštva među obiteljima bila bi za oko 3 postotna boda niža, ali bi obrazac i dalje bio isti kao onaj prikazan na Grafikonu 24. Kada bi se beneficije koje nisu u novcu računale kao dohodak, stopa siromaštva obitelji 2015. godine bila bi gotovo ista kao 1970. godine.

Zašto programi transfera za borbu protiv siromaštva nisu bili učinkovitiji? Transferi generiraju tri nenamjerna sekundarna učinka koji usporavaju napredak u borbi protiv siromaštva.

Video materijali:

Bolje od milosrđa

Prvo, transferi povezani s dohotkom smanjuju poticaj osoba s niskim prihodima da zarađuju više, napreduju na dohodovnoj ljestvici i izađu iz siromaštva. U Sjedinjenim Američkim Državama postoji više od 75 programa državne pomoći temeljenih na provjeri prihoda (primjerice pomoć u hrani, Medicaid, subvencije za stanovanje, školski obroci i zdravstveno osiguranje za djecu) namijenjenih siromašnima. Beneficije iz većine tih programa postupno se smanjuju i na kraju ukidaju kako prihodi korisnika rastu. Kao rezultat, mnogi korisnici s niskim prihodima zapadaju u zamku siromaštva. Ako zarađuju više, kombinacija dodatnih poreza koje duguju i izgubljenih beneficija znači da zadržavaju samo 10 %, 20 % ili 30 % dodatne zarade. U nekim slučajevima dodatna zarada može čak smanjiti neto dohodak korisnika. Ta zamka siromaštva snažno smanjuje poticaj za rad, stjecanje iskustva i napredovanje.

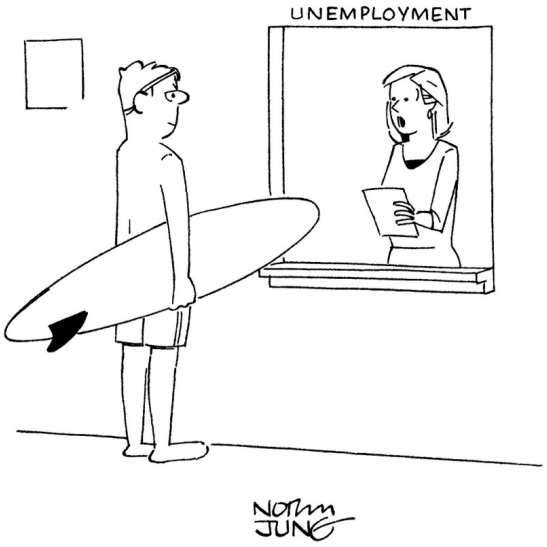
U 2018. godini OECD je izvijestio da su izgubljene beneficije kao rezultat povećanih prihoda iznosile 93 % minimalne plaće za radnike u Češkoj Republici i 92 % minimalne plaće u Hrvatskoj.[(109)] U nekim slučajevima dodatni prihodi mogu čak smanjiti neto dohodak korisnika. Tako zamka siromaštva značajno smanjuje poticaj za mnoge korisnike s niskim prihodima da rade, zarađuju više, stječu iskustvo i napreduju na ljestvici poslova. U mnogočemu transferi samo zamjenjuju dohodak koji bi inače bio zarađen, pa je neto dobitak siromašnih mali — mnogo manji nego što transferi sugeriraju.

Ovo nije nova spoznaja. Promatrajući engleske zakone o siromašnima iz 1835. godine, francuski politički filozof i ekonomist Alexis de Tocqueville napisao je u Memoarima o siromaštvu:

> *„Čovjek, kao i sva društveno organizirana bića, ima prirodnu sklonost lijenosti. Postoje, međutim, dva poticaja za rad: potreba za*

preživljavanjem i želja za poboljšanjem životnih uvjeta... Svaka mjera koja uspostavlja zakonsku milostinju na trajnoj osnovi i daje joj administrativni oblik time stvara besposlenu i lijenu klasu koja živi na račun industrijske i radničke klase.“[(110)]

Drugo, programi transfera koji značajno smanjuju teškoće siromaštva također smanjuju oportunitetni trošak rizičnih izbora. Napuštanje škole ili posla, rađanje djece od strane tinejdžerica i neudanih žena, razvod, napuštanje djece od strane očeva i uporaba droga često vode prema siromaštvu. Kako više ljudi bira te visokorizične opcije, vrlo je teško smanjiti stopu siromaštva. Stopa siromaštva u jednoroditeljskim obiteljima znatno je viša nego u obiteljima s oba roditelja. Na primjer, u Češkoj Republici 2017. godine 9,7 % opće populacije živjelo je ispod granice siromaštva, dok je 37 % ljudi u jednoroditeljskim kućanstvima bilo ispod te granice. U Bjelorusiji 2013. godine stopa siromaštva u jednoroditeljskim obiteljima iznosila je 17 %, u usporedbi s 11 % u općoj populaciji. Isabel Soheil i Ron Haskins iz Brookings Instituta pronašli su dokaze da osoba može smanjiti vjerojatnost života u siromaštvu s 12 % na 2 % ako učini tri osnovne stvari: završi srednju školu (barem), radi puno radno vrijeme i vjenča se prije nego što dobije dijete.[(111)] Kada mladi ljudi izaberu te opcije, malo je vjerojatno da će provesti značajno vrijeme u siromaštvu. To je iznimno važna točka koju bi edukatori, roditelji i skrbnici...



"Nezaposlenost."

"Nekako, gospodine Weber, mislim da se baš i ne trudite ozbiljno da nađete posao."

Treće, državni transferi za borbu protiv siromaštva potiskuju privatne dobrotvorne napore. Kada ljudi vide da se država brine o siromašnima, djelovanje obitelji, crkava i civilnih organizacija postaje manje hitno. Kada se porezi povećavaju, a država čini više, predvidljivo, pojedinci i skupine čine manje. Ipak, privatni donatori imaju stvarne prednosti u odnosu na državne transfere: obično su lokalni, bolje vide stvarnu prirodu problema, osjetljiviji su na stil života korisnika i češće usmjeravaju pomoć onima koji se sami trude izaći iz svojih problema.

Riječi Spencera Coxa, guvernera savezne države Utah, to najbolje ilustriraju:

> *„Ne trebamo veću državu. Trebamo veće ljude. Ovo je model za visoko funkcionalno društvo. To zahtijeva da se naši najbolji ljudi redovito angažiraju u našim najugroženijim zajednicama. Od liječnika koji podučava pismenost u osnovnoj školi do studenta koji volontira u banci hrane, zdravlje društva određuju unutarnje snage u toj zajednici.“*

Iz ekonomske perspektive, loš učinak programa transfera — od potpore cijenama za poljoprivrednike do programa borbe protiv siromaštva — nije iznenađujući. Kada se uzmu u obzir sekundarni učinci, ekonomska analiza pokazuje da je iznimno teško dugoročno pomoći ciljnim korisnicima.

Materijali za čitanje:

Društvena suradnja i tržište — Dwight Lee

ELEMENT 3.9

9. Izbjegavajte centralno planiranje

> *„Čovjek sistema... sklon je da bude veoma pametan u vlastitoj umišljenosti... Čini se da zamišlja da može urediti različite članove velikog društva s lakoćom s kojom ruka raspoređuje različite figure na šahovskoj tabli. Ne razmatra da figure na šahovskoj tabli nemaju drugi princip kretanja osim onog koji im ruka nameće; dok na velikoj šahovskoj tabli ljudskog društva svaka pojedinačna figura ima svoj vlastiti princip kretanja, koji je potpuno drugačiji od onog koji bi zakonodavac mogao odlučiti da im nametne. Ako se ta dva principa poklapaju i djeluju u istom pravcu, igra ljudskog društva će se odvijati lako i harmonično, i vrlo vjerovatno će biti srećna i uspješna. Ako su suprotni ili različiti, igra će se odvijati jadno, i društvo će u svakom trenutku biti u najvećem mogućem neredu.“*[(112)]
>
> **— Adam Smith**

Kao što je ranije raspravljano, vlade često mogu bolje koordinirati pružanje javnih dobara — to jest, onih relativno malih dobara za koja je teško ograničiti potrošnju na kupce koji plaćaju — nego tržišta. Mnogi ljudi bi također mogli tvrditi da državni dužnosnici mogu bolje upravljati većinom ili svim dijelovima ekonomije nego tržišta. Od Boljševičke revolucije 1917. godine, brojni zagovornici centralnog planiranja tvrde da bi opća populacija bila u boljem položaju kada bi državni dužnosnici koristili poreze, subvencije, mandate, direktive i regulative za centralno planiranje i upravljanje ključnim sektorima ekonomije. Centralno planiranje zamjenjuje tržišta državnom alokacijom. Ono

može uključivati izravne naredbe i kontrolu, kao što je bio slučaj u starom sovjetskom sustavu. Također se može događati kada izabrani politički dužnosnici stvaraju snažne poticaje za zamjenu preferencija potrošača, investitora i poduzetnika koje su vođene tržišnim silama, svojim preferencijama.

Lako je razumjeti zašto centralno planiranje ima privlačnost. Svakako, planiranje ima smisla. Zar izabrani dužnosnici i državni stručnjaci nisu vjerojatniji zastupnici „općeg dobra“ naroda nego poslovni poduzetnici? Zar državni dužnosnici neće biti „manje pohlepni“ od privatnih kompanija? Privlačnost centralnog planiranja među onima koji nisu upoznati s teorijom javnog izbora i njezinim implikacijama na funkcioniranje političkog procesa je razumljiva. Međutim, ekonomska logika pokazuje da će centralno planiranje gotovo uvijek biti neučinkovito. Pet glavnih razloga objašnjava zašto je to tako.

Video materijali:
Šta ako ne bi postojale cijene?

Video materijali:
Promašaji centralnog planiranja vlade - slobodni ljudi sami stvaraju red

Prvo, centralno planiranje samo zamjenjuje tržišne odluke političkim odlukama. Centralni planeri u stvarnom svijetu (kao i zakonodavci koji ih usmjeravaju) nisu skupina sveznajućih i nesebičnih svetaca. Neizbježno je da će subvencije i investicijski fondovi koje planeri alociraju biti pod utjecajem političkih razmatranja. Razmislite o tome kako taj proces funkcionira čak i kada se odluke donose demokratski.

Rashodi će morati biti odobreni od strane zakonodavnog tijela (na

primjer, Kongresa Sjedinjenih Američkih Država). Razne poslovne, sindikalne i druge „**interesne grupe**[(?)]“ lobirat će za investicijske fondove i subvencije. Zakonodavci će biti posebno osjetljivi na one koji su u poziciji da pruže donacije za kampanju ili da osiguraju ključne glasačke skupine. Taj će proces favorizirati starije firme s više iskustva u lobiranju i političkom utjecaju, čak i ako su ekonomski slabe, u odnosu na novije firme orijentirane na rast. Osim toga, predsjednici zakonodavnih odbora često će blokirati razne programe osim ako se drugi zakonodavci ne slože podržati projekte koji koriste njihovim biračima i preferiranim interesnim skupinama. S obzirom na ovu strukturu poticaja, samo naivni idealist mogao bi očekivati da će ovaj politizirani proces rezultirati manjim rasipanjem, većim stvaranjem bogatstva i boljom alokacijom investicijskih sredstava nego što to čine tržišta. Nisu samo menadžeri ti koji nemaju poticaje za postizanje veće učinkovitosti. Radnici koji imaju zajamčene poslove i plaćeni su jednako bez obzira na to koliko se trude, imaju poticaj da smanje svoj trud. Sovjetska stvarnost zabilježena je u staroj izreci: „Pretvaraju se da nas plaćaju, a mi se pretvaramo da radimo.“ (Još jedna dobro poznata sovjetska izreka bila je: „Svako tko ne krade od države krade od svoje obitelji.“)

Drugo, poticaji za **državna preduzeća**[(?)] i agencije da kontroliraju rashode i učinkovito osiguravaju dobra su slabi. Umjesto da razvijaju svoje poslove zadovoljavajući potrebe klijenata, oslanjaju se na državni proračun. Ne treba čuditi što će direktori državnih organizacija biti motivirani težiti većem proračunu. Veći proračun omogućuje financiranje širenja, povećanje plaća, dodatna izdvajanja za klijente i druge čimbenike koji život čine ugodnijim za menadžere. Menadžeri državnih poduzeća i agencija, gotovo bez iznimke, pokušat će uvjeriti zakonodavce da njihove aktivnosti proizvode dobra ili usluge od ogromne vrijednosti za širu javnost i da bi, uz još više novca, mogli postići još veće rezultate za društvo. Štoviše, tvrdit će da će, ako financiranje ne bude odobreno, ljudi patiti i da će posljedice biti katastrofalne. Zakonodavcima i drugim državnim planerima bit će teško procijeniti takve tvrdnje.

Osim toga, poticaj je slab za direktore i menadžere javnih poduzeća da

proizvode učinkovito i drže troškove niskima. Za razliku od privatnih vlasnika, menadžeri u javnom sektoru ne ostvaruju značajne koristi od poboljšane učinkovitosti i nižih troškova. Ne postoji ništa slično profitu u privatnom sektoru što bi pružilo dokaz da je neka državna agencija ili poduzeće dobro vođeno. U privatnom sektoru, **bankrot**(?) na kraju eliminira neučinkovite proizvođače, ali u javnom sektoru ne postoji sličan mehanizam koji bi prisilio neuspješne programe da se ugase. Zapravo, loše performanse i neuspjeh u postizanju ciljeva često se koriste kao argumenti za povećanje državnog financiranja! Na primjer, policijska služba koristit će porast stope kriminala kako bi tražila dodatna sredstva za provođenje zakona. Ako rezultati učenika na testovima padaju, administratori javnih škola iskoristit će taj neuspjeh kao argument za još više sredstava. S obzirom na snažan poticaj menadžera javnih poduzeća da prošire svoje proračune i slab poticaj za učinkovit rad, očekuje se da javna poduzeća imaju veće troškove po jedinici nego usporedive privatne firme.

Treće, postoji svaki razlog vjerovati da će investitori koji riskiraju vlastiti novac donositi bolje investicijske odluke nego centralni planeri koji troše novac poreznih obveznika. Zapamtimo: investitor koji želi ostvariti profit mora otkriti i uložiti u projekt koji povećava vrijednost resursa. Investitor koji pogriješi — odnosno čiji projekt rezultira gubicima — snosit će posljedice izravno. Nasuprot tome, uspjeh ili neuspjeh državnih projekata rijetko ima značajan utjecaj na osobno bogatstvo državnih planera. Čak i ako je projekt produktivan, osobna dobit planera vjerojatno će biti skromna. A ako je projekt rasipnički — ako smanjuje vrijednost resursa — taj neuspjeh imat će malo negativnog utjecaja na prihod planera. Štoviše, oni čak mogu imati osobne koristi od rasipničkih projekata koji usmjeravaju subvencije i druge beneficije prema politički moćnim skupinama, koje će zauzvrat pružiti dodatnu političku potporu njihovoj agenciji ili poduzeću. S obzirom na ovu strukturu poticaja, nema razloga vjerovati da će državni planeri biti uspješniji od privatnih investitora u otkrivanju i realizaciji projekata koji povećavaju bogatstvo društva.

Četvrto, učinkovitost državne potrošnje bit će ugrožena jer je proračun neograničene države nalik zajedničkom resursu. Kada su novac i resursi zajedničko vlasništvo, postoji malo motivacije za razmatranje budućnosti. Kao što smo vidjeli u dijelu 2.1, privatno vlasništvo, međutim, pruža snažnu motivaciju da se uzmu u obzir budući učinci sadašnjih odluka. Na primjer, ribe u oceanu su zajedničko vlasništvo dok ih netko ne ulovi, pa su mnoge vrste na rubu izumiranja zbog prekomjernog izlova. Svi u ribarskoj industriji bili bi u boljoj poziciji kada bi se ribe lovile sporije, što bi pružilo veću priliku njihovim populacijama da se oporave. S druge strane, zbog zajedničkog vlasništva, svaki ribar zna da će ribe koje danas ne ulovi sutra uloviti netko drugi. Dakle, postoji malo poticaja za ikoga da smanji današnji ulov kako bi više riba bilo dostupno u budućnosti.

Slično tome, kada interesne skupine „love“ (odnosno lobiraju kod političkih planera) za javna sredstva, imaju malo poticaja da uzmu u obzir negativne posljedice viših poreza i dodatnog zaduživanja na buduću proizvodnju. Zagovornici svakog projekta koji se financira iz proračuna shvaćaju da bi buduća proizvodnja bila veća kada bi porezi bili niži, a **privatne investicije**(?) veće. Ali također shvaćaju da će, ako oni ne uzmu veći dio državnog proračuna, to učiniti neka druga interesna skupina. S obzirom na te poticaje, neučinkoviti projekti javne potrošnje i trajni proračunski deficiti očekivan su rezultat. Kao što smo vidjeli u dijelu 3.6, rastući problem trajnih proračunskih deficita Sjedinjenih Država predstavlja ozbiljan problem.

Peto, ne postoji način da centralni planeri pribave dovoljno informacija za stvaranje, održavanje i stalno ažuriranje plana koji ima smisla. Živimo u svijetu dinamičnih promjena. Tehnološki napredak, novi proizvodi, politički nemiri, promjene u potražnji i promjenjivi vremenski uvjeti neprestano mijenjaju relativnu oskudicu dobara i resursa. Nijedna centralna vlast neće biti u stanju pratiti te promjene, politički ih procjenjivati i/ili pružati menadžerima poduzeća razumna usmjerenja. Državni planeri nemaju ni informacije ni poticaj da planiraju učinkovito.

Video materijali:

Rinkonomija (spontani poredak)

Centralno planiranje često generira nenamjerne sekundarne učinke i ishode koji se znatno razlikuju od onoga što je obećano. Kao što je Adam Smith naveo prije više od dva i pol stoljeća, pojedinci imaju vlastite umove, ono što Smith naziva „principom kretanja." (Pogledajte citat na početku ovog elementa.) Budući da građani imaju vlastite umove, njihove akcije često stvaraju nepredviđene sekundarne učinke. Primjeri su brojni. Kada je kineska vlada uvela politiku jednog djeteta 1980-ih, potencijalni roditelji nerazmjerno su često abortirali ženske fetuse, što je dovelo do masivne neravnoteže spolova u populaciji. Kao rezultat toga, muškarci sada čine gotovo 60% kineske populacije mlađe od 35 godina. Danas se NR Kina suočava s obrnutim demografskim trokutom, s nedovoljnim rastom populacije koji bi podržao starenje stanovništva koje se povećava alarmantnom brzinom. NR Kina ima sustav mirovinskog osiguranja, ali će njegovo financiranje postajati sve teže. Štoviše, mladi bračni par, svako dijete iz obitelji koja je imala samo jedno dijete, suočit će se s teretom brige o dva para ostarjelih roditelja bez pomoći braće ili sestara. Nenamjerna posljedica politike jednog djeteta mogla bi na kraju značiti „kraj kineske komparativne prednosti jeftine kvalificirane radne snage, kao i ogroman izazov brige o njezinu brzo-starećem stanovništvu."

Sekundarni učinci također su doveli do nepoželjnih ishoda planiranja u Sjedinjenim Američkim Državama. Početkom 1990-ih, Kongres je zatražio od planera stambene politike da poduzmu mjere kako bi povećali vlasništvo nad stanovima među osobama srednjeg i niskog dohotka. Državni planeri odgovorili su snižavanjem zahtjeva za učešće i kreditnih standarda potrebnih za dobivanje hipotekarnog kredita, mjerama koje su poticale ljude da uzimaju veće kredite nego što su si mogli priuštiti. S vremenom je to dovelo do sve ozbiljnijih nepredviđenih posljedica: rastućih neplaćanja hipotekarnih kredita i **stopa**

zaplijene nekretnina(?), bankrota nekoliko financijskih institucija, financijske krize i teške recesije 2008.–2009., što je imalo domino-učinak koji se osjetio u ekonomijama mnogih zemalja širom svijeta.

Ishodi centralnog planiranja mogu biti pogođeni i sukobima među centralnim planerima različitih država. Napori vlada širom svijeta da postupno ukinu korištenje fosilnih goriva pružaju upečatljive primjere. Kada je Bidenova administracija preuzela predsjedništvo 2021. godine, obustavila je izgradnju ključnih naftovoda, zabranila frakturiranje (proces koji omogućuje vađenje više nafte i plina nego konvencionalno bušenje) na državnom zemljištu i prekinula bušenje u dijelu Nacionalnog arktičkog rezervata divljine na Aljasci. Također je uvela regulative za smanjenje uporabe fosilnih goriva, dok je proširila subvencije za energiju vjetra i sunca. Iako su se troškovi energije iz vjetra i sunca tijekom godina smanjili, obje se tehnologije i dalje u velikoj mjeri oslanjaju na subvencije. Osim toga, manje su pouzdane od nafte i plina i uvijek im je potreban rezervni izvor energije, kao što su fosilna goriva.

Kao rezultat tih politika, troškovi proizvodnje koja zahtijeva veliku količinu energije u Sjedinjenim Američkim Državama porasli su. U isto vrijeme, kineski centralni planeri provodili su politike osmišljene da zadrže niske troškove energije. Tijekom 2021. i 2022. godine, Kina je gradila dvije termoelektrane na ugljen tjedno. Iako je ugljen relativno jeftin, on je najprljaviji među glavnim fosilnim izvorima energije. Dakle, dok su američki centralni planeri povećavali troškove energije, kineski su ih smanjivali. Kao rezultat, proizvodnja koja zahtijeva veliku količinu energije preselila se iz Sjedinjenih Američkih Država, koje imaju visoke troškove ali niske emisije ugljikova dioksida, u Kinu, koja ima niske troškove ali znatno veće emisije. Globalne emisije ugljikova dioksida povećale su se — što je suprotan ishod od onoga što su američki planeri namjeravali. Osim toga, smanjenje proizvodnje nafte u Sjedinjenim Američkim Državama podiglo je svjetske cijene sirove nafte i prirodnog plina, obogatilo državne blagajne izvoznika nafte poput Rusije i omogućilo joj dodatna sredstva za rat protiv Ukrajine. Svijet je složen, pa se

ishodi često razlikuju od namjera planera.

Centralno planiranje gotovo uvijek dovodi do učvršćivanja političke moći. To vrijedi čak i kada su politike kontraproduktivne. Razmislite o slučaju Venezuele. Politike centralnog planiranja Socijalističke partije dovele su do smanjenja proizvodnje nacionalizirane naftne industrije za dvije trećine, hiperinflacije, rasta siromaštva i pada životnog standarda. U posljednjim godinama četiri milijuna ljudi, više od 10% populacije, napustilo je zemlju. Ipak, Socijalistička partija i dalje održava svoju dominantnu političku poziciju.

Veliki skok naprijed, ključno razdoblje u kineskoj povijesti obilježeno ambicioznim ekonomskim ciljevima, na kraju se pretvorio u katastrofu. Znanstvenici poput Lija i Yanga tvrde da je taj kolaps rezultat značajnih nedostataka centralnog planiranja. Državni fokus na brzu industrijalizaciju, nauštrb poljoprivrede, doveo je do pogrešne raspodjele resursa i nerealnih proizvodnih kvota. Posljedice tih neuspjeha centralnog planiranja bile su razorne, kulminirajući Velikom kineskom glađu od 1959. do 1961. godine. Procjenjuje se da je glad odnijela između 20 i 50 milijuna života, što je čini jednom od najsmrtonosnijih gladi u ljudskoj povijesti. Veliki skok naprijed danas se smatra neuspjehom centralnog planiranja.

Video materijali:

Ekonomija filma "Lego"

Tijekom 1970-ih i 1980-ih, mnogi intelektualci i mediji vjerovali su da državna planska ekonomija i „industrijska politika“ pružaju ključ za ekonomski rast. Ekonomisti Paul Samuelson i Lester Thurow bili su vodeći zagovornici tog pogleda. Oni su tvrdili da se tržišne ekonomije suočavaju s dilemom: ili će se morati okrenuti većem državnom planiranju ili će trpjeti posljedice sporijeg rasta i ekonomske stagnacije. Međutim, kolaps sovjetskog sustava i loši rezultati japanske ekonomije značajno su umanjili popularnost tog pogleda.

Koje su implikacije javnog izbora i rezultata državnog planiranja? Nobelovac F. A. Hayek daje odgovor na to pitanje. U svom govoru prilikom primanja Nobelove nagrade, F. A. Hayek je izjavio:

> *„Ako čovjek ne želi da nanese više štete nego koristi u svojim naporima da unaprijedi društveni poredak, mora naučiti da, u ovom kao i u svim drugim poljima gdje vlada suštinska složenost organizovanog tipa, ne može steći potpuno znanje koje bi omogućilo kontrolu nad događajima. Zbog toga mora koristiti znanje koje može steći, ne da bi oblikovao rezultate poput zanatlije koji oblikuje svoj proizvod, već da kultiviše rast pružajući odgovarajuće okruženje, na način na koji baštovan to čini za svoje biljke.“*[(114)]

Drugim riječima, ekonomija je previše složena da bi se mogla mikroupravljati. Umjesto toga, kao što je naglašeno u dijelu 2, najbolja strategija za postizanje rasta i prosperiteta jest uspostavljanje stabilnih institucija i dugoročnih politika. Te mjere stvaraju okruženje u kojem pojedinci, slijedeći vlastite interese, poduzimaju produktivne aktivnosti koje stvaraju bogatstvo.

ELEMENT 3.10

10. Decentralization, Competition and External Anchors Are Key

> *„Zanimljiv zadatak ekonomije je da pokaže ljudima koliko malo zaista znaju o onome što misle da mogu da dizajniraju. Naivnom umu ... može se činiti apsurdnim da se u složenim uslovima red može efikasnije postići decentralizacijom odluka.“*
>
> **— Friedrich Hayek**



"Izbori."

"Kim Jong-Un pobjeđuje na izborima u Sjevernoj Koreji sa 100% glasova."

Konkurencija je disciplinirajuća sila. Na tržištu, poduzeća moraju konkurirati za lojalnost potrošača. Većina ljudi prepoznaje tu činjenicu kada je riječ o privatnom sektoru. Nažalost, važnost konkurencije u javnom sektoru često se zanemaruje.

Primarna svrha vlade jest da osigura i zaštiti prava pojedinaca. Vladi se daje monopol na legitimnu uporabu sile kako bi zaštitila prava pojedinaca ili drugih entiteta poput korporacija od onih koji bi mogli uporabom sile prijetiti, uzeti ili oštetiti osobu ili imovinu drugih. Međutim, kao što povijest pokazuje,

prisilne ovlasti vlade, osobito središnje vlasti, također predstavljaju potencijalnu prijetnju pravima pojedinaca. Zbog toga je općenito dobra ideja da politička moć bude i ograničena i podijeljena.

Kao što je raspravljano u prethodnom dijelu, struktura poticaja s kojom se suočavaju vladine agencije i poduzeća nije naročito pogodna za učinkovito poslovanje. Ne postoji ništa slično profitu i gubicima što bi pomoglo građanima da procijene učinak agencija i poduzeća u javnom sektoru. Kao rezultat toga, menadžeri državnih firmi često mogu prikriti ekonomsku neučinkovitost. Postoji malo poticaja za kontrolu potrošnje. Ako agencija ne potroši sredstva predviđena proračunom za tekuću godinu, njezin zahtjev za veći proračun sljedeće godine bit će oslabljen. Agencije obično kreću u „trošilačke pohode“ na kraju proračunskog razdoblja ako aproprijacije još nisu potrošene.

S obzirom na strukturu poticaja unutar javnog sektora, od vitalnog je značaja da se vlada suočava s konkurencijom gdje god je to moguće. Ako želimo maksimalno iskoristiti dostupne resurse, privatnim firmama mora biti omogućeno da se natječu na ravnopravnoj osnovi s vladinim agencijama i poduzećima. Na primjer, kada vlade upravljaju odjelima za održavanje vozila, tiskarama, prehrambenim uslugama, prikupljanjem otpada, održavanjem ulica, školama i sličnim agencijama, privatnim firmama može se lako pružiti jednaka šansa da se natječu s javnim poduzećima, osobito uz pažnju da se izbjegne političko favoriziranje ili čak korupcija. Konkurencija može poboljšati učinak, smanjiti troškove i potaknuti inovativno ponašanje u vladi, baš kao i u privatnom sektoru.

Jedan od načina za promicanje konkurencije među vladama jest horizontalna podjela vlasti između izvršne, zakonodavne i sudske grane. Ako je ova struktura dobro osmišljena, svaka će grana kontrolirati moć preostale dvije. Politička moć može se također podijeliti vertikalno između središnje, državne ili pokrajinske i lokalne razine vlasti. **Decentralizacija**(?) smanjuje moć političkih lidera, poput predsjednika, premijera i zakonodavaca, koji vrše vlast na razini središnje vlade. Decentralizacija i širenje uloge državnih i lokalnih vlasti u

odnosu na središnju vladu mogu pomoći u zaštiti građana od eksploatacije. To je zato što je mnogo lakše izbjeći represivne mjere državnih i lokalnih vlasti nego središnje vlade. Ljudi mnogo lakše mogu promijeniti lokaciju unutar zemlje kako bi izbjegli visoke poreze i loše vladine usluge nego što mogu napustiti zemlju. Decentralizacija olakšava građanima da izaberu „opciju izlaska“ i pronađu lokaciju koja nudi vladine usluge i poreze koji im više odgovaraju. Zauzvrat, ova mogućnost selidbe povećava poticaje za državne i lokalne dužnosnike da budu osjetljiviji na potrebe svojih stanovnika.

Decentralizacija povećava konkurenciju unutar vlada. Kao što smo naglašavali, konkurencija među poduzećima štiti potrošače od visokih cijena, loše robe, loše usluge i neljubaznog ponašanja. Kada poduzeća loše služe svoje klijente, gube posao u korist rivala koji pružaju bolje usluge. Konkurencija je disciplinirajuća sila i ona može poboljšati učinak, smanjiti troškove i potaknuti inovativno ponašanje u vladi, kao i u privatnom sektoru.

Decentralizacija i raznolikost u aktivnostima državnih i lokalnih vlasti također mogu građanima ponuditi širi spektar opcija za dobra i usluge koje se pružaju kroz političke procese, čime se poboljšava njihova sposobnost da dobiju vladine usluge koje bolje odgovaraju njihovim preferencijama. Baš kao što se ljudi razlikuju po tome koliko žele potrošiti na stanovanje ili automobile, oni će također imati različite stavove o troškovima za javne usluge. Neki će preferirati višu razinu usluga i bit će spremni platiti više poreza za njih. Drugi će preferirati niže poreze i manje vladinih usluga. Neki će željeti da se vladine usluge financiraju porezima, dok će drugi preferirati veće oslanjanje na naknade za korisnike. Unutar okvira decentraliziranog političkog sustava, pojedinci će se moći grupirati s drugima koji žele slične kombinacije vladinih usluga i poreza. Ovo grupiranje omogućit će većem broju ljudi da dobiju usluge koje su više u skladu s njihovim potrebama.

Štoviše, kretanje ljudi između decentraliziranih jedinica vlasti također će pomoći u poboljšanju učinkovitosti. Ako neka vlada nameće visoke poreze (bez pružanja usluga odgovarajuće kvalitete) i pretjerano regulira, neki pojedinci i

poduzeća koja čine poreznu osnovicu odlučit će se za „opciju izlaska“.

Video materijali:

Konkurencija i efikasnost vlade

Gotovo 40 milijuna Amerikanaca seli se svake godine. To je mnogo preseljenja! Štoviše, njihovo kretanje nije nasumično. Između 2013. i 2022. godine, populacija deset država s najvećim poreznim opterećenjem — uključujući poreze na dohodak, prodaju (PDV) i imovinu — porasla je u prosjeku za 3,7% kao rezultat razlike između rođenih i umrlih, uz dodatnu imigraciju iz drugih država i inozemstva. U istom razdoblju, populacija deset država s najnižim poreznim opterećenjem porasla je više nego dvostruko, za 7,7%. Promjene u zaposlenosti također pružaju uvid u obrazac preseljenja. Među četiri najnaseljenije države, zaposlenost između 2000. i 2022. godine povećana je u državama s niskim porezima, Teksasu i Floridi, za 41% i 36%, u usporedbi sa samo 16% i 4% u državama s visokim porezima, Kaliforniji i New Yorku. Ovi preseljeni ljudi šalju poruku vladama s visokim porezima i lošim upravljanjem. Kao što poduzeća koja ne uspiju zadovoljiti svoje klijente trpe gubitke, demokratske vlasti gube građane kada ih loše služe.

Slično tome, unutar Europske unije, zemlje u kojima neto prihodi (nakon oporezivanja) imaju veći udio u bruto prihodima privlače značajno veći broj stranih visoko kvalificiranih radnika.[(115)] Ovi migranti šalju poruku vladama. Baš kao što poduzeća trpe gubitke kada ne uspiju zadovoljiti svoje klijente, vlade gube građane kada ih loše služe, osim ako ne koriste moć države da ograniče kretanje, kao što to radi Kina, koja ne dopušta onima koji nemaju urbanu boravišnu dozvolu (hukou) za određeni grad da dobiju medicinsku njegu ili da šalju svoju djecu u školu.

Ukratko, decentralizacija omogućuje ljudima da se kreću prema jedinicama vlasti koje pružaju željene javne usluge po relativno niskoj cijeni.

Zauzvrat, kretanje birača pomoći će da vlade ostanu u skladu s preferencijama građana.

Ako konkurencija među decentraliziranim vladama treba služiti interesima građana, ne smije biti ugušena politikama središnje vlade. Kada nacionalna vlada (ili Europska unija) subvencionira, nameće obveze i regulira paket usluga koje pružaju pokrajinske i lokalne vlasti, time podriva konkurentski proces među njima. Najbolje što središnja vlada može učiniti jest da svoje ograničene funkcije obavlja dobro i ostane neutralna u vezi s funkcioniranjem i razinom usluga koje pružaju pokrajinske i lokalne vlasti. Kao i privatna poduzeća, jedinice vlasti preferiraju zaštitu od rivala. Postoji tendencija da vlasti teže monopolskom položaju. Stoga konkurencija među vladama ne nastaje automatski. Mora biti ugrađena u političku strukturu.

Postoji li zemlja koja predstavlja idealizirani model decentralizacije opisan ovdje? S populacijom od oko 8,8 milijuna stanovnika, Švicarska, mala zemlja bez izlaza na more okružena europskim silama, vrlo je blizu ovom modelu. Njezina geografska površina od 41.285 kvadratnih kilometara je planinska, a mali dio je pogodan za poljoprivredu.

Unatoč svojoj maloj veličini, švicarska vlada je izrazito decentralizirana, a politička moć podijeljena je i horizontalno i vertikalno. Postoji dvadeset šest kantona (dvadeset punih kantona i šest takozvanih polukantona) koji funkcioniraju kao neovisne države sa značajnim ovlastima za ograničavanje središnje vlasti. Svakih osam kantona mogu sazvati referendum kako bi ukinuli odluku središnje vlasti.

Središnja vlast ima dva zakonodavna doma — Državno vijeće (Council of States) i Nacionalni savjet (National Council). Članovi Državnog vijeća biraju se većinskim glasovanjem, s po dva člana iz svakog od dvadeset kantona i jednim članom iz svakog od šest polukantona. Nasuprot tome, Nacionalni savjet bira se proporcionalnom zastupljenošću. Ova razlika u načinu izbora članova zakonodavnih tijela smanjuje moć političkih stranaka i otežava dobivanje zakonodavnog odobrenja na središnjoj razini. U Švicarskoj ne postoji glavni

izvršni organ s ovlastima sličnim predsjedniku ili premijeru. Središnjom izvršnom granom upravlja sedmeročlano vijeće koje biraju zakonodavna tijela. Ovlasti središnje vlasti za oporezivanje su ograničene, što objašnjava zašto se više od polovice ukupnih poreznih prihoda i 80% prihoda od poreza na dohodak prikuplja na razini kantona i općinskih vlasti. Decentralizirana struktura Švicarske pokazala se vrlo uspješnom. Iako ima malo prirodnih resursa, Švicarska ima najveći prihod po glavi stanovnika među industrijaliziranim zemljama i spada među najslobodnije ekonomije svijeta.

Dio 3: Završna razmatranja

> *„Postoji ogromna inercija—tiranija statusa quo—u privatnim, a naročito u državnim aranžmanima. Samo kriza—bila ona stvarna ili percipirana —donosi stvarne promjene. Kada se ta kriza desi, mjere koje se preduzimaju zavise od ideja koje su dostupne. To je, vjerujem, naša osnovna funkcija: razvijati alternative postojećim politikama, održavati ih živima i dostupnima dok politički nemoguće ne postane politički neizbježno.“*(116)
>
> **— Milton Friedman, dobitnik Nobelove nagrade 1976. godine**

Razmotrili smo funkcioniranje i tržišta i političkog procesa. Iako oba imaju svoje nedostatke i postoje legitimne uloge za vlade, empirijski dokazi ukazuju na to da zemlje s većom ekonomskom slobodom i većim oslanjanjem na tržišta rastu brže i postižu više razine dohotka. (Pogledajte Drugi dio, grafikone od 13 do 18.) Zašto je to tako? Odgovor leži u poticajima. Tržišta stvaraju snažnu silu koja motivira pojedince i poduzeća da služe drugima, pružajući im dobra i usluge koje visoko vrednuju u odnosu na njihovu cijenu. U tržišnoj ekonomiji, dohodak se zarađuje pomažući drugima. Ako želite zaraditi mnogo, morate smisliti kako da mnogo pomognete drugima. Iako se ova činjenica rijetko prepoznaje, možda zato što ljudi nisu svjesni toga, tržišta motiviraju ljude da poduzimaju radnje koje unapređuju ljudski napredak. Kao što je Adam Smith primijetio prije gotovo 250 godina, nevidljiva ruka tržišnih cijena usmjerava pojedince vođene vlastitim interesima prema poduzimanju radnji koje unapređuju opće blagostanje.

Video materijali:

Zašto je Afrika tako siromašna (nagovještaj: nije kolonijalizam)

Politička alokacija suštinski je drugačija alternativa u odnosu na tržišta. Postoje dvije opće strukture demokratskih političkih režima: predsjednički i parlamentarni.

Bez obzira na to je li politički sustav predsjednički ili parlamentarni, politička raspodjela resursa, čak i u demokratskim zemljama, često dovodi do sukoba između osobnih interesa i općeg blagostanja. Birači imaju malo poticaja da daju dobro informiran glas. Iako ishod političke odluke može značajno utjecati na potencijalnog birača, kolike su šanse da jedan glas odredi ishod izbora? Koristeći racionalnu analizu „troškova i koristi“, nevjerojatno je da itko uopće glasa na izborima. Glasanje kao građanska dužnost općeprihvaćena je norma, ali to ne znači da većina birača ulaže trud da razumije pitanja s kojima se suočavaju. Na primjer, istraživanja pokazuju da samo 37% Amerikanaca zna ime svog predstavnika u Kongresu.

Da rezimiramo, političari i političke stranke, u nastojanju da okupe većinsku koaliciju, imaju snažan poticaj da koriste zaduživanje, kreiranje novca i prikrivene poreze kako bi sakrili stvarne troškove resursa koji se uzimaju od građana. Ti prikupljeni resursi zatim se koriste za osiguravanje subvencija i drugih oblika favoriziranja kako bi se „kupila“ podrška različitih biračkih blokova. Međutim, političko favoriziranje potiče poduzeća, radnu snagu i druge interesne grupe da preusmjere resurse s produktivnih aktivnosti na rentijerske aktivnosti, usmjerene na dobivanje što većih povlastica od države. Politička raspodjela može zvučati kao dobra ideja, ali rezultati u stvarnom svijetu često su nepovoljni. Takav sustav alokacije podriva ekonomsku učinkovitost i vodi prema politici interesnih grupa, klijentelizmu, prekomjernom zaduživanju i sukobima među građanima.

Što bi se moglo učiniti kako bi se minimizirale negativne posljedice

demokracije? Kako bi politička struktura koja je više u skladu s ekonomskim napretkom mogla izgledati? To su kompleksna pitanja, ali ključni elementi se mogu izložiti.

1. **Politička moć mora biti podijeljena i ustavno ograničena.** Kao što je lord Acton rekao: "Moć kvari, a apsolutna moć kvari apsolutno." Kao što je raspravljano u dijelu 3.10, uspješne vlade dijele moć među mnogim konkurentnim entitetima, čime se vrši raspodjela moći. Na primjer, Ustav Srbije, usvojen 2006. godine, predviđa decentralizaciju, omogućujući osnivanje autonomnih pokrajina. Međutim, u praksi je postojao pritisak na napore za decentralizacijom, pri čemu središnja vlada zadržava značajnu kontrolu nad ključnim područjima kao što su financije i sigurnost. Srpski slučaj ilustrira eroziju ustavnih ograničenja tijekom vremena. Dakle, potrebni su i strukturni faktori kako bi se ograničila centralizacija vlasti.
2. **Provjere i ravnoteže moraju služiti kako bi se moć vlade jasno podijelila između neovisnih jedinica.** Vlade obično imaju tri područja djelovanja: zakonodavnu granu koja donosi zakone, izvršnu granu koja provodi zakone i sudsku granu (sudove) koja tumači zakone. Međutim, postoji velik broj institucionalnih aranžmana ovih osnovnih funkcija. Ignorirajući monarhije, diktature i vojne hunte (koje možda imaju demokratske formalnosti, ali su u stvarnosti pod dominacijom jednog pojedinca ili male grupe), osnovni tipovi sustava mogu se klasificirati kao:

    i. **Parlamentarni sustav**, u kojem izvršnu vlast obavlja lider (obično nazvan „premijer“) kojeg bira parlament, a parlament preko premijera bira kabinet ministara. U takvim sustavima premijer obavlja funkciju uz povjerenje parlamenta i može biti smijenjen u bilo kojem trenutku. Takve države mogu imati

figurativnog šefa države (monarha, poput kralja Engleske) ili predsjednika s ograničenim ovlastima (kao u Njemačkoj).

ii. **Predsjednički sustav**, u kojem izvršnu vlast izravno biraju birači, a predsjednik imenuje svoj kabinet, obično uz suglasnost zakonodavnog tijela. Sjedinjene Američke Države dobar su primjer takvog sustava.

iii. **Polupredsjednički ili mješoviti sustav**, u kojem birači biraju predsjednika koji ima ograničene, ali značajne ovlasti, dok je kabinet (ministri) odgovoran parlamentu. Takav sustav postoji, na primjer, u Francuskoj.

U razmatranju parlamentarnih sustava, specifični institucionalni faktori su od ključne važnosti. Održavaju li se izbori u malim izbornim jedinicama koje biraju jednog člana ili u većim koje biraju više članova? U ovom drugom slučaju, raspodjeljuju li se mandati na temelju udjela glasova i koliki je minimalni postotak potreban za ulazak u zakonodavno tijelo?

Većina postkomunističkih tranzicijskih zemalja (oko 60 posto) usvojila je mješoviti sustav. Trideset posto ima parlamentarni sustav, dok ostatak primjenjuje predsjednički. Tijekom vremena, neke zemlje — uključujući Gruziju 2004. godine, Češku Republiku 2012. i Armeniju 2015. — prešle su s parlamentarnog na mješovite sustave. Ovlasti predsjednika u ovim mješovitim sustavima znatno variraju među državama. Ukrajina je posebno nestabilna, s promjenama u relativnoj moći predsjednika i parlamenta 1994., 1996., 2004., 2010. i 2014. godine. Ta nestabilnost osnovnih institucija očigledno otežava planiranje investitora.

Iako svaki od spomenutih sustava ima svoje prednosti i mane, istraživanja ukazuju na to da predsjednički sustavi obično imaju manju državnu administraciju. Razlog može biti taj što su parlamentarni sustavi često koalicijske vlade u kojima više stranaka postavlja zahtjeve u korist svojih birača i prioriteta kako bi podržale vladu. S druge strane,

parlamentarni sustavi širom svijeta, čini se, bilježe brži ekonomski rast od predsjedničkih. Međutim, u postkomunističkim zemljama predsjednički sustavi imaju dodatni nedostatak jer često dovode do centralizacije vlasti, čak i do razine autokratskih režima s demokratskom fasadom.

Materijali za čitanje:

Argument za ustavnu reformu u Ukrajini

Postoji nekoliko mogućih modifikacija koje bi mogle unaprijediti funkcioniranje parlamentarnih vlada. Roger Myerson, dobitnik Nobelove nagrade za ekonomiju 2007. godine, predložio je praktičnu strukturu koja poštuje koncept provjera i ravnoteža. S obzirom na široko rasprostranjene probleme korupcije u tranzicijskim ekonomijama, jedno logično rješenje je razdvajanje odgovornosti za vođenje vlade od odgovornosti za istraživanje i gonjenje kriminalnih aktivnosti. Prva odgovornost mogla bi biti povjerena premijeru, dok bi druga bila u nadležnosti ureda predsjednika. Osnovni princip je da, čak i u dugogodišnjim pravnim sustavima, a naročito u novoosnovanim demokracijama, postojanje neovisnog izvora vlasti zaduženog za istraživanje korupcije značajno smanjuje mogućnost da takvi akteri potkopaju pravdu.

Još jedna potencijalno korisna modifikacija jest uvođenje većih većina za odobravanje projekata na višim razinama vlasti. Na primjer, dok bi za donošenje odluka na lokalnoj razini bila dovoljna prosta većina, za zakonodavno odobrenje na regionalnoj razini mogla bi se zahtijevati tročetvrtinska većina, dok bi na središnjoj razini bila potrebna dvotrećinska većina. Ova reforma bi ojačala lokalne i regionalne vlasti i pomogla u ispravljanju tendencije da se moć i

kontrola koncentriraju prema središnjoj vlasti.

Osim toga, zahtjevi za supervećinu pri odobrenju na regionalnoj i središnjoj razini značili bi da bi bila potrebna široka suglasnost, a ne samo prosta većina, prije nego što bi projekt mogao biti proveden na tim razinama. To bi pomoglo u minimiziranju još jednog nedostatka neograničene demokracije: mogućnosti interesnih grupa da dobiju povlastice od vlade na račun poreznih obveznika, potrošača i ostalih građana.

3. **Treća grana vlasti, sudstvo, mora biti neovisno.** Iako je kontrola nad imenovanjima sudaca važna, to nije jedini faktor koji doprinosi funkcioniranju pravnog sustava kao mehanizma kontrole i ravnoteže. Ekonomska istraživanja su više puta pokazala da je neovisnost sudstva važan pokazatelj ekonomskog prosperiteta. Moramo jasno naglasiti da pod "neovisnošću" podrazumijevamo stvarnu neovisnost (de facto – stvarna neovisnost), a ne samo ono što je formalno zapisano u zakonu (de jure – zakonska neovisnost).[(117)]
4. **Financiranje putem zaduživanja mora biti ograničeno.** Ekonomska analiza i suvremena povijest pokazuju da je politički proces pristran prema zaduživanju jer omogućuje političarima da povećaju potrošnju bez povećanja poreza, čime bi se biračima nametnuli vidljiviji troškovi. Ako se ova pristranost ignorira, političari će predvidivo povećati dug na razine koje podrivaju prosperitet, kao što se dogodilo u Grčkoj. U mnogim drugim zemljama, kao što je Grčka, pitanje državnog duga postalo je trajna briga, osobito posljednjih godina zbog ekonomskih izazova i financijske nestabilnosti. Dok grčki ustav predviđa fiskalnu odgovornost i proračunsku disciplinu, nema eksplicitnih ustavnih ograničenja na zaduživanje vlade. Odsutnost takvih ograničenja doprinijela je nagomilavanju značajnih razina nacionalnog duga, koji je 2021. godine dosegnuo 237,4% BDP-a. Slični problemi postoje i u zemljama kao što su Albanija i Hrvatska, koje su 2021. godine imale

visok udio državnog duga u BDP-u (91% za Hrvatsku i 82,4% za Albaniju). Uvođenje ustavnog zahtjeva za supervećinom u parlamentu prilikom odobravanja državnog zaduživanja moglo bi biti potencijalno rješenje za rješavanje ovog nedostatka. Na primjer, zahtijevanje dvotrećinske ili tročetvrtinske većine za odluke o zaduživanju bi otežalo dodatno zaduživanje zemlje.

5. **Središnja banka mora biti neovisna.** Kao što je raspravljeno u dijelu 2.5, novac stabilne vrijednosti ključan je za nesmetano funkcioniranje tržišta. To podrazumijeva kontrolu inflacije. Jedan nedostatak demokratskog sustava (iako sigurno ne onaj koji nadmašuje njegove mnoge prednosti) jest to što političari suočeni s neizvjesnim izborima mogu donositi odluke koje donose koristi sada, ali nameću mnogo veće troškove u budućnosti kada oni više ne budu na funkciji. Ovaj kratak vremenski horizont može dovesti do visoke javne potrošnje bez povećanja poreza kako bi se ta potrošnja financirala. Suočeni s ovom dilemom, političari su često u iskušenju da "plate" svoju potrošnju tako što će naložiti središnjoj banci da stvara novac. Kao što smo vidjeli u dijelu 2.5, prekomjerno stvaranje novca vodi do visoke razine inflacije. Donositelji monetarne politike moraju biti odgovorni za svoje neuspjehe u održavanju stabilnosti cijena. Jedan način da se to postigne jest da se zahtijeva da oni koji su zaduženi za monetarnu politiku — članovi Upravnog odbora Središnje banke — podnesu ostavke ako ne uspiju održati inflaciju u određenom rasponu, na primjer od 0 do 3%. Ova vrsta odredbe čini odgovornosti kreatora monetarne politike jasnima i poziva ih na odgovornost ako ne uspiju. Novi Zeland je već usvojio politiku u ovom smjeru. Prekomjerna inflacija, ili čak hiperinflacija, može nanijeti ogromnu štetu ekonomiji. Ekonomska teorija i iskustvo iz prošlosti pokazuju da, uvođenjem nesigurnosti i mijenjanjem poticaja, otežavajući planiranje za budućnost, inflacija snižava ekonomski rast i blagostanje građana u godinama koje dolaze.

Kada središnje banke imaju neovisnost da se odupru pritiscima političara, rezultati su niže i stabilnije cijene i veće stope rasta.

6. **Sudstvo mora štititi prava vlasništva.** Filozof John Locke, pišući krajem sedamnaestog stoljeća, tvrdio je da je pravo na posjedovanje i korištenje privatne imovine „prirodno pravo“ i da je „očuvanje vlasništva“ „veliki i osnovni cilj“ zbog kojeg su ljudi stvorili vlade. Gotovo svaki ustav spominje zaštitu vlasništva. Primjeri uključuju Ustav Sjedinjenih Američkih Država i Povelju o temeljnim pravima Europske unije, koja kaže:

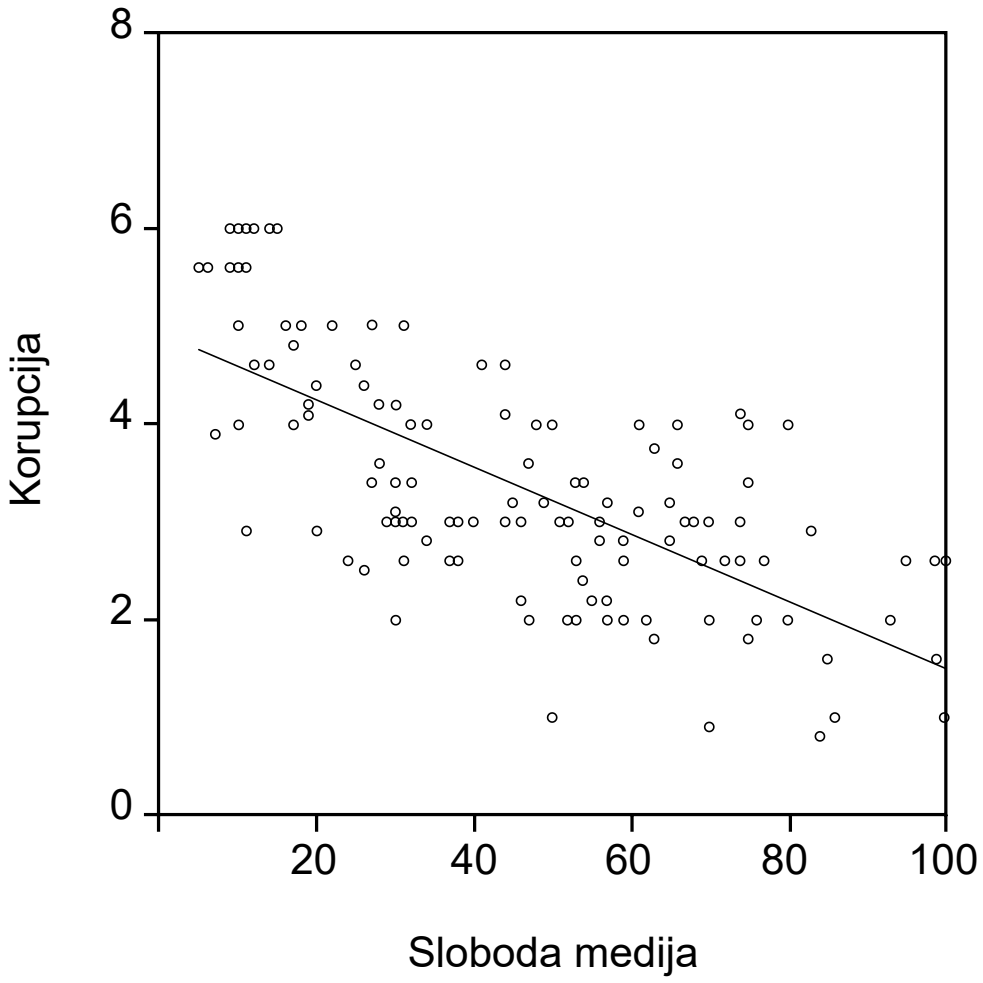
> *„Svatko ima pravo posjedovati, koristiti, raspolagati i ostaviti u nasljeđe svoju zakonito stečenu imovinu. Nitko ne smije biti lišen svoje imovine, osim u javnom interesu i u slučajevima i pod uvjetima predviđenim zakonom, uz pravednu naknadu koja se pravodobno isplaćuje za njihov gubitak.“*

Nažalost, mnogi od ovih visokih principa, kako se kaže, „nisu vrijedni papira na kojem su napisani.“ Vlade često podrivaju zaštitu vlasništva. Izrazi poput „javni interes“, „pravedna naknada“ ili „poštena naknada“ podložni su interpretaciji. Vlade često koriste regulative da oduzmu ili kontroliraju privatnu imovinu bez naknade, iako vlasnik imovine nije prekršio ničija prava. Sudovi su obično dopuštali ovakva oduzimanja privatne imovine ako je zakonodavno tijelo smatralo da je ta radnja „u javnom interesu“ ili da oduzimanje nije onemogućilo vlasnika u korištenju njegove imovine. Ovaj problem je posebno izražen kod tzv. „efektivnog oduzimanja“ (onemogućavanje mnogih načina korištenja imovine, dok se tehnički ne mijenja vlasništvo). Što znači, na primjer, da pojedinac „posjeduje“ zemljište na obali mora ako postoji regulativa koja zabranjuje gradnju ili koja zahtijeva da svi mogu koristiti to zemljište? Ukratko, jednostavno pisanje prava vlasništva u

zakone ili ustave nije dovoljno za poticanje ekonomskog rasta. Takva prava moraju biti vjerodostojna i u njih moraju vjerovati potencijalni investitori. Ekonomska istraživanja su pokazala da je učinak prava vlasništva na rast mnogo snažniji kada su u kombinaciji s neovisnošću sudstva i većom razinom provjera i ravnoteža u vladinim strukturama.

7. **Mora postojati sloboda govora i slobodna i neovisna štampa.** Iako su, kao što je ranije rečeno, provjere i ravnoteže unutar vladine strukture važne, one moraju biti dopunjene vanjskim nadzorom. Ovo je posebno važno u slučaju tzv. „suradničke korupcije“, u kojoj su i onaj tko daje mito i onaj tko ga prima pravno kažnjivi, što otežava prikupljanje dokaza jer nitko od sudionika nema poticaj da izda drugog. Iako postoje sofisticiraniji statistički testovi, veza između slobodne štampe i ukupne učinkovitosti vlade (kao i većeg ekonomskog uspjeha) jasno se vidi iz jednostavnog grafikona. Nije iznenađenje što su u autoritarnim vladama novinari izloženi prijetnjama cenzure, uhićenja, pa čak i ubojstvu.

Grafik 25: Sloboda štampe smanjuje korupciju

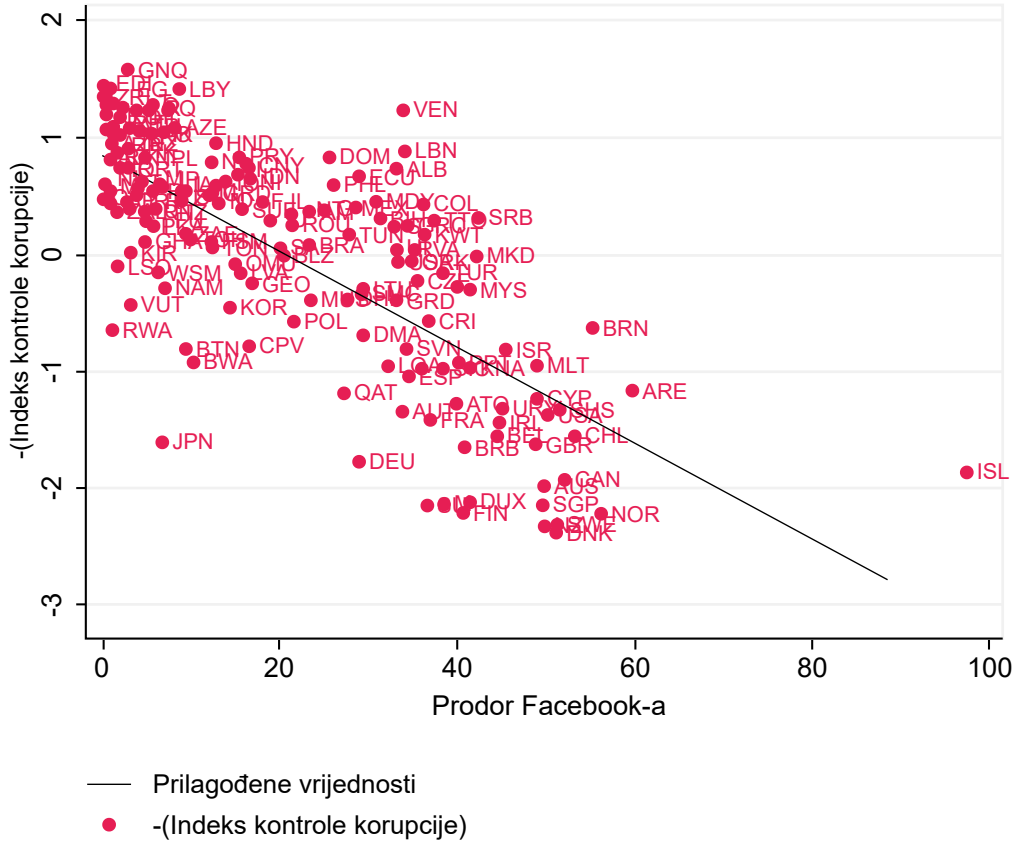


Izvor: Ajmo Bruneti, Beatris Veder, 'Slobodna štampa je loša vijest za korupciju', Časopis za javnu ekonomiju, (2003), 87(7): 1801–1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.

Tehnološki napredak u posljednjih 20 godina značajno je povećao sposobnost građana da nadziru vlade i drže ih odgovornima. Ponovo, jednostavan grafikon jasno pokazuje vezu između prisutnosti interneta i niže korupcije. (Ovdje je Facebook korišćen kao predstavnik za sve

društvene mreže.) Naravno, ovo je dvosmjerna ulica. Tehnološki napredak je takođe učinio mnogo lakšim totalitarnim vladama da prate šta njihovi građani rade (ili čak misle).

Ilustracija 26: Društvene mreže znače manje korupcije



Izvor: C.K. Dža, & S. Sarangi, 'Da li društvene mreže smanjuju korupciju?', Informacione ekonomije i politika, Sveska 39 (jun, 2017): 60–71.

Sloboda štampe podrazumijeva više od jednostavnog neometanja

medija ili prijetnji novinarima. Kontrola televizije od strane vlada i njezino korištenje za propagandu predstavlja problem u mnogim zemljama. Još jedna zabrinjavajuća tendencija jest kada bogati političari kupuju svoje novine, televizijske i radio stanice. Iako je uvijek upitno miješati se u vlasništvo privatnih medija, ovo je jedno od područja gdje bi zdrava javna politika mogla zahtijevati ograničenja.

8. **Sloboda kretanja, ulaganja i trgovine mora biti dostupna svim građanima.** Sloboda pojedinaca da se bave poslovanjem i da sudjeluju u dobrovoljnim razmjenama aktivnosti predstavlja kamen temeljac ekonomske slobode i napretka. Kontrole cijena, ograničenja ulaska u poslovanje i zanimanja, zakoni koji ograničavaju razmjenu dobara i usluga preko nacionalnih granica, kao i druge vladine regulative koje ograničavaju trgovinu, nisu zdrava ekonomija. Licenciranje zanimanja (koje zahtijeva vladino odobrenje za obavljanje određenih zanimanja, kao što je, na primjer, pletenje kose) predstavlja značajnu antikonkurentsku mjeru koja ograničava mogućnosti za rad, uključujući mnoge od najmanje imućnih članova društva. Kada postoji zabrinutost za zaštitu javnosti, certificiranje (koje pruža informacije o obuci pojedinca, ali ostavlja potrošačima slobodu da procijene relevantnost te obuke) predstavlja superiorniju opciju. Sa certificiranjem, kupci dobivaju informacije potrebne za donošenje odluka, a da se ne zatvaraju mogućnosti za druge da dokažu da su sposobni pružatelji usluga. Predvidivo, licenciranje će biti korišteno za ograničavanje trgovine i osiguravanje monopolskog položaja postojećih pružatelja usluga. Sloboda trgovine je osnovno ljudsko pravo, baš kao i sloboda govora i sloboda religije. Ne postoji razlog zbog kojeg građani ne bi smjeli kupovati i prodavati od onih koji im daju najbolju ponudu, čak i ako partner za trgovinu živi u drugoj zemlji. Pomalo iznenađujuće, iako je uzajamna slobodna trgovina (gdje su oba partnera otvorena za međusobnu trgovinu) očigledno korisna, konsenzus među

ekonomistima je da uzajamnost nije nužna. U gotovo svim slučajevima, zemlja će poboljšati živote svojih građana ako ukine barijere za slobodan uvoz dobara, bez obzira na politiku svojih trgovinskih partnera. Logika ove „jednostrane slobodne trgovine“ može se vidjeti u citatu Joan Robinson (1903–83), jedne od najoriginalnijih i najproduktivnijih ekonomistica posljednjih 100 godina:

> *„Čak i ako vaš trgovinski partner baca kamenje u svoju luku kako bi spriječio dolazak brodova s teretom, nećete sebi pomoći ako bacite kamenje u svoju luku.“*

Javna rasprava često pokušava analizirati slobodu trgovine, slobodu kretanja i slobodu ulaganja kao odvojene teme. One to nisu. Ako su radnici u jednoj zemlji plaćeni manje nego u drugoj, sva tri kanala će se aktivirati. Radnici će pokušati preseliti se u područje s višim plaćama, investitori će dolaziti u zemlju s nižim plaćama kako bi iskoristili jeftinu radnu snagu, a roba proizvedena koristeći tu radnu snagu bit će jeftinija na globalnim tržištima. Blokiranje bilo kojeg od ovih kanala samo će povećati pritisak na preostale.

9. **Vanjski faktori stabilnosti su važni.** Glasači, poput svih ekonomski racionalnih ljudi, donose odluke uspoređujući troškove i koristi. Političari, kao što smo već raspravljali, često imaju vrlo kratke vremenske horizonte koji završavaju na sljedećim izborima. Ova nepovezanost otežava usvajanje politika koje zahtijevaju trenutne troškove u zamjenu za mnogo veće dugoročne koristi. Ova vremenska nedosljednost otežava političarima da donesu vjerodostojne političke obveze. Lideri također mogu biti podložni pritiscima moćnih interesnih grupa da usvoje politike koje favoriziraju insajdere na štetu šire javnosti.

Jedno moguće rješenje je da lideri s dugoročnom vizijom

ograniče svoju sposobnost da odgovaraju na te pritiske pridruživanjem međunarodnoj organizaciji koja zahtijeva dobre politike kao uvjet za članstvo ili nastavak članstva. Postoji mnogo takvih organizacija. Europska unija (EU) nameće zahtjeve poput niskog proračunskog deficita i ograničenja ukupne razine zaduživanja vlade. Također zahtijeva od članica da usvoje zajednički pravni okvir (poznat kao Acquis Communautaire). Iako neke politike EU (na primjer, subvencije za poljoprivredu u okviru Zajedničke poljoprivredne politike) možda nisu korisne ili su čak u suprotnosti s principima zdrave ekonomije, one su obično mnogo bolje od onih koje bi mogle biti usvojene u mnogim postkomunističkim zemljama bez poticaja budućeg članstva u EU. Zemlje koje su imale razumna očekivanja da će se pridružiti EU provele su mnoge bolne reforme koje su na kraju koristile njihovim građanima. (118)

Ostale organizacije koje bi mogle imati sličan pozitivan utjecaj uključuju Sjevernoatlantski savez (NATO), Svjetsku trgovinsku organizaciju (WTO), Europski sud za ljudska prava, Organizaciju za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD) i Međunarodni centar za rješavanje investicijskih sporova (ICSID). Međunarodni monetarni fond (IMF) je posebno važan u poticanju vlada da usvoje politike koje potiču rast. Zemlje se obično obraćaju IMF-u za pomoć kada su prekomjerni troškovi vlade stvorili valutne krize, kada međunarodna tržišta kredita više nisu dostupna za financiranje daljnjih troškova vlade. Samo pritisak od strane IMF-a i Europske središnje banke (ECB) nagnao je grčku vladu da usvoji neophodne reforme.

Čak i vanjske rang-liste organizacija koje ne zahtijevaju članstvo mogu imati pozitivan utjecaj na učinak vlade. Gruzija, na primjer, se ponosi time što je rangirana među prvih 10 zemalja na listi "Lakšeg poslovanja" Svjetske banke, a vladini ministri se pozivaju na odgovornost za reforme koje poboljšavaju ovaj rang. Primjer bi bila

grčka dužnička kriza od 2010. do 2018. godine.

Ovi principi će ljudima pružiti zaštitu od represivnosti centralizirane vlasti i pomoći da se kontroliraju troškovi vlade i zaduživanje, dok istovremeno ograničavaju sklonosti političara da služe posebnim interesnim grupama i potkopavaju osobnu slobodu. Zajedno, ove promjene bi predstavljale pozitivan korak prema vraćanju vlasti zasnovane na uzajamnom dogovoru, umjesto na moći pljačke. Ne sumnjamo da bi ovi principi osigurali rast i prosperitet budućim generacijama.

Svjesni smo da je malo vjerojatno da će strukturne promjene, poput onih gore navedenih, biti univerzalno prihvaćene ili usvojene u bliskoj budućnosti. Također prepoznajemo da, osim nekoliko ekonomista iz područja javnog izbora, većina ljudi uopće ne razmišlja o problemu kako politički proces funkcionira i što bi moglo biti učinjeno da bi se unaprijedilo njegovo djelovanje. Mediji i lideri javnog mnijenja uglavnom se fokusiraju na to tko stječe političku moć, dok u velikoj mjeri ignoriraju negativne posljedice načina na koji se ta moć koristi.

Dakle, potaknuti ljude da ozbiljno razmišljaju o strukturi vlasti i o tome što bi moglo biti učinjeno da se unaprijedi njezino funkcioniranje bit će izazov. Međutim, ekonomska analiza nam ukazuje da su čak i najdemokratskije zemlje na nekim neodrživim putevima. Ako ne dođe do promjena, kriza je neizbježna, a ona može stvoriti priliku za konstruktivne promjene. (Pogledajte citat Miltona Friedmana na početku ovog dijela.)

Od vitalnog je značaja, kada razmišljamo o strukturi vlasti, razlikovati formu od stvarnosti. Mnoge zemlje imaju strukturu vlasti koja izgleda poput ideala o kojem smo raspravljali. Imaju višestranačke izbore, nominalno neovisne zakonodavne i pravosudne organe i više razina vlasti, od nacionalne do općinske. Ipak, te vlade često nisu istinski osjetljive na volju svojih građana. Primjeri su brojni među postkomunističkim zemljama, kao i postkolonijalnim državama u Africi i Latinskoj Americi.

Međutim, takve eksploatatorske vlade su rijetke u dobro uspostavljenim

ekonomijama slobodnog tržišta. Ekonomske slobode je teško pomiriti s političkom represijom.[(119)] Kako stanovništvo postaje sigurnije u pogledu svakodnevnog životnog standarda, ono teži da se više fokusira na apstraktna pitanja kao što su politička i vjerska sloboda i rodna ravnopravnost. Poduzetničko otkrivanje predstavlja snažnu silu za ljudski napredak.

Naglasili smo ulogu tržišta i razmjene, za razliku od vlada, u osiguravanju društvenih koristi jer se ova razlika prečesto pogrešno razumije. Svjesni smo, međutim, da nisu sve radnje koje pojedinci poduzimaju kako bi služili drugima kompenzirane kroz tržišta. Pojedinačne nagrade često dolaze u oblicima koji nisu novčani. Zapravo, podjela koju smo povukli između javnog i privatnog (tržišnog) sektora nije potpuna. Postoji i ono što ekonomisti nazivaju **treći sektor**[(?)], koji obuhvaća dobrotvorne organizacije, neprofitne organizacije, socijalna poduzeća i zajedničke grupe koje pružaju ključne usluge, pomažu u poboljšanju dobrobiti ljudi i, na taj način, doprinose ekonomskom rastu. Ovaj treći sektor često ima značajnu veličinu u razvijenim ekonomijama. Jedna nedavna procjena, na primjer, procijenila je broj neplaćenih volontera koji služe društvu u Europi na ekvivalent više od 15 milijuna radnika s punim radnim vremenom.

Dokazi o odnosu između trećeg sektora i prvog (privatnog) i drugog (javnog) sektora su različiti, ali generalno pokazuju da uspješniji privatni sektor povećava novčane donacije u dobrotvorne svrhe, dok ima zanemariv utjecaj na doniranje vremena. Jasno je, međutim, da širenje javnog sektora potiskuje privatne odgovore na socijalne ili druge probleme. Dokazi iz SAD-a i Kanade ukazuju na to da državne subvencije smanjuju privatnu podršku neprofitnim organizacijama čak do 75%. Subvencije pojedincima također imaju tendenciju da smanje radni angažman i formiranje obitelji kod primatelja. S druge strane, dokazi pokazuju da vlada koja bolje ispunjava svoje osnovne funkcije, poput smanjenja nezaposlenosti i inflacije te poticanja ekonomskog rasta, povećava sklonost građana da volontiraju, kako kroz donacije novca, tako i kroz doniranje svog rada.

Uistinu, Elinor Ostrom postala je prva žena koja je osvojila Nobelovu nagradu za ekonomiju za svoj pionirski rad koji pokazuje da dobrovoljne zajedničke organizacije postižu bolje rezultate od čistih tržišta ili vladinih politika u rješavanju problema javnih dobara.

Dijelovi 2 i 3 su se fokusirali na nacionalni prosperitet. Dio 4 će se fokusirati na osobni prosperitet. Razmotrit će praktične strategije koje vam mogu pomoći da se bolje pripremite za budućnost i ostvarite uspješniji život. Dok to činimo, pozivamo vas da se prisjetite riječi Alberta Schweitzera:

> *„Ne znam kakva će biti vaša sudbina. Neki od vas će možda zauzeti izvanredne pozicije. Možda će neki od vas postati poznati po svom peru ili kao umjetnici. Ali znam jedno: jedini među vama koji će zaista biti sretni su oni koji su tražili i pronašli način da služe drugima.“*

Često će tržišta, kao što smo naglašavali, nagraditi takvu službu, ali u drugim prilikama nagrade će biti u radosti i zadovoljstvu koje dobivate pomažući drugima.

DIO 4

Dvanaest ključnih principa praktičnih osobnih financija



Elementi:

1. Otkrijte svoju komparativnu prednost.
2. Povećajte svoju vrijednost za druge.
3. Planirajte svoje troškove i štednju.
4. Pametno upravljajte kreditnim zaduženjima.
5. Trošite strateški.
6. Planirajte za nepredviđene situacije.

7. Iskoristite snagu složenog ukamaćivanja.
8. Diverzificirajte svoju imovinu.
9. Shvatite da nitko ne može stalno „nadmudrivati tržište“.
10. Uskladite trajanje svojih investicija s vremenom kada će vam novac biti potreban.
11. Smanjite rizike.
12. Koristite osiguranje za upravljanje neizbježnim rizicima.

Introduction

> *„Morate biti vrlo oprezni ako ne znate kamo idete, jer možda ondje nećete stići.“*
>
> **— Yogi Berra, američka bejzbolska zvijezda i filozof**

Drugim riječima, svatko od nas treba imati plan za svoje financije. Ako ga nemamo, možemo završiti ondje gdje ne želimo. Dvanaest elemenata u četvrtom dijelu čine osnovu praktičnog plana koji se usredotočuje na stvari koje možete odmah primijeniti, a koje će vam pomoći da donosite bolje financijske odluke, bez obzira na vašu trenutačnu dob, razinu prihoda ili podrijetlo.

Ako ne preuzmete kontrolu nad svojim financijama, one će preuzeti kontrolu nad vama. Zašto je to tako da, iako ljudi u SAD-u i Europskoj uniji imaju znatno veće prihode u usporedbi s ljudima u postkomunističkim zemljama, mnogi i dalje imaju financijske poteškoće? Odgovor je da je financijska nesigurnost uglavnom rezultat izbora koje donosimo, a ne prihoda koje zarađujemo.

Odluke o osobnim financijama i ulaganjima mogu se činiti potpuno

odvojenima od ekonomije, ali to nije slučaj. Zakon komparativne prednosti, koji objašnjava zašto zemlje imaju koristi od specijalizacije u aktivnostima koje najbolje obavljaju, također objašnjava zašto i vi kao pojedinac možete imati koristi od specijalizacije u onome što dobro radite i što drugi visoko cijene. Slično tome, kada je riječ o stvaranju bogatstva tijekom vremena, poduzetništvo, financijska odgovornost, planiranje karijere i ulaganje u kapital (posebno ljudski kapital) jednako su važni za pojedince kao i za države.

Dvanaest elemenata predstavljenih u četvrtom dijelu neće vas učiniti financijskim stručnjakom niti trenutnim milijunašem, ali će vam odmah pomoći da započnete s osnovnim koracima za izgradnju bogatstva. Još važnije, pomoći će vam da izbjegnete velike financijske pogreške. Pojedinci koji smatraju da nemaju vremena ili stručnosti za razvoj dobrog financijskog plana možda neće primijeniti čak ni jednostavne smjernice te se kasnije mogu suočiti s financijskim problemima.

Život, poput ekonomije, temelji se na izborima. Naš je cilj poboljšati vašu sposobnost da birate financijske opcije koje vas vode prema sretnom, ugodnom i ispunjenom životu. Taj cilj ne odnosi se samo na zarađivanje novca. Kada je riječ o sreći, nematerijalna imovina, poput obitelji, prijatelja, ispunjavajućeg rada, dobrog braka, vjerskih uvjerenja, ugodnih hobija i pomaganja drugima, jednako je, ako ne i važnija.

Međutim, želja za većim bogatstvom nije neprimjerena. Bez obzira na to koji su vaši životni ciljevi, lakše ih je ostvariti s manje dugova i više bogatstva, jer vam to pruža više izbora u životu. Neki od najbogatijih ljudi na svijetu, poput Billa Gatesa i Warrena Buffetta, koristili su svoje golemo bogatstvo kroz filantropiju kako bi pomagali drugima na različite načine i suočavali se s nekim od najtežih svjetskih problema. No ne morate biti među superbogatima da biste željeli više bogatstva kako biste pomogli svojim starijim roditeljima ili donirali vjerskim, kulturnim i humanitarnim organizacijama.

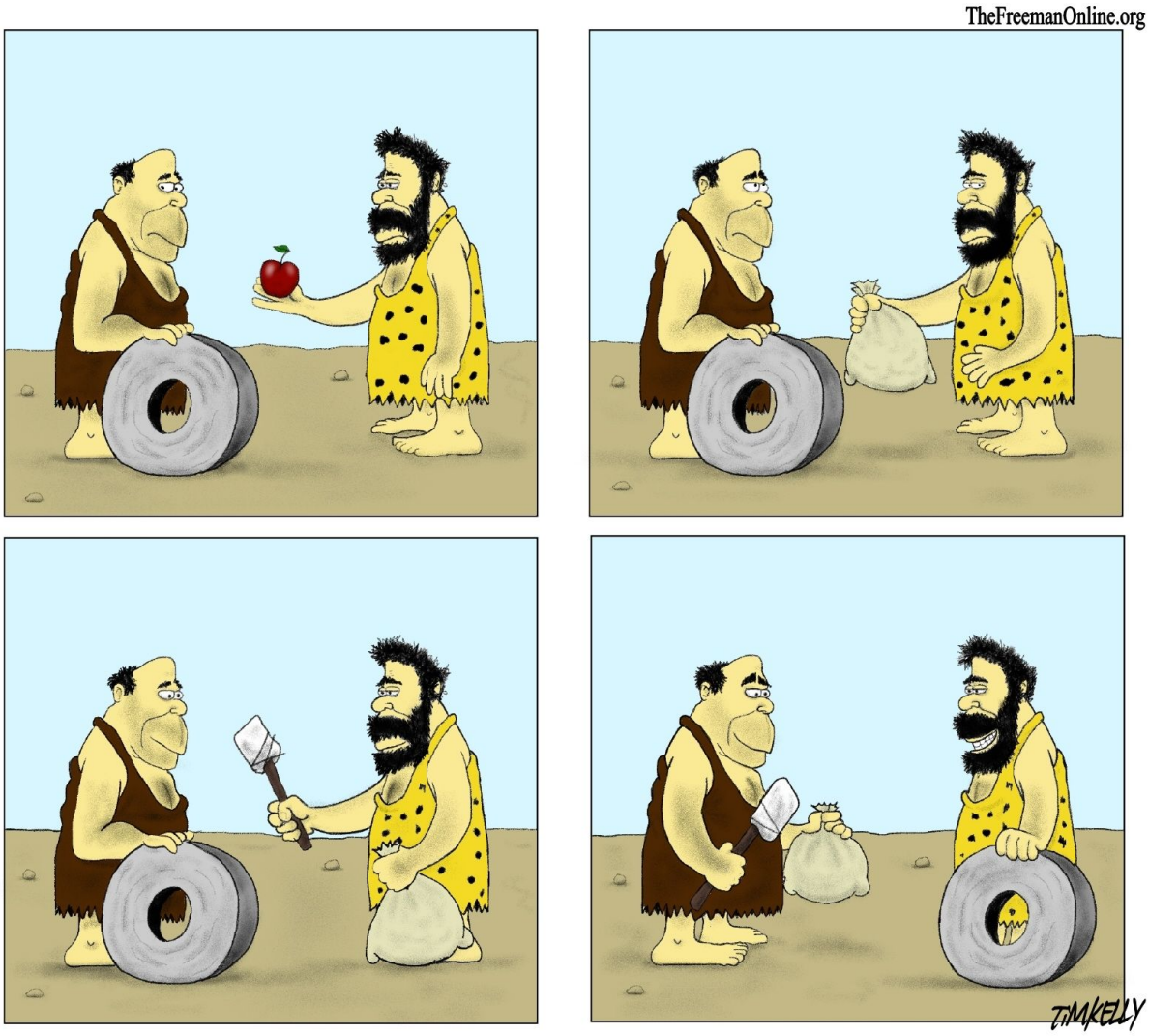
„Uvijek sam govorio svojim studentima“, kaže John Morton, jedan od

vodećih američkih edukatora u području ekonomije, „da život nije lutrija i da život nije ***igra sa nultom sumom***[(?)]*.*[(120)] *Vaš uspjeh neće umanjiti uspjeh drugih. Vaš uspjeh ovisi o vašim izborima, a izbori imaju posljedice.“*

Stoga svi imamo poticaj unaprijediti donošenje financijskih odluka. Ovih dvanaest smjernica može vam pomoći da to postignete.

ELEMENT 4.1

1. Otkrijte svoju komparativnu prednost



„Svi su genijalci. Ali ako procjenjujete ribu prema njezinoj sposobnosti da se popne na drvo, cijeli će život misliti da je glupa.“

— Albert Einstein

Kroz ovu smo knjigu koristili načelo komparativne prednosti kako bismo objasnili temelj međunarodne trgovine i specijalizacije među poduzećima. Načelo komparativne prednosti jednako je važno i kada pojedinci razmatraju svoje karijerne i poslovne mogućnosti. Razmislite o odnosu između svojih vještina i oportunitetnih troškova.

Uzmimo jedan ekstrem: zamislite da je netko bolji od svih drugih u svakoj proizvodnoj aktivnosti (odnosno, ima **apsolutnu prednost**(?) u svemu). Bi li ta osoba trebala pokušati zadovoljiti sve svoje potrebe i želje trošeći malo vremena na svaku aktivnost (i završiti dan potpuno iscrpljena)? Sada pogledajmo drugi ekstrem: zamislite da je netko lošiji u svemu od svih drugih. Bi li ta osoba trebala odustati i umrijeti od gladi? Odgovor na oba pitanja glasi: „Ne!“ U oba slučaja, svaka bi osoba imala koristi od specijalizacije i razmjene s drugima.

Bez obzira na to koliko ste talentirani, kada uzmemo u obzir oportunitetne troškove, bit ćete relativno produktivniji u nekim područjima nego u drugima. Slično tome, bez obzira na to koliko ste slabi u proizvodnji, moći ćete proizvesti nešto uz niži relativni trošak u usporedbi s drugima. Moći ćete se uspješno natjecati u nekim područjima i imati koristi od specijalizacije ondje gdje imate komparativnu prednost.

Vaša se komparativna prednost određuje vašim relativnim, a ne apsolutnim sposobnostima. Ta je poanta iznimno važna. To intuitivno već znate. Zamislite da je vaš bračni partner bolji od vas i u kuhanju i u vrtlarstvu. Bračna harmonija teško je ostvariva ako vaš partner obavlja sav posao, dok vi vrijeme provodite na društvenim mrežama. S druge strane, ako ste barem malo bolji u kuhanju nego u vrtlarstvu, a razmjenjujete svoje vrijeme i vještine pripreme ukusne hrane za vrijeme i vještine partnera u uzgoju biljaka, oboje ćete imati koristi.

Neki ljudi započinju s manje prednosti nego drugi, ali čak i oni mogu znatno napredovati ako ulože trud i marljivo rade. Često postoji veliko divljenje prema ljudima koji nadvladaju teške početke i postanu uspješni. Nevolje — odnosno odlučnost da se izađe iz loše situacije — mogu biti snažan motivator.

Nikada nije prerano preuzeti kontrolu nad razvojem vlastite karijere i planirati kako najbolje razviti svoje talente te koristiti tržišnu suradnju kako biste ostvarili svoje ciljeve. Iako poznajete svoje interese i vještine, vjerojatno će vam trebati dodatne informacije kako biste ih oblikovali u konkretne ciljeve. Možda ćete trebati razgovarati s profesorima koji vas najbolje poznaju, s roditeljima i rodbinom (od kojih ćete vjerojatno dobiti najopreznije i najkonzervativnije savjete) te pretraživati internet kako biste saznali koje su kvalifikacije potrebne za profesiju koja vas zanima. Ovakav način „slobodnog razmišljanja“ gotovo ništa ne košta, a može vas potaknuti da razmotrite zanimanja o kojima u početku možda niste razmišljali.

Tri druge korisne metode za stjecanje neposrednog iskustva o potencijalnim profesijama ili radnim okruženjima su: promatranje, volontiranje i informativni razgovori. Promatranje podrazumijeva da kontaktirate nekoga u profesiji koja vas zanima i pitate možete li tiho pratiti njihov rad tijekom jednog radnog dana. Nemojte se bojati kontaktirati nekoga koga ne poznajete. Ponekad će vam ljudi jednostavno reći „ne“, ali ljubazan e-mail ili pismo u kojem izražavate interes može vam donijeti „da“. Vrlo je laskavo kada je mlada osoba dovoljno zainteresirana za ono što netko etabliran radi i želi stupiti u kontakt. To također pokazuje određenu spremnost na rizik i samopouzdanje u međuljudskim vještinama, što su osobine koje poslodavci cijene. Ako ne možete uskladiti dan promatranja sa svojim rasporedom, možete zatražiti sastanak kako biste razgovarali o toj karijeri. Vidio sam da su ovakvi osobni kontakti bili vrlo uspješni za studente u pronalaženju stručnih praksi, budućeg mentorstva i savjeta o obrazovanju ili karijeri, a u jednom slučaju čak i u pronalaženju dobrog posla (kao asistent predsjednika tvrtke!).

Volontiranje u područjima u kojima su ljudi marginalizirani i gdje je pomoć uvijek potrebna, poput rada sa starijim osobama ili osobama s invaliditetom, može biti osobno ispunjavajuće i dobar način za isprobavanje različitih karijernih mogućnosti. Primjerice, učenice desetog razreda Zara i Tina volontirale su po tri sata tjedno nakon škole u bolnici, razgovarajući s

pacijentima oboljelima od kroničnih bolesti i čitajući im. Obje su doživjele veliko osobno zadovoljstvo i razvile novu razinu empatije prema drugima. Zara je, međutim, zaključila da karijera u medicini nije za nju jer je previše emotivno proživljavala patnju drugih. Tina je, s druge strane, postala liječnica.

Vratimo se komparativnoj prednosti pri donošenju obrazovnih i karijernih odluka. Troškove obično doživljavamo kao nešto što treba svesti na minimum. Ipak, zapamtite da troškovi odražavaju najvredniju priliku koje smo se odrekli kada smo odabrali određenu opciju. Kada imate privlačne alternative, vaši će izbori biti skupi. Primjerice, trebate li uzeti honorarni posao kao konobar ili konobarica kako biste imali više novca tijekom studija? Ili se zadužiti kako biste upisali dodatni kolegij i brže završili fakultet? Obje su opcije privlačne. Nadalje, kako unapređujete svoje vještine i kako vam opcije postaju privlačnije, izbor među njima postaje sve skuplji.

Suprotno tome, vaši će troškovi biti niski kada imate vrlo malo dobrih izbora. Primjerice, vrlo učinkovit način smanjenja troška čitanja ove knjige bio bi da se nađete nasukani s njom na pustom otoku, gdje je čitanje jedina aktivnost uz gledanje u more. Smanjili biste trošak obavljanja jedne privlačne aktivnosti, poput čitanja ove knjige, eliminirajući mogućnost bavljenja mnogim drugim privlačnim aktivnostima. Iako možda nemate izbora kada je riječ o tome da budete nasukani na pustom otoku, imate izbore koje možete donositi kako biste poboljšali svoj život povećavanjem svojih mogućnosti, a ne njihovim smanjivanjem.

Mladi se često potiču na nastavak visokog obrazovanja kako bi kasnije u životu imali više atraktivnih mogućnosti. Međutim, to je isto kao i poticanje na povećanje troškova svih njihovih izbora. Dobra će edukacija općenito povećati vašu produktivnost i iznos koji će vam poslodavci biti spremni platiti. Iako će povećati vašu buduću zaradu, to također znači da ćete se morati odreći tri godine niže plaće koju biste mogli zarađivati odmah nakon srednje škole.

Odluke vezane uz karijeru ne uključuju samo prepoznavanje onoga u čemu ste najbolji. Jednako je važno otkriti gdje leži vaša strast — one

produktivne aktivnosti koje vam donose najviše zadovoljstva. Ako uživate u onome što radite i vjerujete da je to važno, rado ćete uložiti dodatni trud i nastojati postati još bolji. Tako kompetencija i strast prema nekoj aktivnosti često idu zajedno i mogu se dodatno ojačati vašom spremnošću da radite za dobrobit zajednice (ili čak cijelog čovječanstva, ako ste vrlo ambiciozni). Razmišljajte o pravom bogatstvu u smislu osobnog ispunjenja.

ELEMENT 4.2

2. Povećajte svoju vrijednost za druge

> *„Kada vidimo vrijedne ljude, trebali bismo razmišljati o tome kako im se izjednačiti; kada vidimo ljude suprotnog karaktera, trebali bismo se okrenuti sebi i preispitati vlastite postupke.“*
>
> **— Konfucije**

U tržišnoj ekonomiji financijski uspjeh odražava sposobnost pojedinca da drugima pruži vrijednost. To vrijedi i za zaposlene i za poduzeća. Ako želite ostvariti visoke prihode, trebali biste razmisliti kako drugima ponuditi usluge koje oni visoko cijene.

Kao što je ranije naglašeno, unapređenje znanja, viša razina vještina i iskustvo općenito povećavaju produktivnost i jačaju sposobnost pojedinca da drugima pruži vrijedne usluge. Kao rezultat toga, ulaganjem u ljudski kapital — obrazovanje, osposobljavanje i druge oblike stjecanja vještina — mogu se povećati produktivnost i prihodi. Međutim, i druge osobne karakteristike utječu na produktivnost. Dvije od najvažnijih su osobni stavovi i poduzetnički način razmišljanja. Značaj tih osobina kao izvora produktivnosti usko je povezan s onim što psiholozi nazivaju emocionalnom inteligencijom (EQ). Mnogi psiholozi danas vjeruju da je EQ važniji od IQ-a kao odrednica osobnog uspjeha.[(121)] Čak i ekonomisti često zanemaruju ova dva ključna izvora osobne produktivnosti. Razmotrimo svaki od njih.

Kako osobni stavovi utječu na produktivnost i uspjeh? Razmislimo o sljedećem jednostavnom misaonom eksperimentu: pretpostavimo da poslodavac procjenjuje dva potencijalna kandidata. Prvi kandidat ima sljedeće

osobine i stavove: poštenje, pouzdanost, ustrajnost, odgovornost, povjerenje, poštovanje prema drugima, želju za učenjem i napretkom te sposobnost rada u timu. Drugi kandidat ima drukčiji skup osobina: nepoštovanje prema drugima, nepouzdanost, svadljivost, prezir prema obrazovanju, vulgarnost u govoru, okrivljavanje drugih za probleme i nepoštenje. Da ste vi poslodavac, koga biste zaposlili? Očekivano, većina bi zaposlila prvog kandidata jer posjeduje osobine i stavove koji potiču uspjeh. Kada su ostali uvjeti jednaki, zaposlenici s takvim pozitivnim stavovima obično su produktivniji i bolje surađuju s kolegama. Suprotno tome, drugi skup osobina vodi neuspjehu. Te osobine i stavovi narušavaju produktivnost i sposobnost zaposlenika da radi s drugima.

Ako želite biti uspješni, potrebno je njegovati, razvijati i jačati prvi skup stavova i osobina dok ne postanu vaše navike — temeljne vrijednosti vašeg života. Jednako je važno odbaciti drugi, neuspjehu sklon skup stavova iz vlastitog života. Ne dopustite da vas itko, uključujući prijatelje, uvjeri da su osobine iz tog drugog skupa „cool“. One vode problemima, a vi tim putem ne želite ići.

Dobra je vijest da možete odabrati stavove koji vode uspjehu, umjesto onih koji vode neuspjehu. Štoviše, to možete učiniti bez obzira na svoje obiteljsko podrijetlo, trenutačni prihod, razinu obrazovanja ili izbor karijere. Vaši će stavovi imati snažan utjecaj na vaš budući financijski uspjeh. Pozitivni stavovi pomoći će vam da nadvladate druge nedostatke, poput lošeg obrazovanja ili financijski ograničenog djetinjstva.

Koji su to stavovi? Oni su dobro sažeti u knjizi *7 navika visoko učinkovitih ljudi* kao:

1. **Budite proaktivni** (Preuzmite odgovornost za vlastite izbore i postupke).
2. **Imajte na umu krajnji cilj** (Imate jasnu viziju željenog cilja i smjera kojim idete).
3. **Radite prvo ono što je najvažnije** (Postavite prioritete svojih aktivnosti).
4. **Razmišljajte u duhu „pobjeda–pobjeda“** (Kao što smo već naglašavali,

težite ishodima koji su korisni za sve sudionike aktivnosti).

5. **Nastojte razumjeti druge, kako bi i vas razumjeli** (Aktivno slušajte i suosjećajte s onima s kojima komunicirate).
6. **Koristite sinergiju** (Cijenite razlike i različite perspektive kako biste kroz suradnju postigli bolje rezultate).
7. **Oštrite pilu** (Kao što tupa pila zahtijeva oštrenje, tako i vi stalno ulažite u: brigu o sebi, kontinuirano učenje i osobni razvoj).

Video materijali:

Ekonomija filma "Istjerivači duhova"

Naravno, ako odaberete stavove koji vode neuspjehu, možete okrivljavati druge — svoju obitelj, etničku pripadnost, susjedstvo, škole koje ste pohađali ili društvo u cjelini. Ti čimbenici mogu utjecati na vaše izbore, ali ih ne određuju. Vaši su stavovi i osobine pod vašom kontrolom. Ako ste odrasli u problematičnom okruženju, može biti teže postići i održati pozitivne stavove. No osoba koja nadvlada negativno okruženje cijenjena je i poštovana gotovo posvuda. Problematična prošlost čak može poslužiti kao poticaj vašem uspjehu, ako odlučite razvijati pozitivne stavove.

Video materijali:

Siromaštvo i preduzetništvo

Neki od vas možda misle: „Moji su stavovi moja stvar. Nitko mi neće govoriti što da radim niti mijenjati moje ponašanje!“ Pretpostavimo da vlasnik poduzeća, nazovimo ga Aleksej, ima takav stav. Aleksej ignorira želje potrošača i umjesto toga nudi ono što on smatra da bi potrošači trebali cijeniti, pritom ne pokazujući poštovanje prema svojim zaposlenicima. Aleksej, naravno, ima

slobodu donositi takve odluke. Međutim, ako tako postupa, suočit će se s posljedicama u obliku gubitka prodaje i gotovo sigurnog poslovnog neuspjeha.

Video materijali:
Šta preduzetnici zapravo rade

Slično tome, potencijalni zaposlenici slobodni su „raditi po svome“. Mogu ignorirati kako njihovi stavovi i ponašanje utječu na produktivnost i zapošljivost. No, kao i poduzeće koje ignorira želje potrošača, zaposlenici koji zanemaruju učinke svojih stavova i ponašanja platit će cijenu u obliku loših prilika, niskih prihoda i razdoblja nezaposlenosti. Nitko od nas nije otok za sebe. Ako želimo da nam drugi osiguraju prihod, moramo surađivati i učiniti svoje usluge vrijednima za njih.

Video materijali:
Solarni preduzetnici sa Haitija

Zaključak je jednostavan: stavovi usmjereni prema uspjehu ključni su čimbenici financijskog uspjeha. Te stavove ne možete kupiti, niti vam ih netko drugi može dati. Morate ih sami odabrati i ugraditi u svoj život. Štoviše, ako to učinite, gotovo je sigurno da ćete postići značajnu razinu ekonomskog uspjeha. Suprotno tome, ako je vaš život pretežno odraz stavova koji vode neuspjehu, gotovo je sigurno da će vaša budućnost biti obilježena financijskim problemima i osobnim nezadovoljstvom.

Još jedna osobna osobina koja može povećati vašu produktivnost jest poduzetnički način razmišljanja. Iako se poduzetništvo često povezuje s poslovnim odlukama, u suštini smo svi mi poduzetnici. Stalno donosimo odluke o razvoju i korištenju znanja, vještina i drugih resursa koji su nam na

raspolaganju. Naš financijski uspjeh odražava ishode tih izbora.

Ako želite biti financijski uspješni, razmišljajte poduzetnički. Drugim riječima, usredotočite se na to kako razviti i koristiti svoje talente te mobilizirati dostupne resurse kako biste drugima pružili ono što visoko cijene, uvijek imajući na umu vlastite vrijednosti i etiku. To znači da ne biste trebali stjecati bogatstvo prodajom štetnih proizvoda, poput opojnih droga, bez obzira na to koliko je velika potražnja za njima!

Video materijali:

KreAkcija

Kada počnete razmišljati poduzetnički — o tome kako povećati vrijednost svojih usluga za druge — nemojte podcjenjivati vlastitu sposobnost postizanja uspjeha. Poduzetnički se talent često pojavljuje na neočekivanim mjestima. Tko bi pomislio da će sredovječni prodavač miksera za milkshakeove, Ray Kroc, napraviti revoluciju u franšiznom poslovanju i proširiti jedan restoran McDonald'sa u San Bernardinu u Kaliforniji u najveći lanac brze hrane na svijetu? Ili da će brend sportske obuće Adidas, koji je Adi Dassler započeo u kuhinji svoje majke 1924. godine, narasti na 22 milijarde dolara prihoda?[(122)] Kako je itko mogao predvidjeti da će Jeff Bezos, pokrenuvši internetsku knjižaru u svojoj garaži 1994. godine, razviti Amazon u najvećeg svjetskog trgovca? Je li itko pedesetih godina prošlog stoljeća očekivao da će Ingvar Kamprad, osnivač Ikee, od svoje prve male trgovine u gradiću Älmhultu u Švedskoj stvoriti najvećeg prodavača namještaja na svijetu?[(123)] To su primjeri visoke vidljivosti, ali se isti obrazac ponavlja iznova i iznova.

Uspješni samozaposleni profesionalci, poslovni lideri i osnivači svjetski poznatih tvrtki često dolaze iz vrlo različitih sredina koje se na prvi pogled čine nepovezanima s područjima njihovih postignuća.

Samozaposleni poduzetnici nerazmjerno su zastupljeni među bogatima.

Iako samozaposleni čine velik dio radne snage, oni čine još veći udio među milijunašima. U prosjeku, samozaposlene osobe četiri su puta bogatije od zaposlenika s plaćom i ugovornih radnika.[124]

Četiri glavna čimbenika doprinose financijskom uspjehu samozaposlenih poduzetnika. Prvo, vješti su u prepoznavanju i iskorištavanju privlačnih prilika koje su drugi previdjeli. Drugo, spremni su preuzimati rizike. Veći rizici i veći prihodi često idu zajedno. Do određene mjere, viši prihodi samozaposlenih poduzetnika samo su kompenzacija za nesigurnosti koje prate njihove poslovne aktivnosti. Treće, imaju visoke stope ulaganja. Vlasnici samozaposlenih poduzeća često velik dio svojih prihoda usmjeravaju u rast i širenje svojih tvrtki. Četvrto, uglavnom vole ono što rade i zbog toga rade dugo i naporno.[125]

I zaposlenici mogu imati koristi ako „razmišljaju kao poduzetnici“. Kao što prihodi poslovnih poduzetnika ovise o njihovoj sposobnosti da zadovolje potrebe potrošača, tako i zarade zaposlenika ovise o njihovoj sposobnosti da budu vrijedni svojim poslodavcima, sadašnjima i budućima. Ako zaposlenici žele napredovanje i visoke zarade, moraju razvijati vještine, znanje, stavove i radne navike koje drugi visoko cijene.

Razvoj i korištenje vaših talenata na načine koji drugima donose velike koristi ključ su financijskog uspjeha. Oni su također središnji za ono što Arthur Brooks naziva „zarađenim uspjehom“, temeljnim elementom sreće i zadovoljstva u životu.[126] Nitko vam ne može dati zarađeni uspjeh; morate ga ostvariti sami. Zarađeni je uspjeh prisutan kada vaše obrazovanje, rad i životni izbori odražavaju svrhu vašeg života. Tijekom karijere često smo pitali studente što žele raditi sa svojim životima. U jednom ili drugom obliku, odgovor je gotovo uvijek bio isti: „Želim raditi stvari koje će svijet učiniti boljim mjestom za život.“ Naravno, pojedinci će se razlikovati u načinu na koji to planiraju ostvariti. No bez obzira na njihove planove, pozitivan skup stavova i poduzetnički način razmišljanja unaprijedit će njihovu sposobnost da žive smislen i ispunjen život.

Video materijali:

Pozajmice siromašnima

ELEMENT 4.3

3. Planirajte svoje troškove i štednju

> *„Novac je samo alat. Odvest će vas kamo god želite, ali vas nikada neće zamijeniti kao vozača.“*(127)
>
> **— Ayn Rand**

Većina današnje financijske nesigurnosti rezultat je ranijih nepromišljenih izbora. Nedostatak planiranja, trošenje više nego što zarađujete, gomilanje dugova bez brige o tome kako ih vratiti i druge loše financijske navike stvaraju kaos i uzrokuju stres. Posvećenost budžetiranju ključna je za postizanje zdravog financijskog života, izgradnju bogatstva i ostvarivanje vaših osobnih ciljeva. Ljudi, poput država, grade bogatstvo kroz štednju i ulaganja, ali to zahtijeva strateško planiranje. Mora postojati plan koji usmjerava kako se trošenje, štednja i ulaganja koriste za stvaranje bogatstva. Za pojedinca ili kućanstvo, taj plan je **budžet**(?). Budžet vam pomaže usmjeriti sredstva prema promišljenom trošenju, redovitoj štednji i raznolikim ulaganjima na način koji će vam omogućiti da iz svog prihoda izvučete najveću vrijednost. Zamislite svoj budžet kao GPS za bogatstvo. On će vas voditi prema ciljevima ili vas upozoriti kada se od njih udaljavate.

Učinkovito budžetiranje kontinuiran je proces, a ne jednokratan događaj. Sastoji se od dvije konkretne radnje. Prvo, morate izraditi početni budžet,(128) što je jednostavno dokument koji identificira sva vaša planirana ili očekivana trošenja za određeno vremensko razdoblje. Većina ljudi izrađuje mjesečni budžet, ali mnogi rade i godišnji. Važno je pažljivo razmotriti sve svoje troškove, ne samo one najvidljivije poput namirnica, rate za automobil, najamnine ili

hipoteke. Ne zaboravite na rođendanske poklone, troškove obnove registracijskih pločica, razne pretplate i izmjene ulja na automobilu. Procijenite svoj mjesečni ili godišnji prihod, a zatim odredite gdje ćete potrošiti svaki cent. Preporučujemo budžetiranje temeljeno na nultom saldu, što znači da su štednja i ulaganja konkretne stavke u vašem budžetu, a ne samo „ostatak“ (ako ga uopće ima). Mnogi stručnjaci preporučuju osnovnu raspodjelu od 50% za „potrebe“ (stvari koje morate platiti, poput najamnine ili školarine), 30% za „želje“ (stvari koje volite, ali biste ih mogli preskočiti, poput odlazaka na večeru ili u kino) i 20% za „štednju“. Naravno, štednja često služi kao način odvajanja sredstava za buduće troškove, poput kupnje automobila, stana ili osnivanja obitelji. Također možete odgovorno posuditi novac za takve posebne događaje, primjerice za ulaganje u obrazovanje, ali je važno da vaš plan jasno predvidi dovoljno prihoda iznad vaših svakodnevnih potreba kako biste kredit mogli pravodobno otplaćivati. O zaduživanju i posuđivanju detaljnije ćemo raspravljati u sljedećem dijelu.

Druga radnja jest bilježenje stvarnih troškova i potrebno prilagođavanje budžeta. Praćenje svih troškova i njihovo raspoređivanje u kategorije budžeta pruža vrijedne informacije o vašim navikama i napretku u postizanju financijskih ciljeva. Praćenje troškova također će vam pomoći da u budućnosti izradite bolji i precizniji budžet. Primjerice, ako u početni budžet niste uključili jednu ili dvije stavke troškova, kada uočite stvarne troškove, možete se pobrinuti da budžet prilagodite u skladu s time. Pretpostavimo da ste budžetirali 100 eura za obroke u restoranima u jednom mjesecu, a onda shvatite da ste potrošili 150 eura. Tada znate da morate promijeniti budžet ili svoje trošenje kako biste uvažili tu razliku. Bilježenje stvarnih troškova daje vam mehanizam povratne informacije koji vam pomaže da kontinuirano prilagođavate budžet i potrošnju kako se nikada ne biste previše udaljili od ciljeva. Najbolje je istrenirati se da to radite svakodnevno.

Budžetiranje prihoda i praćenje vlastitog ponašanja pomoći će vam da procijenite svoje troškove i usmjerite ih prema kategorijama koje vam donose

najveću ukupnu vrijednost. Četiri jednostavna koraka mogu vas usmjeriti na put financijske stabilnosti: krenite odmah, postavite ciljeve, nabavite alate i dizajnirajte budžet koji odgovara vašim ciljevima.

Korak 1. Počnite odmah i povećajte vjerojatnost uspjeha! Nemojte se zavaravati mišlju da je budžetiranje samo za ljude s poslovima ili visokim plaćama ili da ćete početi „kasnije“. Djeca koja dobivaju džeparac, studenti koji primaju potporu roditelja i ljudi bez izravnih prihoda također bi trebali budžetirati i postavljati ciljeve. Budžetiranje neće biti lakše kada budete stariji ili kada budete zarađivali više novca. Zapravo, vjerojatno će biti složenije. Lako je odugovlačiti. Ljudi koji budžetiraju, mudro troše i štede za budućnost uglavnom su počeli rano, kada su im prihodi bili relativno niski.(129)

Korak 2. Postavite ciljeve. Poticaji su važni. Prepoznajte to u svom osobnom životu i dopustite da vaši ciljevi usmjeravaju vaše postupke. Postavite kratkoročne, srednjoročne i dugoročne financijske ciljeve i ugradite ih u svoj budžet. Kratkoročne ciljeve možete ostvariti unutar sljedeće godine i oni pružaju trenutno zadovoljstvo. Ovisno o vašoj situaciji, oni mogu uključivati uklanjanje dugova na kreditnim karticama (iako, osim u hitnim slučajevima, gomilanje takvog duga ionako nije bila dobra ideja), značajno povećanje fonda za hitne slučajeve odnosno za pokrivanje neočekivanih troškova ili novac za kupnju novog telefona ili drugog tehnološkog uređaja. Srednjoročni ciljevi ostvaruju se u duljem razdoblju, najčešće od jedne do tri godine. Kupnja rabljenog automobila za gotovinu, uplata pologa za stan ili drugu nekretninu te izgradnja solidne štednje koja vodi prema dobro diverzificiranom portfelju primjeri su ciljeva za koje će općenito trebati više vremena. Konačno, štednja za otplatu studentskog kredita ili **hipoteke**(?) ili za ulaganje u obrazovanje vaše djece ili za mirovinu primjeri su dugoročnih ciljeva koje mnogi ljudi žele ostvariti.

Kao što je ranije navedeno, štednja i ulaganja trebaju biti zasebne kategorije u vašem budžetu. Što prije počnete strateški trošiti, štedjeti i ulagati, to ćete više bogatstva stvoriti. Ono što nije tako očito jest koliko bogatstva

možete akumulirati ako počnete rano štedjeti. Čak i najmanji iznos ušteđen ili uložen danas može u budućnosti napraviti veliku razliku. Razmotrite sljedeći dugoročni plan:

Pretpostavimo da počnete redovito štedjeti samo 2 eura dnevno tijekom dvije godine, kada navršite dvadeset i dvije. To vjerojatno nije ni približno onome što ćete potrošiti na kavu, flaširanu vodu, grickalice ili imati kao sitniš na kraju dana. Zatim, od dvadeset i četvrte do dvadeset i šeste godine, povećajte štednju na 3 eura dnevno. To je samo jedan euro više, a vaš će prihod vjerojatno rasti. Između dvadeset i šeste i tridesete godine povećajte štednju na 4 eura dnevno. Time što taj iznos ne trošite svaki dan, nego ga odvajate na račun s pozitivnom kamatnom stopom, nećete bitno narušiti svoj životni stil. Do trenutka kada navršite trideset godina, uštedjet ćete 9.490 eura plus kamate — prilično lijep iznos. Štednja od 2, 3 ili 4 eura dnevno doista se s vremenom zbroji u značajnu sumu.

Ali to nije pravo iznenađenje. Evo ga. Do trenutka kada navršite 67 godina i odete u mirovinu, ušteda iz tog ranog razdoblja od samo devet godina može vam donijeti više od 150.000 eura bogatstva, ako se uloži na siguran način — i to u današnjoj vrijednosti novca. To je moguće uz prosječnu realnu stopu povrata od oko 7%, što je prosječna dugoročna stopa povrata na burzi (o toj stopi i složenoj kamati više ćemo govoriti u sljedećim poglavljima). Još jedna prednost ranog početka jest to što ćete vjerojatno razviti naviku redovite štednje i nastaviti je tijekom cijelog života.

Korak 3. Koristite alate za budžetiranje. Ne izmišljajte toplu vodu krećući od praznog lista papira kako biste razvili budžet. S današnjim internetskim stranicama, tablicama i aplikacijama budžetiranje nikada nije bilo lakše. Postoji mnoštvo resursa dostupnih uz niske ili nikakve troškove. Možete na internetu pretražiti „alate za budžetiranje“ i pronaći brojne visokokvalitetne i sigurne opcije. Odaberite alat koji vam pomaže pedantno evidentirati troškove i prihode, drži vaše financijske ciljeve pred očima, šalje podsjetnike za plaćanje, pomaže vam kontrolirati impulse za potrošnju izvan budžeta i nudi opcije kako ostvariti

ciljeve. Naviknite se koristiti odabrani alat. Praćenje troškova i prihoda može biti jednostavno uz prave alate. Trik je samo u tome da izdvojite 5 minuta svaki dan kako biste zabilježili svoju aktivnost. Ljudi su često šokirani kada vide kako im je novac „iscurio“, a da to nisu ni primijetili.

Korak 4. Osmislite plan djelovanja. Izradite osobni budžet sa stvarnim i planiranim stavkama kako biste ostvarili svoje ciljeve. Iako stalno razmišljamo o svim stvarima koje „moramo“ kupiti, vrlo je malo toga što nam doista treba osim adekvatne hrane, čiste vode, osnovnog smještaja, jednostavne odjeće i pametnog telefona. Najbolji način da vidite gdje možete početi ostvarivati ciljeve jest popisati svoje „potrebe“ i odvojiti ih od „želja“. Smanjite želje kako biste napravili mjesta za štednju i ulaganja te unutar budžeta osmislite plan za ostvarenje kratkoročnih, srednjoročnih i dugoročnih ciljeva. To vas stavlja u poziciju da svjesno upravljate svojim financijama.

Arhitekt ne gradi kuću bez nacrta. Kirurg ne uklanja slijepo crijevo bez konzultacija i predstavljanja plana ostatku medicinskog tima. Sportaš ne završava na Olimpijadi bez posvećenosti filozofiji uspjeha mnogo prije nego što tamo dođe. Razvijanje detaljnog plana djelovanja, držanje tog plana i njegovo ažuriranje kada je potrebno ključni su ako želite uspjeti u svim aspektima života, uključujući i financije.

Svaka stavka budžeta treba biti procijenjena u odnosu na druge. Budući da imate ograničen prihod, veća potrošnja u jednom području znači manju potrošnju u drugom, osim ako se ne pronađu novi izvori prihoda. Kao što je naglašeno u prvom dijelu, svaki izbor ima oportunitetni trošak. Razmislite o oportunitetnim troškovima pri donošenju odluka o potrošnji. Promatrajte širu sliku kroz prizmu budžeta. Izračunajte svoje mjesečne osnovne financijske stavke: koliko zarađujete, koliko plaćate poreza, koliko štedite, ulažete, trošite i koliki vam je dug.

Bez obzira na profesiju, prihod ili životnu fazu, dvije radnje u procesu budžetiranja — izrada budžeta te praćenje i prilagođavanje potrošnje radi povećanja dobrobiti — pomoći će vam da sustavno pregledate i usmjeravate

potrošnju kako biste stigli tamo gdje želite. Učinite plan kristalno jasnim i postanite izvršni direktor vlastitog života. Posvetite se izradi budžeta koji organizira trošenje, kontrolira dug, osigurava hitna sredstva, pomaže ostvariti različite financijske ciljeve i osigurava sredstva za ulaganje.

Dave Ramsey, jedan od vodećih financijskih savjetnika u Sjedinjenim Američkim Državama, ističe važnost osobne posvećenosti stvaranju zdravih navika upravljanja novcem: „Ono što sam otkrio u radu s osobnim financijama jest da to nije nuklearna fizika. Osobne financije su oko 80% ponašanje, a samo 20% znanje.“[(130)]

Nakon što pročitate cijelo Četvrto poglavlje, imat ćete potrebno znanje. Jeste li spremni usredotočiti se i obvezati na usklađivanje odluka o potrošnji, štednji, zaduživanju i zaradi s onima koje obećavaju financijsku stabilnost i vode prema ispunjenom životu?

ELEMENT 4.4

4. Pametno upravljajte kreditnim zaduženjima

> *„Postoje samo dva načina za otplatu duga – povećanje prihoda kroz veći rad ili povećanje štednje smanjenjem troškova.“*
>
> **— Thomas Carlyle**

U Shakespeareovoj drami *Hamlet* Polonije savjetuje svoga sina Laerta, koji odlazi na studij: „Ni dužnik, ni zajmodavac ne budi, jer zajam često gubi i novac i prijatelja, a zaduživanje otupljuje oštricu štedljivosti.“ To nije samo dobar savjet u tom specifičnom kontekstu; odgovorno i plansko zaduživanje i posuđivanje (poznato i kao ulaganje) predstavljaju ključne aspekte moderne ekonomije. Problem nastaje kada emocije prevladaju nad racionalnim i promišljenim odlukama usmjerenima prema budućnosti.

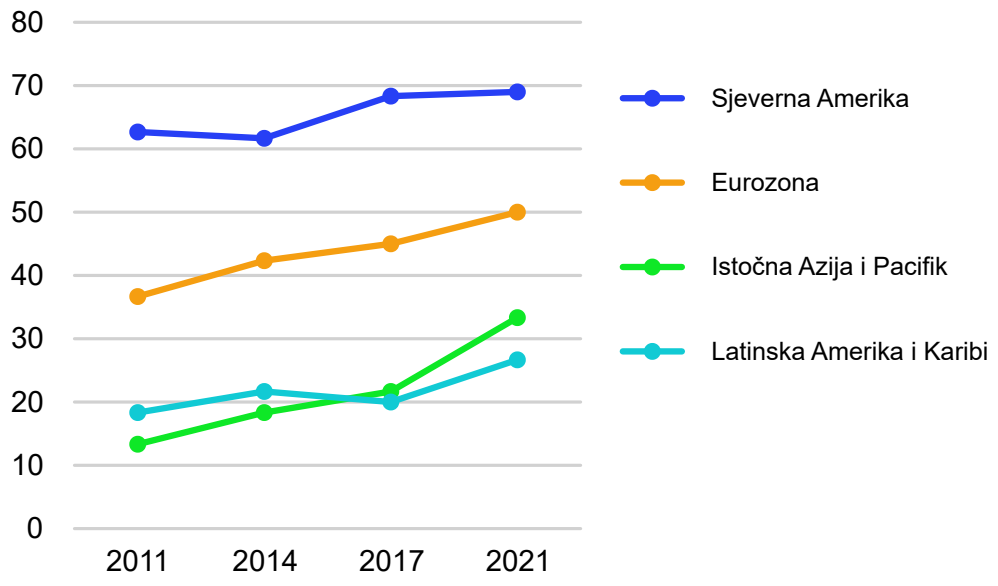
Nepravilna uporaba kreditnih kartica i dugova može biti velika prepreka financijskom uspjehu. Iako mnogi ljudi pažljivo koriste kredit, drugi se ponašaju kao da neiskorišteni limit na kreditnoj kartici znači novac u banci. To je očito pogrešno i opasno razmišljanje. Neiskorišteni limit na kreditnoj kartici samo znači da imate dodatnu mogućnost zaduživanja; on ni na koji način ne povećava vaše bogatstvo niti vam daje više novca. Najbolje je kreditnu karticu promatrati kao sredstvo za korištenje onoga što već imate na tekućem računu. Ako imate sredstva na računu, možete koristiti karticu pod uvjetom da dug u cijelosti podmirite svaki mjesec. Ako nemate dovoljno sredstava, nemojte obavljati kupnju.

Video materijali:

Kreditne kartice

Grafikon 27 pokazuje da se udio posjedovanja kreditnih kartica razlikuje među regijama. U eurozoni taj udio doseže oko 50 %, dok u Sjevernoj Americi iznosi 68 %. U Istočnoj Aziji i Latinskoj Americi zabilježene su znatno niže stope. Međutim, važno je napomenuti da se posjedovanje kreditnih kartica povećava diljem svijeta. U razdoblju od 2011. do 2021. godine udio osoba starijih od 15 godina koje posjeduju kreditnu karticu porastao je globalno s oko 15 % na 25 %.

Grafik 27: Posjedovanje kreditne kartice (% osoba starijih od 15 godina)



Izvor: databank.worldbank.org

Iako su kreditne kartice i njihovi elektronički ekvivalenti (digitalni novčanici poput PayPala i mobilne aplikacije za plaćanje poput Apple Paya) praktični za korištenje, oni su ujedno i privlačni, ali skupi oblici zaduživanja. Preostali dug na kreditnoj kartici jest kredit — dug koji se mora vratiti. Budući da kartice omogućuju lako gomilanje duga, one su potencijalno opasne. Neki ljudi očito ne mogu kontrolirati impuls za trošenjem kada imaju neiskorišteni limit.[(131)] Ako imate taj problem, morate odmah poduzeti mjere! Prestanite koristiti kredit za troškove koje si ne možete priuštiti. Uzmite škare i prerežite sve svoje kreditne kartice. Ako to ne učinite, one će vas dovesti u financijske poteškoće.

Kupnja kreditnom karticom stvara iluziju da kupujete više vlastitim novcem. Kada stigne račun, pojavljuje se novo iskušenje: mogućnost da uplatite samo minimalni iznos, koji pokriva kamatu i mali dio glavnice, a većinu novca zadržite za nove kupnje. Međutim, ako odaberete tu opciju i nastavite povećavati dug, uskoro ćete se suočiti s ozbiljnim problemom — visokim kamatnim stopama na neotplaćeni dug. Kamate od 15 do 18 % ili više na dug po kreditnoj kartici uobičajene su u Sjedinjenim Američkim Državama i eurozoni.[(132)] U manje razvijenim tržištima te su stope često znatno više. U vrijeme pisanja ovoga teksta ugledne banke u Kazahstanu nudile su potrošačke kreditne kartice s godišnjom kamatnom stopom od 39,9 %, dok je u Azerbajdžanu kamata iznosila 25 %. Te su stope mnogo više nego što većina ljudi, pa čak i uspješni investitori, može ostvariti na štednji i ulaganjima. Kao što ćemo vidjeti u sljedećim dijelovima, bogatstvo se može graditi uz prinos od oko 7 % godišnje. Nažalost, visoke kamate na neotplaćeni dug imaju suprotan učinak. Plaćanje 15–18 % kamata na dug po kreditnoj kartici može čak i osobu s dobrim prihodima dovesti u financijske probleme.

Razmotrimo primjer Ivana, mladog profesionalca koji odluči provesti nekoliko dana na Santoriniju. Putovanje stoji 1.500 eura, a Ivan ga plaća kreditnom karticom. Umjesto da na kraju mjeseca podmiri cijeli iznos, plaća samo minimalnu ratu i tako nastavlja sljedećih deset godina, dok naposljetku ne

isplati dug. Koliko je Ivan na kraju platio putovanje uz pretpostavljenu kamatnu stopu od 18 %? Plaćao je 27 eura mjesečno tijekom 120 mjeseci, odnosno ukupno 3.243 eura. Drugim riječima, platio je više nego dvostruko u odnosu na stvarnu cijenu putovanja, smještaja, hrane i zabave.

Ivan je mogao putovati znatno jeftinije da je planirao unaprijed i počeo štedjeti prije putovanja, umjesto da ga plaća kreditom nakon povratka. Štednjom od 75 eura mjesečno uz složenu kamatu od 5 % godišnje (složenu kamatu razmatramo u dijelu 4.7) tijekom 20 mjeseci, Ivan bi prikupio 1.560,89 eura za putovanje, umjesto da plati 3.243 eura s kamatama za isto putovanje financirano kreditnom karticom. Drugim riječima, štednjom i planiranjem mogao je otići na dva putovanja za manje novca nego što je na kraju platio jedno putovanje na kredit.

Što ako već imate znatan dug po kreditnoj kartici? Ako ste ozbiljni u namjeri da postignete financijski uspjeh, prvo što biste trebali učiniti, ako je moguće, jest otplatiti taj dug iz uštedevine. Ako nemate dovoljno uštedevine, smanjite troškove. Iako bi bilo bolje da ste dug izbjegli, njegova otplata pruža priliku za iznimno visok povrat. Pretpostavimo da je kamatna stopa na dug 18 %. Svaki euro koji danas uštedite kako biste smanjili dug po kreditnoj kartici donosi vam efektivan „prinos“ od 18 %. Ako uložite euro uz prinos od 18 %, za godinu dana imat ćete 1,18 eura. Na isti način, ako uštedite euro i njime smanjite dug, vaša će se neto vrijednost također povećati za 1,18 eura — zbog smanjenja glavnice i izbjegnute kamate.

Isplati li se ikada pojedincu ili obitelji kupiti nešto na kredit? Odgovor je „da“, ali samo ako je riječ o dugotrajnom resursu i ako se posuđena sredstva otplate prije nego što taj resurs prestane biti koristan. Na taj način plaćate resurs dok ga koristite.

Vrlo malo kupnji ispunjava te kriterije. Tri glavne kategorije potrošačkih izdataka koje to čine jesu: stanovanje, automobil i obrazovanje. Ako se pravilno održava, kuća može pružati korisnu vrijednost četrdeset ili pedeset godina. U takvim je okolnostima razumno koristiti najdulji raspoloživi stambeni kredit.

Slično tome, ako se očekuje da automobil traje pet ili šest godina, nema ništa loše u tome da se njegovo financiranje rasporedi na četiri godine.

Primijetite da govorimo o potrošačkim kupnjama, a ne o investicijama potrebnima za pokretanje posla, gdje se zajam otplaćuje iz buduće dobiti. Kada dugotrajni resursi i nakon otplate kredita nastave stvarati prihod ili pružati vrijednu uslugu, dio otplate zapravo predstavlja oblik štednje i ulaganja koji povećava neto vrijednost kućanstva. Kao i kod nekretnina, ulaganje u obrazovanje obično donosi neto korist kroz dugo razdoblje. Mladi koji se zadužuju radi obrazovanja mogu ostvariti „dividende“ u obliku viših prihoda. Međutim, postoji i rizik: ako dodatno obrazovanje ne poveća buduće prihode, otplata duga može postati iznimno teška. (Napomena: Ovo će pitanje biti detaljnije razmotreno u poglavlju 4.11.)

Financiranje neke stavke kroz razdoblje dulje od njezina korisnog vijeka prisiljava vas da u budućnosti plaćate za nešto što vam više ne koristi. Kao posljedica, morat ćete smanjiti buduću potrošnju, povećati zaduženost i postati siromašniji.

Za većinu kućanstava implikacija ovog pravila jednostavna je: nemojte se zaduživati za ništa osim stanovanja, automobila, obrazovanja ili ulaganja u posao. Također, pobrinite se da se sredstva posuđena za te svrhe otplate prije isteka korisnog vijeka resursa ili imovine. Primjena ovog jednostavnog pravila pomoći će vam da izbjegnete financijske probleme.

Kako znati upravljate li pametno kreditima i dugovima? Postoje dva opća pravila. Prvo, nijedna pojedinačna mjesečna otplata duga ne bi smjela premašiti 28 % vašeg mjesečnog bruto prihoda. Drugo, ukupne mjesečne otplate svih dugova ne bi smjele premašiti 36 % vašeg mjesečnog bruto prihoda. Čak i ako se pridržavate tih pravila, vaš kreditni skor ostaje ključni pokazatelj. Brojne institucije izračunavaju kreditne skorove prema različitim modelima. U Sjedinjenim Američkim Državama najčešće se koristi **FICO skor**(?), koji razvija tvrtka Fair Isaac. S rasponom od 300 do 850 bodova, koristi se za procjenu rizika i određivanje kamatnih stopa. Drugi globalni pružatelj kreditnih informacija je

Experian. Njegov **Experian skor**(?) prilagođen je europskom tržištu i temelji se na više čimbenika, uključujući povijest plaćanja, korištenje kredita i raznolikost kreditnih proizvoda. Održavanje visokog kreditnog skora povećava vaš potencijal za izgradnju bogatstva.

Primijetite da smo se u ovom dijelu gotovo isključivo bavili zaduživanjem kod formalnih i zakonitih institucija, poput banaka ili mikrofinancijskih institucija. Naravno, postoje i drugi izvori kredita. Obitelji često posuđuju jedna drugoj, osobito kada mlada osoba ide na studij, osniva obitelj ili pokreće posao. Takva je solidarnost hvalevrijedna, ali ponekad i rizična. Zato je važno da svi uključeni jasno razumiju uvjete otplate kako bi se izbjegli nesporazumi i stres. Kratkoročne, neformalne posudbe među prijateljima i susjedima česte su u zemljama u razvoju.

Najvažnije je izbjegavati oslanjanje na sumnjive pojedince poput „kamatara“, koji posuđuju novac uz iznimno visoke kamate očajnim dužnicima i često ih uvlače u spiralu duga iz koje se teško izvući. Čak i uz pažljivo planiranje, izvanredne situacije se događaju. Ako vam se dogodi nesreća (primjerice prometna nezgoda), imajte na umu da su pomoć prijatelja, obitelji i zajednice uvijek dostupni.

ELEMENT 4.5

5. Trošite strateški

> *„Ne trebamo biti previše izbirljivi; bolje je imati stare, rabljene dijamante nego nikakve.“*
>
> **— Mark Twain**

Većina nas želi imati više u budućnosti, a da pritom danas ne moramo mnogo žrtvovati. Mnogi ljudi, uključujući i one s iznadprosječnim prihodima, čine dvije pogreške koje potkopavaju taj cilj. Prvo, kao što smo vidjeli u prethodnom poglavlju, zadužuju se kako bi kupili stvari prije nego što si ih doista mogu priuštiti. Drugo, inzistiraju na kupnji proizvoda bez pažljivog razmatranja alternativa.

Kao što smo vidjeli u dijelu 4.3 o planiranju proračuna, važno je da vaše kupnje budu usklađene s vašim proračunom. Prije svake kupnje postavite si sljedeća pitanja: Vodi li me ova kupnja prema mojim ciljevima ili me od njih udaljava? Kako će moj život izgledati s tom kupnjom? Kako bi izgledao bez nje? Je li riječ o potrebi ili želji? Zamjenjujem li predmet koji već imam i koji je još uvijek upotrebljiv ili kupujem nešto potpuno novo? Postoje li alternative?

Vaš bi cilj trebao biti da za svoj novac dobijete najveću moguću vrijednost.

Možete uštedjeti znatna sredstva kupnjom rabljenih proizvoda, ako vam oni služe gotovo jednako dobro kao novi. Problem s kupnjom novih stvari jest taj što one odmah počinju gubiti vrijednost. Gotovo u trenutku kupnje predmet postaje „rabljen” u tržišnom smislu. Kupnja rabljenih proizvoda – ili, kako se danas često kaže, „prethodno posjedovanih” – može donijeti značajne uštede.

Razmislite o trošku kupnje novog automobila u usporedbi s rabljenim.

Cijene se razlikuju među lokalnim tržištima, ali opće pravilo glasi da je prosječna amortizacija po kilometru u prvoj ili drugoj godini nakon kupnje novog automobila više nego dvostruko veća nego tijekom ostatka njegova životnog vijeka.

Primjerice, izračunali smo da svaki prijeđeni kilometar smanjuje vrijednost Toyote Camry iz 2024. godine za oko 0,23 američka dolara, dok s vremenom ta **amortizacija**(?) pada na svega nekoliko centi po kilometru. S obzirom na to koliko dugo automobili mogu trajati uz pravilno održavanje, kupnjom rabljenog automobila i prepuštanjem da netko drugi plati visoku amortizaciju u prvim godinama, možete dobiti izvrstan automobil i uštedjeti tisuće dolara. Iako troškovi popravaka mogu biti nešto viši nakon nekoliko godina, i dalje ćete biti u znatnoj financijskoj prednosti. Možda ćete čak uštedjeti dovoljno da platite školovanje svoje kćeri! To je velika cijena koju mnogi plaćaju samo kako bi uživali u statusnom simbolu potpuno novog automobila.(133)

Mnogi drugi proizvodi jednako su funkcionalni kao rabljeni i kao novi, a često su znatno jeftiniji. Odjeća, namještaj, kućanski aparati, rabljeni telefoni i igračke samo su neki od primjera. Iako ćete možda trebati provesti nešto vremena u trgovinama rabljene robe ili na buvljacima, uzimajući u obzir vrijednost vašeg vremena, internetska pretraga može biti znatno učinkovitija.

Američki gigant eBay navodi da posluje u više od 190 zemalja, što znači da vam je, osim ako ne živite na Kubi, u Iranu ili Sjevernoj Koreji, to globalno tržište između pojedinaca dostupno. Slične internetske platforme postoje u gotovo svakoj zemlji, često bez troškova međunarodne dostave. Uz svega nekoliko klikova možete pronaći proizvode u izvrsnom stanju po cijenama znatno nižima od maloprodajnih.

Primjerice, neki prodavači nude kućanske aparate ili namještaj s manjim kozmetičkim nedostacima, poput sitnog udubljenja na vratima hladnjaka, zbog čega se ne mogu prodati po punoj cijeni, iako su funkcionalno potpuno novi. Naravno, postoje i situacije u kojima je kupnja novih proizvoda ekonomski opravdana. Neki trgovci, osobito u industriji odjeće, otkupljuju modele iz

prethodnih sezona i prodaju ih uz znatne popuste. Ako vam nije važno nositi najnovije modne trendove, takva sniženja mogu vam uštedjeti mnogo novca koji možete usmjeriti na druge ciljeve.

Video materijali:

Strategije za plaćanje dugova

Naš je cilj jednostavan: potaknuti vas da razmotrite potencijalne uštede koje se često mogu ostvariti kupnjom rabljenih ili sniženih proizvoda, bez značajnog odricanja od kvalitete ili zadovoljstva. Tražite prilike da iz svog novca izvučete najveću moguću vrijednost.

ELEMENT 4.6

6. Planirajte za nepredviđene situacije



> *„Nema ništa loše u tome da se nadate najboljem, sve dok ste spremni na najgore.“*
>
> **— Stephen King**

Već smo govorili o važnosti štednje za budućnost, ali potreban vam je i fond za hitne slučajeve. Što je to? Život je pun iznenađenja — probušena guma, curenje krova, iznenadni kvar telefona — samo su neki od primjera.[(134)] Ne možemo predvidjeti koja će se od tih situacija dogoditi niti kada, ali možemo sa sigurnošću reći da će se svatko od nas s njima suočiti u nekom trenutku. Zato

ima smisla unaprijed planirati. Tu na scenu stupa fond za hitne slučajeve. On vam pomaže nositi se s neočekivanim računima koji bi inače uzrokovali ozbiljan emocionalni i financijski stres. Iako emocionalni i mentalni teret iznenadnih događaja može biti velik, fond za hitne slučajeve čini financijski dio problema podnošljivim. Drugim riječima, fond za hitne slučajeve jest fond financijske slobode.

Alternativa je čekati da se iznenađenje dogodi pa tek tada smišljati rješenje. Takva strategija obično znači povećanje duga na kreditnim karticama ili posuđivanje novca pod nepovoljnim uvjetima. Nakon toga slijedi briga kako podmiriti kamate i naposljetku vratiti dug. Sav taj stres često vodi nepromišljenim financijskim odlukama.

Koliko biste trebali redovito izdvajati za ovakve situacije? Jedan je pristup napraviti popis iznenađenja s kojima ste se suočili u prošloj godini i procijeniti koliko vas je svako koštalo. Razmislite o popravcima automobila, neočekivanim putovanjima, posjetima liječniku, zamjeni kućanskih aparata — svemu što niste planirali da će se dogoditi. Zbrojite te troškove, podijelite iznos s dvanaest i počnite taj iznos mjesečno uplaćivati u fond za hitne slučajeve. Drugi je pristup uštedjeti tri do šest mjeseci životnih troškova. Drugim riječima, zamislite da tri mjeseca ostanete bez prihoda: bi li vaš fond bio dovoljan da nadomjesti taj prihod i pokrije troškove?

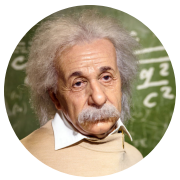
Možda biste trebali uplaćivati i nešto više, za slučaj većih budućih izdataka. Ako uplatite previše, stvorit ćete dodatnu sigurnosnu rezervu. Ako s vremenom fond naraste iznad potrebne razine, višak sredstava možete preusmjeriti u ulaganja. Ključno je da mjesečne uplate u fond za hitne slučajeve tretirate kao obveznu, a ne opcionalnu stavku u proračunu — jednako važnu kao otplata stambenog kredita, račun za struju ili neki drugi redoviti trošak.

Fond za hitne slučajeve omogućuje vam da „kupite“ duševni mir, umjesto da stalno brinete o financijskim izazovima života. S takvim fondom moći ćete samouvjereno upravljati troškovima koji, iako nepredvidivi po točnom trenutku nastanka, ipak mogu biti predviđeni s određenom razinom sigurnosti. U

razdobljima kada su neočekivani troškovi ispod prosjeka, stanje fonda će rasti. Kada su iznadprosječni, moći ćete posegnuti za sredstvima — i ostati mirni jer ste pripremljeni. To je ključni dio onoga što znači „preuzeti kontrolu nad svojim novcem“, umjesto da „novac preuzme kontrolu nad vama“.

ELEMENT 4.7

7. Iskoristite snagu složenog ukamaćivanja



„Složena kamata najmoćnija je sila u svemiru.“[(135)]

— Albert Einstein

U dijelu 4.3 naglasili smo važnost redovitog planiranja proračuna i štednje, kao i učinkovitog trošenja novca. Dva su glavna razloga zašto je s tim praksama bolje započeti ranije nego kasnije. Prvo, kao što je već rečeno, oni koji danas popuštaju pred brojnim izgovorima da ne započnu s planiranjem proračuna, štednjom i mudrim trošenjem novca, imat će poteškoća kasnije. No u ovom dijelu želimo govoriti o drugom važnom razlogu rane štednje: **velikoj nagradi** koju dobivaju svi koji počnu ranije.

Mali početak u vašem programu štednje može dovesti do značajnog povećanja koristi kada se uštedevina usmjeri u ulaganja. Prisjetimo se primjera iz dijela 4.3 o dodatnom bogatstvu za mirovinu koje mlada osoba može ostvariti štednjom skromnog iznosa od 22. do 30. godine života. Odricanjem od nešto manje od 9.500 eura kupovne moći tijekom tih devet godina, lako se može dodati više od 150.000 eura mirovinskog bogatstva do 67. godine života. Ključ za pretvaranje male količine novca koju imate danas u velik iznos kasnije jest započeti štedjeti odmah i iskoristiti punu snagu „čuda složene kamate“.

Složena kamata[(?)] nije čudo, ali ponekad tako djeluje. Iako ju je jednostavno objasniti, rezultati koje daje doista su impresivni. Složeno ukamaćivanje jednostavno znači obračunavanje kamate na kamatu. Ako kamatu zarađenu na vašu štednju ove godine ne potrošite, ona se dodaje vašoj štednji i sljedeće godine također nosi kamatu. Ponovite li to iz godine u godinu,

zarađujete kamatu na kamatu na kamatu — i tako dalje. U prvim godinama to se možda ne čini značajnim, ali s vremenom vaš kapital raste sve brže. Poput male grude snijega koja se kotrlja niz planinu: isprva raste polako, a zatim postaje sve veća i brže se povećava.

Važnost ranog započinjanja programa štednje proizlazi iz načina na koji složena kamata stvara temelje za kasniji ubrzani učinak. Uštedevina ostvarena neposredno prije odlaska u mirovinu neće bitno povećati vaše mirovinsko bogatstvo — dodat će nešto, ali ne mnogo. Gruda snijega koja počne kliziti tek pri dnu planine neće se znatno povećati prije nego što se zaustavi. Stoga, što ranije započnete sa štednjom, to će ona imati više vremena za rast i ukupno stvoreno bogatstvo bit će veće.

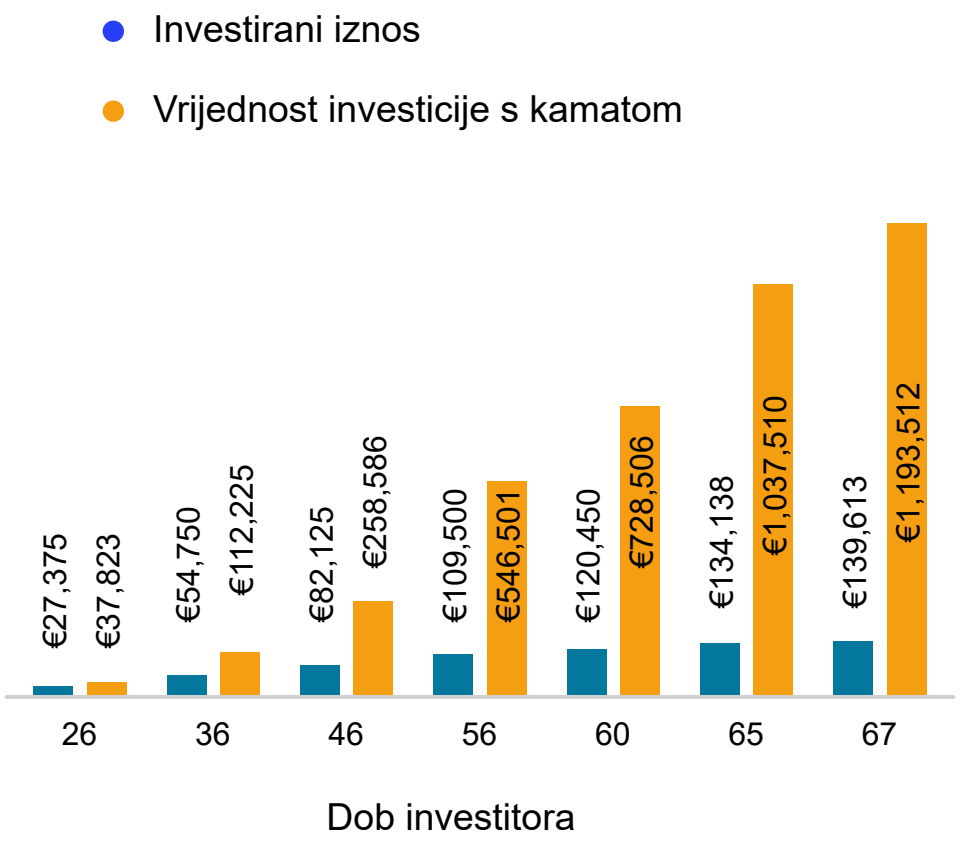
Razmotrimo jednostavan primjer. Pretpostavimo da šesnaestogodišnjakinja (nazovimo je Maja) čita ovu knjigu i odluči primijeniti neke od savjeta. Postavlja ciljeve, izrađuje proračun i strateški donosi odluke kako bi smanjila svoje dnevne troškove za 7,50 eura. Za kontekst, 7,50 eura približno je cijena „Happy Meala“ u McDonald'su u Albaniji ili Armeniji (ili, ako je Maja nešto manje pažljiva prema sebi, pakiranje cigareta Marlboro i Heineken). Ovdje koristimo 7,50 eura kao primjer relativno malog iznosa. Uz dobar posao nakon škole, Maja bi mogla uspjeti uštedjeti taj iznos svaki dan; ako to ne uspije, može štedjeti polovicu tog iznosa ili štedjeti samo tri dana u tjednu. Razliku može nadoknaditi dodatnom štednjom kada ima višak novca (primjerice, zamolivši za novčani doprinos umjesto rođendanskog poklona). Bit je u tome da, uz male promjene u odlukama, može uštedjeti značajnu svotu tijekom godine.

Pretpostavimo da Maja, umjesto da taj iznos troši na sitna zadovoljstva, odluči ulagati u investicijski fond koji ostvaruje **realni godišnji prinos od 7%**, odnosno nakon prilagodbe za inflaciju. Ta stopa od 7% približno odgovara dugoročnom prinosu **Standard & Poor's (S&P) 500 indeksa**(?), indeksa petsto najvećih američkih kompanija koji odražava učinak cjelokupnog tržišta dionica. Prosječni prinos od 7% čak je nešto niži od dugoročnog prinosa DAX-a

(Deutscher Aktien Index), njemačkog ekvivalenta S&P indeksa, tijekom pedeset godina do 2024. Oba izračuna pretpostavljaju reinvestiranje dividendi. Važno je razumjeti da ti dugoročni prosjeci prikrivaju velike godišnje oscilacije. Bilo je godina kada su S&P ili DAX rasli više od 40%, ali i godina kada su padali više od 40%. Ako je vaš vremenski horizont kratak (primjerice, školarina za sljedeću godinu ili predstojeće vjenčanje), sigurnije je držati novac u banci. Tržišta su prikladna za novac koji vam neko vrijeme neće trebati, kako bi se dugoročno izravnale oscilacije. O ulaganju na tržištu dionica detaljnije ćemo govoriti u sljedećim poglavljima.

Kao što pokazuje Grafikon 28, ako Maja nastavi štedjeti deset godina, do 26. godine akumulirat će 37.823 eura od ukupno uštođenih 27.375 eura. Nije loše za relativno mali napor. Ako Majinu štednju zamislimo kao svemirsku letjelicu, ovo je tek faza lansiranja; korist od složene kamate tek počinje. Nastavi li s planom do 36. godine, imat će 112.225 eura uz izravnu štednju od 54.750 eura. Do 46. godine očekuje se 258.586 eura uz izravnu štednju od 82.125 eura. Tada „pojačivači“ složene kamate rade punom snagom. Do 56. godine Maja će imati 546.501 eura, od čega je izravna štednja 109.500 eura. Ako se umirovi s 60 godina, može očekivati 728.506 eura uz izravnu štednju od svega 120.450 eura. Produži li štednju do 67. godine, akumulirat će nevjerojatnih 1.193.512 eura, pri čemu izravna štednja čini samo 139.613 eura.[(136)] Tako će, promjenom obrazaca potrošnje i ulaganjem, Maja akumulirati gotovo 1,2 milijuna eura mirovinskih sredstava — u eurima današnje kupovne moći. Ako bi taj iznos potom uložila u **anuitet**[(?)], imala bi oko 70.000 eura godišnjeg dohotka do kraja života.[(137)]

Grafik 28: Redovno investirajte – obogatite se!



Izvor: Proračuni autora. Pretpostavlja promjenu potrošačkih navika kako bi se uštedjelo 7,50 € dnevno uz ostvarivanje kamate od 7% godišnje.

Razmotrimo alternativu: što ako bi Maja zadržala prvotne navike potrošnje od 16. do 26. godine, a tek potom počela izdvajati 7,50 eura dnevno? Iako je promjena dobra i i dalje bi imala koristi, odgađanjem ulaganja za deset godina, umjesto 1.193.512 eura u 67. godini imala bi samo 587.494 eura. Odgoda ulaganja za deset godina u okviru 51-godišnjeg plana koštala bi Maju čak 606.018 eura u trenutku umirovljenja.

Ne morate se mnogo odricati da biste povećali štednju. Male promjene u potrošnji mogu donijeti iznimne rezultate: umjesto skupe kave svako jutro, kupite jeftiniju ili je pripremite kod kuće; umjesto ručka u restoranu svaki dan, ponesite ručak jedan ili dva dana u tjednu; preskočite zaslađeno piće i pijte vodu; dijelite prijevoz ili koristite javni prijevoz (ili hodajte i uštedite na članarini za teretanu). Svatko može pronaći sitne promjene koje vode uštedama.

Video materijali:

Rast novca

Naša poruka nije da trebate živjeti oskudno kako biste bili bogati u mirovini. Kakva je korist od budućeg bogatstva ako cijeli život živite u odricanju? Umjesto toga, naglašavamo da je moguće imati visok životni standard i istodobno akumulirati značajno bogatstvo, jer za veliki rezultat nije potrebno mnogo štednje. Od ukupno 1.193.512 eura koje je Maja akumulirala, samo 139.613 eura potječe od smanjenja potrošnje. Zapravo, ljudi koji štede i ulažu moći će dugoročno trošiti više od onih koji to ne čine.

Sve što je potrebno jest započeti rano, imati malo strpljenja, znati kako ostvarivati razumne prinose na ulaganja (vidi dijelove 4.8 i 4.9) i iskoristiti snagu složene kamate.

Zato smo ovu analizu usmjerili na štednju za mirovinu. Naravno, možda ćete u srednjim četrdesetima poželjeti uložiti dio akumuliranih sredstava u pokretanje posla, vjerujući da ga možete razvijati brže od tržišta dionica. Čak i ako cijeli život radite za plaću, bit će vam potrebna značajna štednja kada više ne budete htjeli (ili mogli) raditi.

Mnogi mladi misle: „Država će se pobrinuti za mene i osigurati mi mirovinu.“ To je opasno razmišljanje. U većini zemalja svijeta državne mirovine pokrivaju tek dio sredstava potrebnih za život. U mnogim tranzicijskim ekonomijama 2024. prosječna mirovina iznosi oko 100 dolara mjesečno. Iako se

iznosi mogu povećavati s gospodarskim rastom, nad tim sustavima visi još jedan Damoklov mač. Za razliku od privatnih mirovina, državne se financiraju po sustavu **međugeneracijske solidarnosti**(?) — mirovine današnjih umirovljenika isplaćuju se iz poreza današnjih radnika. Dva će faktora dodatno opteretiti te sustave: ljudi žive dulje, a natalitet je nizak. Demografi se slažu da je za jednostavnu reprodukciju potrebno oko 2,1(138) djeteta po ženi; ispod te razine stanovništvo stari i smanjuje se, a teret po radniku raste.

U postkomunističkom svijetu tek nekolicina zemalja u središnjoj Aziji ima **stopu fertiliteta koja obezbjeđuje prostu reprodukciju**(?). Sve ostale imaju niže stope, često znatno niže, što znači da će se stanovništvo smanjivati, a svaki će radnik morati uzdržavati sve veći broj umirovljenika. To također znači da će starije osobe imati sve manje mlađih članova obitelji na koje se mogu osloniti. Zato je ključno preuzeti osobnu odgovornost za štednju za vlastitu budućnost. Što ranije to učinite, to će vam biti bolje.

ELEMENT 4.8

8. Diverzificirajte svoju imovinu

> *„Mudrome je svojstveno da se danas sačuva za sutra i da ne stavlja sva jaja u jednu košaru.“*
>
> **— Miguel de Cervantes**

Dva najčešća financijska ulaganja jesu ulaganja u dionice i u obveznice. Važno je da razumijete prirodu tih instrumenata. **Dionice**(?) predstavljaju vlasništvo u korporativnim poduzećima. Vlasnici dionica imaju pravo na dio budućih neto prihoda kompanije koji odgovara njihovu vlasničkom udjelu, odnosno broju dionica koje posjeduju.(139) Ako budući neto prihodi kompanije rastu, dioničari će imati koristi. Dobit dioničara obično dolazi u obliku dividende (redovitih isplata vlasnicima) ili u obliku rasta vrijednosti dionica. Međutim, nema jamstva da će poduzeće biti uspješno i ostvarivati prihod u budućnosti. Ako kompanija ne uspije, vrijednost dionica će pasti. Iako dioničari nisu odgovorni za dugove poduzeća, mogu izgubiti sav novac koji su uložili u dionice. (Napomena: „Vlasnički kapital” još je jedan naziv za dionice.)

Video materijali:
Kako berza funkcioniše

Obveznice(?) omogućuju poduzećima, vladama i drugim organizacijama da na praktičan način posude novac. Te organizacije dobivaju sredstva od kupaca obveznica u zamjenu za obećanje (i zakonsku obvezu) da će plaćati

kamatu i vratiti cjelokupnu **glavnicu**(?) (posuđeni iznos) u određenim budućim rokovima. Dok god je organizacija koja izdaje obveznicu solventna, vlasnik obveznice može računati na povrat sredstava uz kamatu.

Sva ulaganja nose rizik. Tržišna vrijednost ulaganja u korporativne dionice može se dramatično promijeniti u relativno kratkom razdoblju. Čak i ako je **nominalni prinos**(?) zajamčen, kao kod visokokvalitetnih obveznica, promjene kamatnih stopa i/ili inflacije mogu znatno utjecati na vrijednost imovine. Ako je većina vašeg bogatstva vezana uz vlasništvo nad malim brojem dionica (ili još gore, uz samo jednu dionicu), posebno ste izloženi riziku. Iskustva onih koji su imali velik dio imovine uložen u **akcije**(?) tvrtki poput Blockbustera, Searsa i JCPenneya to jasno pokazuju.(140)

Rizik možete smanjiti kroz **diverzifikaciju**(?) — ulaganjem u različitu imovinu koja nije međusobno usko povezana. Diverzifikacija koristi zakon velikih brojeva u vašu korist. Dok neka ulaganja u diverzificiranom **portfelju**(?) možda neće uspjeti, druga će ostvariti iznimno dobre rezultate. Uspješnost onih ulaganja koja postižu iznadprosječne rezultate kompenzirat će gubitke od ulaganja koja podbace, a ukupna stopa povrata približit će se prosjeku.

Za one koji žele graditi bogatstvo bez potrebe da se bave svakodnevnim poslovnim odlukama, tržište dionica može pružiti privlačne prinose. Povijesno gledano, to se pokazalo točnim. Tijekom posljednja dva stoljeća korporativne dionice ostvarivale su realni prinos (realni znači prilagođen inflaciji) od približno 7% godišnje,(141) u usporedbi s realnim prinosom od oko 3% na obveznice.

Rizik povezan s dionicama jest u tome što nitko ne može sa sigurnošću reći kolika će njihova vrijednost biti u određenom trenutku u budućnosti. Neizbježno će postojati razdoblja u kojima tržišna vrijednost vaših ulaganja pada, da bi se zatim ponovno povećala mjesecima ili godinama kasnije. Taj rizik, poznat kao volatilnost, jedan je od glavnih razloga zašto dionice u prosjeku donose znatno višu stopu povrata u usporedbi sa štednim računima, certifikatima tržišta novca i kratkoročnim državnim obveznicama, koji svi

jamče određeni iznos u budućnosti. Budući da većina ljudi cijeni dodatnu sigurnost koju pružaju obveznice i štedni računi, prosječan povrat na dionice mora biti viši kako bi privukao ulagače u odnosu na manje rizične alternative s predvidljivijim prinosima.

Mješoviti investicijski fond(?) može pomoći ulagačima da diverzificiraju ulaganja i smanje rizik. Takvi fondovi jednostavno okupljaju sredstva skupine ulagača i usmjeravaju ih u različite kategorije ulaganja, poput dionica, obveznica, nekretnina ili državni zapisi. Na taj način postoji širok spektar kategorija investicijskih fondova.

Dionički investicijski fond(?) usmjerava sredstva svojih ulagača u dionice mnogih poduzeća. Ovi fondovi pružaju čak i malim ulagačima ekonomičan način da postignu diverzifikaciju i smanje rizik. Rizici ulaganja na tržištu dionica znatno su manji ako se kontinuirano ulaže u ili drži raznolik portfelj dionica tijekom duljeg razdoblja, recimo trideset do trideset pet godina. Povijesno gledano, kada se raznolik skup dionica držao kroz dulje razdoblje, stopa povrata bila je visoka, a varijacije u povratu relativno niske. Redovite uplate u dionički investicijski fond koji posjeduje raznolik skup dionica pružaju ulagačima jeftin način ulaganja na tržištu dionica.

Diverzifikacija smanjuje volatilnost ulaganja na tržištu dionica na dva načina. Prvo, kada neka poduzeća posluju loše, druga posluju dobro. Primjerice, pad cijena nafte, koji smanjuje profitabilnost u naftnoj industriji, može povećati profite u zrakoplovnoj industriji jer cijena avionskog goriva pada. Slično tome, kada profite u čeličnoj industriji smanji pad cijena čelika, niže cijene čelika mogu povećati profite u automobilskoj industriji.

Drugo, diverzifikacija vam može pomoći da se zaštitite od promjena u općim gospodarskim uvjetima. Recesija ili ekonomska ekspanzija utječu na vrijednost dionica gotovo svih poduzeća. Međutim, diverzifikacija smanjuje volatilnost vrijednosti vaših ulaganja jer recesija pogađa neka poduzeća i industrije više nego druga, dok gospodarski procvat nekima koristi više nego drugima. Primjerice, recesija koja šteti brendu visoke mode poput Max Mare,

koja se prodaje diljem svijeta, može povećati prodaju i profit Zare, konkurenta s nižim cijenama. Slično tome, tijekom recesije relativni položaj Škode može postati bolji u usporedbi s BMW-om.

Neki poslodavci nude programe mirovinske štednje koji uključuju mogućnost kupnje dionica kompanije u kojoj radite (ali ne i ulaganja u druge tvrtke) ili vam omogućuju kupnju dionica uz znatan popust. Takav plan čini ulaganje u dionice vlastite kompanije privlačnim. Ako imate veliko povjerenje u kompaniju, možda ćete poželjeti iskoristiti ovu ponudu. Nakon razdoblja držanja, koje obično traje tri godine, ovi planovi često omogućuju prodaju kupljenih dionica i korištenje prihoda za druga ulaganja. Čim vam to bude dopušteno, trebali biste iskoristiti tu opciju. Ako to ne učinite, uskoro ćete imati prevelik dio ulaganja vezan uz dionice tvrtke u kojoj radite. Time se izlažete dvostrukom riziku: i vaše zaposlenje i vrijednost vaših ulaganja uvelike ovise o uspjehu poslodavca. Nemojte se dovesti u takvu situaciju.

Vaš posao može vam ponuditi i opći mirovinski fond propisan od strane države. Ti fondovi mogu imati različita ulaganja, ovisno o tome gdje radite. Važno je biti svjestan u što je vaš mirovinski fond uložen i osigurati da vaša osobna ulaganja budu diverzificirana u odnosu na imovinu mirovinskog fonda. (142)

Važnost ulaganja u dionice i diverzifikacije može se sažeti ovako: kako bi ostvarili svoj financijski potencijal, pojedinci moraju usmjeriti štednju u raznolika ulaganja koja donose privlačne prinose. U prošlosti su dugoročna ulaganja na tržištu dionica donosila visoke prinose. Dionički investicijski fondovi omogućuju malim ulagačima da posjeduju raznolik portfelj, redovito ga dopunjuju mjesečnim uplatama i pritom zadrže niske transakcijske troškove. Ulaganje u raznolik portfelj tijekom duljeg razdoblja smanjuje rizik vlasništva nad dionicama na relativno nisku razinu. Sva ulaganja nose određenu razinu neizvjesnosti, ali ako uzmemo posljednjih 150 godina kao primjer, razumno je očekivati da će dugoročno raznolik portfelj korporativnih dionica ostvariti veći realni povrat od štednih računa, obveznica, certifikata o depozitu, fondova

tržišta novca i sličnih financijskih instrumenata. Vlasništvo nad dionicama putem mješovitih investicijskih fondova posebno je poželjno za mlade ljude koji štede za mirovinu.

Čak i kod bankovnih depozita, koji se obično smatraju manje rizičnima od dionica ili obveznica, važno je biti svjestan rizika propasti banke. Ako banka postane nesolventna i ne može vratiti vaš novac, većina zemalja nudi nacionalno osiguranje depozita koje vas obeštećuje do određenog, javno definiranog iznosa. Ako imate više novca od osiguranog limita, mudro je raspodijeliti sredstva na više banaka kako bi iznos u svakoj banci ostao ispod osiguranog limita. Budite oprezni ako neka banka nudi neuobičajeno visoke kamatne stope na depozite, jer to može značiti da iskusni ulagači izbjegavaju tu banku zbog potencijalnih problema, pa banka očajnički pokušava prikupiti sredstva. Ne riskirajte svoj novac radi nešto veće kamate! (Jedan istaknuti profesor ekonomije u jednoj postkomunističkoj zemlji uspio je izgubiti novac tri puta u tri različite banke koje su nudile „najbolje" kamate. Srećom, predaje ekonomsku teoriju, a ne financije.)

Također je važno biti na oprezu zbog prijevara, osobito kada vam se nude ulaganja koja obećavaju znatno veći prinos od tržišnog prosjeka (često se kaže: „predobro da bi bilo istinito"). Upečatljiv primjer su albanske Ponzi (odnosno piramidalne) sheme iz 1996. godine. Kako je Albanija prelazila iz planske u tržišnu ekonomiju, mnogi ljudi nisu imali iskustva s ulaganjima. Kriminalci su to iskoristili prikupljajući gotovinu uz obećanje prinosa i do 5% mjesečno, odnosno 60% godišnje. Umjesto da generiraju dobit iz legitimnih poslovnih aktivnosti, ti su „prinosi" isplaćivani novcem novih ulagača, koji se koristio za isplatu ranijih ulagača (otuda naziv piramidalna shema). Kako su sheme rasle, postale su neodržive, što je dovelo do njihova razotkrivanja i velikih financijskih gubitaka sudionika kada su propale.[(143)]

Video materijali:

Piramidalna šema koja je srušila naciju

Slične su se sheme pojavile u mnogim zemljama, uključujući poznati slučaj MMM u Rusiji tijekom 1990-ih. Čak i ulagači na naizgled sofisticiranim financijskim tržištima često postaju žrtve „samo za vas" ponuda koje su „predobre da bi bile istinite", osmišljenih kako bi potaknule njihovu pohlepu. Mnogi su Amerikanci postali žrtve prijevare poznate kao „nigerijski princ", u kojoj se osoba predstavlja kao bogataš ili netko s pristupom velikim sredstvima. Ta se prijevara isprva širila pismima i faksovima 1980-ih, a danas društvenim mrežama i e-mailom. Obično uključuje poruku osobe koja tvrdi da je „zarobljena" u ratom pogođenoj ili politički nestabilnoj zemlji, obećava veliku nagradu za pomoć u prijenosu novca i traži vaše bankovne podatke. Ako ih date, prevarant ih može iskoristiti za krađu sredstava, a mogućnosti povrata gubitaka bit će minimalne. Postoji mnogo varijacija ove prijevare: ponekad se traži novac za „takse" ili „troškove", ali nikakva uplata nikada ne stiže, a zahtjevi za dodatnim novcem nastavljaju se unedogled.

Na još većoj razini, 2009. godine, kada je Južni okrug New Yorka optužio **Bernie Madoff** za Ponzi shemu vrijednu 64 milijarde dolara, to je postalo jednom od najpoznatijih financijskih prijevara u povijesti.

ELEMENT 4.9

9. Shvatite da nitko ne može stalno „nadmudrivati tržište“

> *„Majmun s povezom na očima, koji baca pikado u stranice novina, može odabrati portfelj jednako uspješan kao i onaj koji biraju profesionalci.“*
>
> **— Burton Malkiel**

Mnogi ljudi izbjegavaju ulaganje u dionice jer smatraju da nemaju ni vremena ni stručnosti da prepoznaju poduzeća koja će vjerojatno biti uspješna u budućnosti. U pravu su kada je riječ o teškoćama u predviđanju budućeg kretanja pojedinačnih dionica ili općeg prosjeka njihovih cijena. Nitko ne može sa sigurnošću reći što će se dogoditi s cijenom bilo koje konkretne dionice, niti s općom razinom cijena dionica u budućnosti.

Većina ekonomista prihvaća **teoriju nasumičnog kretanja**(?). Prema toj teoriji, trenutne cijene dionica odražavaju najbolje informacije koje su dostupne o budućem stanju korporativnih prihoda, zdravlju gospodarstva i drugim čimbenicima koji utječu na cijene dionica. Stoga će buduće promjene cijena dionica biti potaknute neočekivanim događajima koje ljudi trenutačno ne mogu predvidjeti. Po svojoj prirodi, ti su čimbenici nepredvidivi. Da su predvidivi, već bi bili ugrađeni u današnje cijene.

Video materijali:
Šetnja Vol Stritom: Da li su berze efikasne?

Zašto onda jednostavno ne odabrati dionice koje trenutačno dobro posluju, poput Applea, Googlea i Microsofta, i izbjegavati sve ostalo? To zvuči kao odlična ideja, ali postoji problem: teorija nasumičnog kretanja odnosi se i na cijene pojedinačnih dionica. Cijene dionica s atraktivnim potencijalom buduće dobiti već odražavaju ta očekivanja. Buduće kretanje cijene određene dionice ovisit će o nepredvidivim promjenama i novim informacijama o perspektivama kompanije, koje će postati poznate tek s vremenom. Bezbroj čimbenika utječe na buduću cijenu pojedine dionice, a ti se čimbenici stalno mijenjaju na nepredvidive načine. Primjerice, cijena Appleovih dionica mogla bi pasti zbog ideje na kojoj trenutačno radi neki srednjoškolac u svom podrumu. Drugim riječima, nema načina da unaprijed znate koje će dionice dosegnuti financijsku „stratosferu“, a koje će se ugasiti prije lansiranja ili se srušiti nakon polijetanja.

Malo je vjerojatno da ćete čak i neznatno povećati svoje šanse za uspjeh proučavanjem tržišta dionica, detalja o pojedinim kompanijama, gospodarskih trendova i prognoza. Neki će ostvariti bolje rezultate od tržišta, ali uglavnom slučajno, dok će drugi proći lošije. U međuvremenu, mnogi će potrošiti mnogo vremena i energije pokušavajući „nadmudriti“ tržište — vrijeme koje su mogli znatno bolje iskoristiti. Ključna je činjenica da će, iako netko uvijek nadmaši tržište, istraživači unaprijed ne mogu pouzdano predvidjeti tko će to biti.

A što je s reklamama koje viđate na internetu, poput: „Gorilla Investments je nadmašio tržište deset godina zaredom!!! Pošaljite nam svoj novac ODMAH, prije nego što bude kasno!“ Obmanjuju li vas? Ne nužno. Razmotrimo misaoni eksperiment. Zamislite da imate 10.000 prijatelja i zamolite svakog od njih da baci novčić (50% šanse za glavu, 50% za pismo). Polovica će pogoditi ishod. Zatim ponovite postupak, ali samo s 5.000 koji su „pogodili“ prvi put. Na kraju desetog bacanja, otprilike 20 vaših prijatelja pogodit će ishod deset puta zaredom. Upravo će oni objaviti oglase nudeći svoje „usluge bacanja novčića“. Investicijski savjetnici često funkcioniraju na sličan način.

Za većinu nas najbolja je opcija usmjeriti dugoročnu štednju (odnosno

štednju za mirovinu) u dionički investicijski fond. **Fondovi kojima se trguje na burzi (ETF-ovi)**(?) slični su investicijskim fondovima, ali se njima trguje na stvarnim burzama.

Postoje dvije široke kategorije dioničkih investicijskih fondova: aktivno upravljani fondovi i indeksni fondovi. **Aktivno upravljani dionički investicijski fond**(?) jest fond u kojem „stručnjak“, odnosno upravitelj portfelja, odlučuje koje će se dionice držati te kada će se kupovati ili prodavati. Upravitelja fonda gotovo uvijek podržava istraživački tim koji analizira pojedine kompanije i tržišne trendove kako bi identificirao dionice s najvećim potencijalom budućeg uspjeha. Cilj upravitelja jest odabrati portfelj koji će maksimizirati stopu povrata fonda.

Drugi tip fonda, **indeksirani akcijski investicioni fond**(?), jednostavno drži dionice u istim omjerima kao što su zastupljene u širokim burzovnim indeksima. Za održavanje portfelja koji odražava širok indeks potrebno je vrlo malo trgovanja. Također, indeksni fondovi ne moraju provoditi istraživanja o budućim perspektivama kompanija. Zbog ta dva razloga, operativni troškovi indeksnih fondova znatno su niži — obično za 1 do 2 postotna boda — u odnosu na aktivno upravljane fondove. Kao rezultat, indeksni fondovi naplaćuju niže naknade, pa veći dio vaše investicije ide izravno u kupnju dionica.

Dionički fond indeksiran na širi burzovni pokazatelj, poput S&P 500, svojim će ulagačima osigurati približno prosječan prinos burze. Sjedinjene Američke Države nisu jedine koje imaju indeksne fondove. Većina velikih ekonomija ima jedan ili više takvih fondova, a novi se redovito pojavljuju. Moguće je kupiti indeksne fondove za pojedine zemlje u razvoju, uključujući i neke u istočnoj Europi (npr. iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat Czech PX UCITS ETF ili VanEck Vectors Russia ETF). Također, možete kupiti regionalne fondove koji prate dionice u određenom skupu zemalja.(144)

Što je toliko posebno u prosječnom prinosu? Kao što smo ranije napomenuli, povijesno gledano tržište dionica ostvaruje prosječnu realnu stopu povrata od oko 7%. To znači da se realna vrijednost vaših dionica otprilike

udvostručuje svakih deset godina. Nije loše. Još važnije, prosječna stopa povrata koju ostvaruje široko indeksni fond nadmašuje povrate gotovo svih aktivno upravljanih fondova kada se usporedbe rade kroz duža razdoblja, primjerice deset godina. To i nije iznenađenje, jer prema teoriji nasumičnog kretanja ni stručnjaci ne mogu precizno predvidjeti buduće kretanje cijena dionica. Neki će postići izvanredne rezultate — kao što netko u primjeru s novčićem može dobiti glavu deset puta zaredom — ali ekonomska istraživanja sugeriraju da je to uglavnom posljedica sreće ili, u nekim slučajevima, nečega nezakonitog.

Tijekom tipičnog desetogodišnjeg razdoblja S&P 500 ostvario je veći povrat od 85% aktivno upravljanih fondova. Studije europskih aktivnih i pasivnih upravitelja podržavaju ove nalaze.[145] Tijekom dvadesetogodišnjih razdoblja, fondovi indeksirani na S&P 500 općenito su nadmašili oko 98% aktivno upravljanih fondova.[146] Dakle, šanse su vrlo male — otprilike 1 prema 50 — da ćete vi ili bilo tko drugi moći odabrati aktivno upravljan fond koji će dugoročno nadmašiti tržišni prosjek.

Baš kao i u primjeru s bacanjem novčića, činjenica da aktivno upravljan fond dobro posluje nekoliko godina ili čak cijelo desetljeće ne znači da će dobro poslovati i ubuduće. Primjerice, dvadeset najboljih aktivno upravljanih dioničkih fondova u SAD-u tijekom osamdesetih godina nadmašilo je S&P 500 za 3,9 postotnih bodova godišnje tijekom cijelog desetljeća. No investitori koji su 1990. ušli na tržište misleći da će nadmašiti tržište birajući „vruće“ fondove iz osamdesetih — razočarali bi se. Tih dvadeset najboljih fondova iz osamdesetih zaostajalo je za S&P 500 za 1,2 postotna boda godišnje tijekom devedesetih. Slično tome, prosječan prinos dvadeset najboljih američkih aktivno upravljanih dioničkih fondova od 1990. do 1999. nadmašio je S&P 500 za 3,1 postotni bod godišnje, ali od 2000. do 2009. ti isti fondovi zaostajali su za S&P 500 za 1,3 postotna boda godišnje.[147] Za razdoblje od 1993. do 2017. S&P 500 ostvario je godišnji povrat od 9,7% u usporedbi s 8,6% za prosječan aktivno upravljani dionički fond.[148]

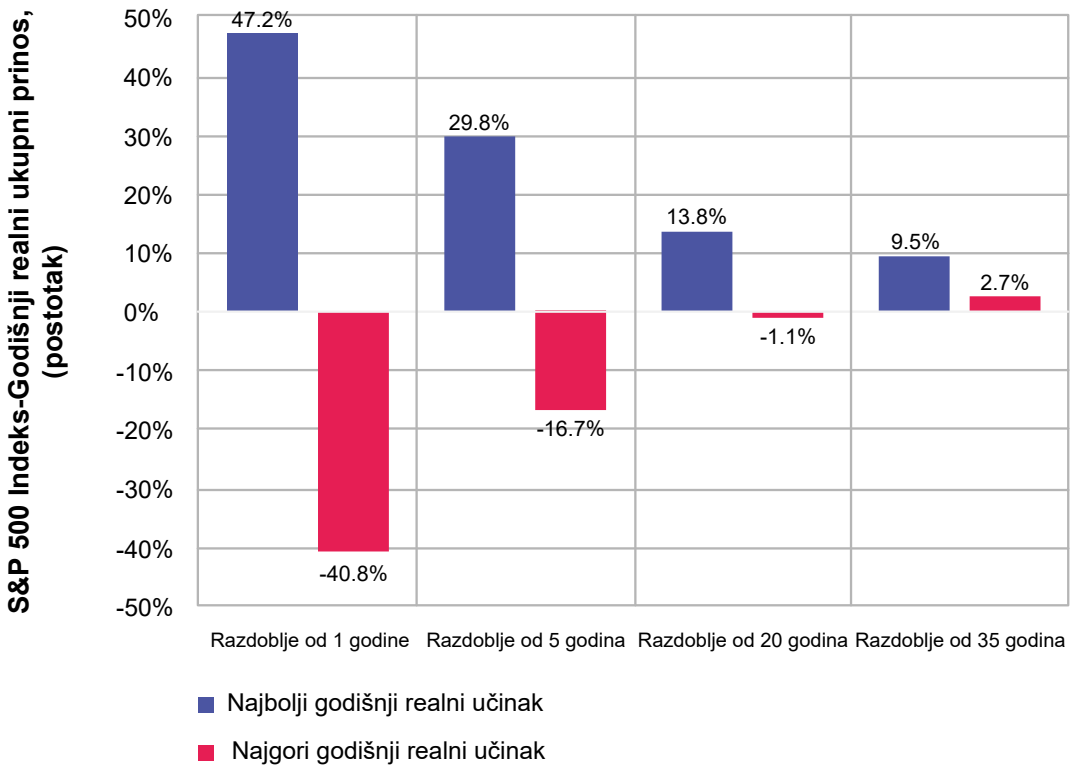
Ovi primjeri čak podcjenjuju prednost fonda indeksiranog na S&P 500 u

odnosu na aktivno upravljane fondove zbog efekta pristranosti preživjelih (survivorship bias). Za S&P 500 izuzetno je malo vjerojatno da će „nestati“, dok je u razdoblju relevantnom za mirovinsku štednju vrlo vjerojatno da će aktivno upravljan fond biti zatvoren. Fond može nestati iz dva razloga, oba povezana s lošim rezultatima: može biti zatvoren (a preostala vrijednost raspodijeljena ulagačima) ili spojen s drugim fondom koji ima bolju povijest izvedbe. Iako danas postoje tisuće aktivno upravljanih fondova, 1970. godine u SAD-u ih je bilo samo 358. Burton Malkiel pratio je te fondove do 2013. godine. Tijekom 43 godine, 274 fonda — više od 75% — prestalo je postojati. Od preostalih 84 fonda, samo četiri ostvarila su rezultate bolje od S&P 500 za 2 postotna boda ili više na godišnjoj razini.(149)

Povijesno gledano, tržište dionica ostvarivalo je veće prinose od drugih glavnih kategorija ulaganja, a indeksni fondovi omogućuju običnim ulagačima da ostvaruju te prinose bez brige o odabiru pojedinačnih dionica ili „pravog“ fonda. Studija koja je usporedila 118 godina prinosa na dionice i obveznice u 21 zemlji(150) pokazala je da su prinosi dioničkih tržišta nadmašili prinose obveznica u svakoj zemlji kroz to razdoblje. Čak su ostvarivali prosječne godišnje prinose od 3 do 6%, unatoč tome što je razdoblje obuhvaćalo i dva svjetska rata.

Naravno, bit će uspona i padova, pa čak i duljih razdoblja pada cijena dionica. Zbog toga će mnogi ulagači poželjeti smanjivati udio dionica u portfelju kako se budu približavali mirovini (vidi dio 4.10). Ipak, na temelju duge povijesti performansi tržišta dionica može se očekivati da će dugoročni prinos širokog tržišnog indeksa nadmašiti bilo koju drugu alternativu, uključujući aktivno upravljane dioničke fondove.(151)

Grafik 29: Akcije su manje rizične kada se drže duži vremenski period



Izvor: Linkun Liu, Andrew J. Rettenmaier i Zijun Wang, *"Social Security and Market Risk"*, Working Paper br. 244 (National Center for Policy Analysis, srpanj 2001). Napomena: Prinosi se temelje na pretpostavci da pojedinac ulaže fiksni iznos svake godine tijekom razdoblja investiranja. Podaci su ažurirani do 2019. godine.

Kao što pokazuje Grafikon 29, diverzificiran portfelj dionica držan kroz dulje razdoblje povijesno je ostvarivao i visoku i relativno stabilnu stopu povrata. Podaci o najvećoj i najnižoj prosječnoj godišnjoj realnoj stopi povrata, izvedeni iz širokih tržišnih ulaganja za razdoblja različite duljine između 1871. i 2019. godine, prikazani su ovdje. Grafikon pretpostavlja da je ulagač ulagao

fiksan iznos svake godine u fond koji odražava S&P 500 indeks.[(152)] Velike oscilacije moguće su kada se dionice drže kratko. U razdoblju 1871.–2019. godišnji prinosi S&P 500 varirali su od 47,2% do –35,5%. Čak i tijekom petogodišnjeg razdoblja složeni godišnji prinosi varirali su od 29,8% do –16,7%.

Primijetite, međutim, kako se „najbolji prinosi“ i „najgori prinosi“ približavaju kako se razdoblje ulaganja produljuje. Kada se promatra razdoblje od 35 godina, složeni godišnji prinos za najboljih 35 godina između 1871. i 2019. iznosio je 9,5%, u usporedbi s 2,7% za najgorih 35 godina. Dakle, realni godišnji prinos dionica u najgorem scenariju bio je otprilike jednak realnom prinosu obveznica. Taj visok i relativno stabilan dugoročni prinos čini dionice osobito poželjnom metodom ulaganja za mirovinu.

Evo najvažnijeg zaključka: ne dopustite da vas nedostatak vremena ili stručnosti spriječi u ulaganju u dionice. Ne morate provoditi opsežna istraživanja niti biti „super stručnjak za dionice“ da biste bili uspješan ulagač. Redovita ulaganja u indeksni dionički investicijski fond osigurat će vam atraktivne prinose na dugoročna ulaganja uz minimalan rizik. Za većinu ljudi takva će ulaganja biti važan dio kvalitetnog mirovinskog plana. Svaka velika renomirana investicijska kuća imat će nekoliko indeksnih dioničkih fondova. Budući da naziv fonda može varirati od kuće do kuće, obavezno pročitajte opis kako biste odabrali onaj koji najbolje odgovara vašim potrebama.

Drugi važan zaključak jest da ekonomisti uživaju u šalama na račun burzovnih „analitičara“. Među „biračima dionica“ koji su nadmašili profesionalce nalazi se ruska cirkuska čimpanza koja je nadmašila 94% ruskih investicijskih fondova, kao i majmun s prstenastim repom po imenu Adam Monk, koji je birao dionice za *Chicago Sun-Times* tako što bi svoje izbore zaokružio narančastim flomasterom. Britanske novine *The Observer* 2013. organizirale su izazov između tri tima: tima početnika (studenata financija), tima profesionalaca (bogataša, brokera i upravitelja fonda) i — mačka smeđeg krzna po imenu Orlando. Do kraja godine studenti su izgubili novac, profesionalci su ostvarili prinos od 3,5%, a Orlando (koji je bacao svoju igračku

miša na mrežu ponuđenih izbora) ostvario je povrat od gotovo 11%. Kako je jedan komentator primijetio: „Najbolja stvar kod toga da mačka bira vaše dionice su niski troškovi.“ Da su to bila stvarna ulaganja, Orlando bi osigurao odličan prinos za hranu i igračke za mačke.

ELEMENT 4.10

10. Uskladite trajanje svojih investicija s vremenom kada će vam novac biti potreban

> *„Ako bi vam pad vrijednosti dionica od 50 % u kratkom roku izazvao veliki stres, bolje je da ne ulažete u obične dionice.“*
>
> **— Warren Buffett**

Kada pravite dugoročna ulaganja, poput sredstava koja izdvajate za mirovinski plan, indeksirani fond dionica obično je najbolji izbor. Iako je dugoročni prinos dionica znatno veći od prinosa obveznica ili gotovine na bankovnom računu, vrijednost ovih drugih opcija stabilnija je na kraće (pa čak i srednje) vremenske rokove. Kako se približava trenutak kada će vam sredstva iz investicijskog plana možda biti potrebna, ima smisla prebacivati ta sredstva u stabilnije investicije. Uz vremenski horizont od pet godina, kupnja obveznice koja dospijeva za pet godina, u trenutku kada ćete dobiti svoj početni ulog plus kamatu, predstavlja relativno sigurno ulaganje. Opće je pravilo da kupujete obveznice koje dospijevaju otprilike u vrijeme kada će vam sredstva biti potrebna, bilo za školarinu na poslijediplomskim studijima, učešće za kupnju doma ili prihod tijekom mirovine.

Primarni rizik posjedovanja obveznica je inflacija, koja smanjuje vrijednost i glavnice i fiksnih kamatnih isplata. Taj se rizik može smanjiti posjedovanjem obveznica zaštićenih od inflacije, poput **TIPS-obveznica**(?) u Sjedinjenim Američkim Državama ili Obligations Assimilables du Trésor (OATs)

u Francuskoj. Te obveznice isplaćuju tržišno utvrđenu fiksnu kamatnu stopu koja se određuje u trenutku kupnje, uz godišnje prilagođeni prinos koji odgovara stopi inflacije tijekom trajanja obveznice. Njemačka, Kanada, Grčka, Australija, Italija, Japan, Švedska, Izrael i Island također izdaju obveznice zaštićene od inflacije. Budući da je nepredviđena inflacija jedan od čimbenika koji dovodi do toga da prinosi obveznica vrijede manje od očekivanog, kupnja i držanje obveznica zaštićenih od inflacije štiti vlasnika od tog rizika. Kada se inflacija očekuje, početna fiksna kamatna stopa obveznica zaštićenih od inflacije obično je niža od stope za standardne državne vrijednosne papire, jer one već uključuju dio očekivane inflacije u svoje isplate. Ako je stvarna stopa inflacije viša od očekivane, obveznice zaštićene od inflacije općenito donose višu stopu povrata od standardnih državnih obveznica, dok je suprotno u slučaju kada je stvarna inflacija niža od očekivane. Na taj način obveznice zaštićene od inflacije pružaju vlasnicima zaštitu od neočekivanog porasta stope inflacije, ali i manje novca u slučaju neočekivanog pada inflacije. Te su obveznice posebno privlačne umirovljenicima koji žele osigurati stabilan realni prinos i kupovnu moć svojih sredstava. Međutim, njihova kratkoročna vrijednost također je pod utjecajem promjena kamatnih stopa i očekivanja o budućoj inflaciji. Zato preporučujemo savjetovanje s financijskim savjetnikom prije velikih ulaganja u obveznice zaštićene od inflacije.[(153)]

Dodatni rizik povezan s obveznicama jest utjecaj promjena kamatnih stopa. Pretpostavimo da kupite obveznicu od 1.000 eura s rokom dospijeća od trideset godina koja isplaćuje kamatu od 5 %. Ta vam obveznica obećava isplatu 50 eura kamate svake godine tijekom trideset godina, nakon čega dospijeva i vraća vam 1.000 eura. Ali ako opća kamatna stopa poraste na 10 % ubrzo nakon što kupite tu obveznicu, njezina će vrijednost odmah pasti na otprilike polovinu onoga što ste platili. Razlog? Pri kamatnoj stopi od 10 % ulagač može dobiti 50 eura kamate svake godine kupnjom obveznice od 500 eura. Dakle, 500 eura sada će biti otprilike sve što će itko biti spreman platiti za vašu obveznicu od 1.000 eura. Naravno, ako kamatna stopa padne na 2,5 % ubrzo nakon što kupite svoju

tridesetogodišnju obveznicu s kamatom od 5 %, njezina će se cijena otprilike udvostručiti. No ta volatilnost (ili rizik) veća je nego što biste možda željeli prihvatiti ako štedite za nešto što planirate kupiti za pet godina.

Koliko dugo bi portfelj trebao sadržavati dionice, a kada bi trebalo prijeći na obveznice? To ovisi o vremenu preostalom do trenutka kada želite pristupiti investicijskim sredstvima. Kao što je gore navedeno, relativno kratkoročna ulaganja možda će najbolje funkcionirati isključivo s obveznicama. Na primjer, mladi par koji štedi kako bi prikupio 20 % učešća za hipoteku pri kupnji kuće možda bi trebao u potpunosti izbjegavati tržište dionica — ali samo za taj dio svoje štednje — i uložiti taj novac u obveznice. Razlog je taj što štednja za učešće obično traje samo nekoliko godina. Nasuprot tome, par može štedjeti 18 godina za financiranje sveučilišnog obrazovanja novorođenčeta ili 35 do 45 godina kako bi prikupio sredstva za mirovinu. U tim bi slučajevima dionice trebale činiti značajan dio, a možda i cijeli investicijski portfelj tijekom većeg dijela razdoblja štednje.

Roditelji novorođenčeta koji odmah počnu štedjeti za sveučilišno obrazovanje svojega djeteta imaju više godina za povećanje bogatstva i diverzifikaciju rizika koristeći dionice za brži rast. U tom slučaju ima smisla da dio sveučilišnog portfelja bude u dionicama. Međutim, kao što pokazuju pad cijena dionica tijekom Velike recesije 2008. godine i tržišni pad 2022. godine, čak i s osamnaestogodišnjim vremenskim okvirom, ulaganje u dionice nosi rizik. Ponovno, ulagači koji žele smanjiti rizik u svojim fondovima za sveučilište mogu to učiniti tako da drže manje dionica, a više obveznica, osobito kako se približava vrijeme kada će sredstva biti potrebna.

Kako ljudi zarađuju više i žive dulje, štednja za mirovinu postaje sve važnija. Ne želimo drastično i negativno promijeniti svoj stil života nakon odlaska u mirovinu, niti si možemo priuštiti da nam sredstva za mirovinu nestanu prije vremena. Za štediše čija je mirovina udaljena deset ili više godina, diverzificirani portfelj dionica, poput investicijskog fonda indeksiranog na S&P 500, vjerojatno predstavlja najbolju investicijsku opciju. Za konzervativnije

štediše držanje 10 %, 20 % ili čak 40 % portfelja u obveznicama obično će pružiti veću stabilnost vrijednosti mirovinskih sredstava, iako će ukupni prinos vjerojatno biti niži u dugom roku.

Kako se približava potreba za prihodima iz mirovine, za sve osim najbogatijih mudro je postupno prelaziti s portfelja koji je u potpunosti sastavljen od dionica na obveznice. Kada bi taj prijelaz trebao započeti, djelomično ovisi o tome kada i koliki će mjesečni prihodi biti potrebni tijekom mirovine. Za one koji imaju velik portfelj ili dobar mirovinski prihod u odnosu na svoje potrebe u mirovini, veći dio štednje može dulje ostati u dionicama kako bi se maksimizirao očekivani ukupni prinos. Cilj prelaska na obveznice prvenstveno je izbjegavanje potrebe za prodajom dionica po privremeno niskim cijenama. Što prije planirate koristiti svoj portfelj za mjesečne troškove života, to je važnije smanjiti rizik strateškim i postupnim prelaskom na obveznice.

Što se tiče mirovinskih ulaganja, također je ključno razmotriti porezni tretman vaših investicijskih doprinosa i prihoda iz mirovine. U mnogim zemljama štednja za mirovinu zaštićena je od određenih poreza na dohodak, što omogućuje da vaša štednja brže raste. Na primjer, u Ukrajini su doprinosi u nedržavne mirovinske fondove odbitni od bruto prihoda do 15 % plaće, a prinosi od ulaganja nisu oporezovani, što omogućuje brže uvećavanje ukupnih sredstava.[(154)] Niži porezi način su na koji vlade potiču građane da štede za mirovinu. Neke zemlje, poput Bugarske, čak oslobađaju prinose i isplate iz privatnih mirovinskih fondova od svih poreza.[(155)] Iako neke zemlje u Srednjoj i Istočnoj Europi još uvijek nemaju dostupna privatna mirovinska ulaganja, postoji globalni trend povećanja dobrovoljnih mirovinskih doprinosa kroz porezne poticaje. Ako nemate pristup poreznim olakšicama za privatne mirovinske račune, nastavite štedjeti; na taj ćete način, kada ti računi postanu dostupni, moći uštedjeti maksimalni dopušteni iznos svake godine.

Naš savjet za one koji se žele pripremiti za buduću mirovinu može se sažeti ovako: počnite štedjeti za mirovinu rano, ostanite uz diverzificirane portfelje dionica dok se potreba za sredstvima ne približi dovoljno da opravda

postupne prijelaze prema sigurnijim, ali manje profitabilnim sredstvima poput obveznica, i iskoristite povoljan porezni tretman koji se pruža za mirovinske planove.

Video materijali:
Pristrasnost dostupnosti

Video materijali:
Averzija gubitka

Video materijali:
Pristrasnost prema domovini

Video materijali:
Stado

ELEMENT 4.11

11. Smanjite rizike

„Pogledaj prije nego što skočiš.“

— Ezop, *Lisica i jarac*

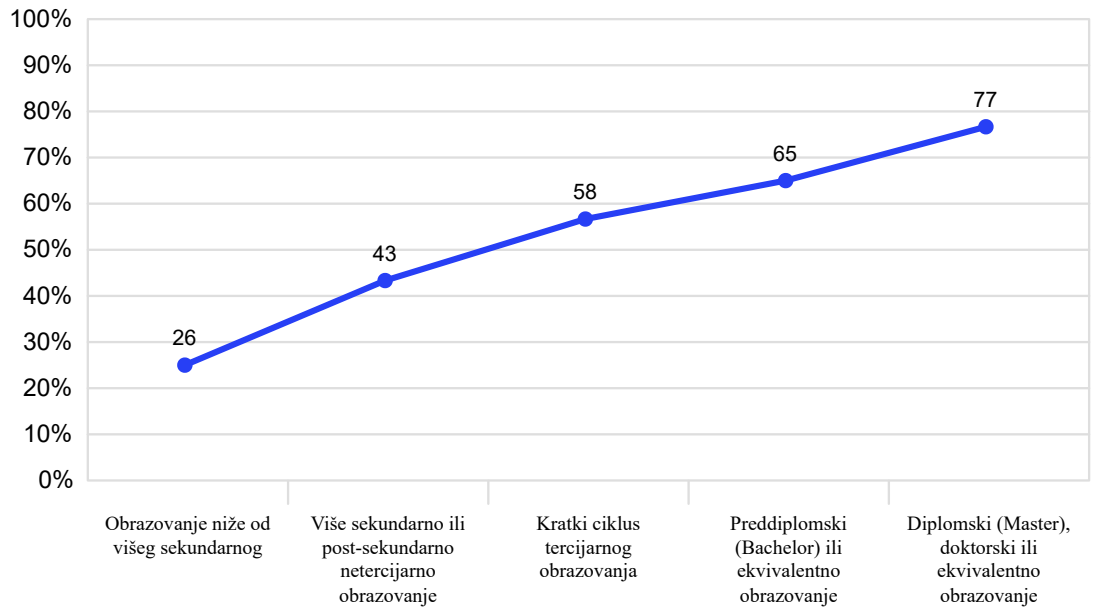
Mnogi koji čitaju ovu knjigu uskoro će donositi važne odluke o tome što učiniti nakon završetka škole. Hoćete li ići na sveučilište, steći stručno obrazovanje ili odmah ući na tržište rada? Ako nastavite školovanje, što ćete izabrati? Trogodišnji ili četverogodišnji program, privatni ili javni, na materinskom ili stranom jeziku, u zemlji ili inozemstvu? Kako ćete izabrati glavni predmet? Koje vam sveučilište nudi najatraktivnije opcije? To su važne investicijske odluke, a ulozi su veliki – mnogo novca i mnogo sati potencijalnog emocionalnog zadovoljstva. Zato je ključno da vaši izbori vezani uz obrazovanje budu temeljeni na točnim informacijama. Dok donosite te odluke, evo nekoliko važnih čimbenika koje treba uzeti u obzir.

Iako je sveučilište poželjna opcija, ono nije za svakoga. Studiranje je skupo. Ako student uloži vrijeme i novac u sveučilište na nekoliko godina, a zatim odustane, vrlo je vjerojatno da ta investicija neće donijeti očekivane rezultate. Najveći rizik za studenta koji razmatra nastavak obrazovanja jest mogućnost negativnog povrata ulaganja. To se događa kada dodatni prihodi koje obrazovanje može omogućiti budu manji od troškova potrebnih za njegovo stjecanje.

Prema Organizaciji za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD), viša razina obrazovanja značajno povećava vjerojatnost zarade iznad prosjeka, što je prikazano na Grafikonu 30. Samo 26 % onih s obrazovanjem nižim od srednjeg

zarađuje iznad prosjeka, dok je taj udio čak 77 % kod onih s magistarskom, doktorskom ili ekvivalentnom diplomom.

Grafik 30: Procent stanovništva sa zaradama iznad medijalne (srednje) zarade prema nivou obrazovanja (prosjek OECD-a)



Izvor: stats.oecd.org

Općenito, srednja godišnja zarada radnika sa završenim preddiplomskim ili diplomskim studijem viša je nego kod onih koji imaju samo srednjoškolsko obrazovanje. To vrijedi za gotovo svaku zemlju na svijetu. (Ako pronađete iznimku, javite nam i citirat ćemo vas na našoj web-stranici!) Međutim, postoji velika varijacija u prihodima sveučilišnih diplomaca. Stvarna zarada nakon diplomiranja ovisi o mnogim čimbenicima, uključujući stečene vještine, glavni

predmet studija i opće stanje ponude i potražnje na određenom tržištu rada. U rano proljeće 2024. godine, Savezne rezerve New Yorka objavile su studiju o zaradama diplomaca s 75 različitih fakulteta u sredini njihove karijere. Deset najplaćenijih su:

1. kemijsko inženjerstvo
2. računalno inženjerstvo
3. zrakoplovno inženjerstvo
4. elektrotehničko inženjerstvo
5. računarstvo
6. strojarstvo
7. građevinarstvo
8. industrijsko inženjerstvo
9. ekonomija
10. građevinske usluge(156)

Primjećujete li obrazac? Kao napomena – obrazac je još jasniji kada znate da „građevinske usluge“ uključuju „građevinsko inženjerstvo“. Ne tvrdimo da ne biste trebali studirati povijest, latinski, sociologiju ili dramu ako vas to čini sretnima. Samo budite svjesni da će postojati oportunitetni trošak u obliku nižih prihoda. Budite sigurni da tu oblast dovoljno volite da bi financijska žrtva bila opravdana. Također, budite svjesni da ako posuđujete novac za školovanje, vraćat ćete ga iz nižih prihoda.

Razmotrimo zašto studenti ponekad biraju obrazovne opcije koje rezultiraju negativnim povratom ulaganja. Prvo, mnogi studenti imaju nerealna očekivanja o budućim zaradama u odabranim karijerama. S prenapuhanim očekivanjima spremni su platiti više za obrazovanje nego što to njihovi budući prihodi mogu podržati. Važno je istražiti izvore kako biste se informirali o trenutnim i budućim uvjetima na tržištu rada, kao i o potencijalu zarade.

Trebali biste proučiti priručnike ili statističke podatke za svoju zemlju i

zemlje u koje biste mogli migrirati. Ti izvori pružaju informacije o glavnim zanimanjima, uključujući njihove zahtjeve, izglede za zapošljavanje i mogućnosti rasta, kao i srednje zarade. Mnogi priručnici sadrže projekcije buduće potražnje. (Primjerice, lako je predvidjeti da, ako dođe do pada nataliteta, možda neće biti potrebe za mnogo novih učitelja u narednim godinama.)

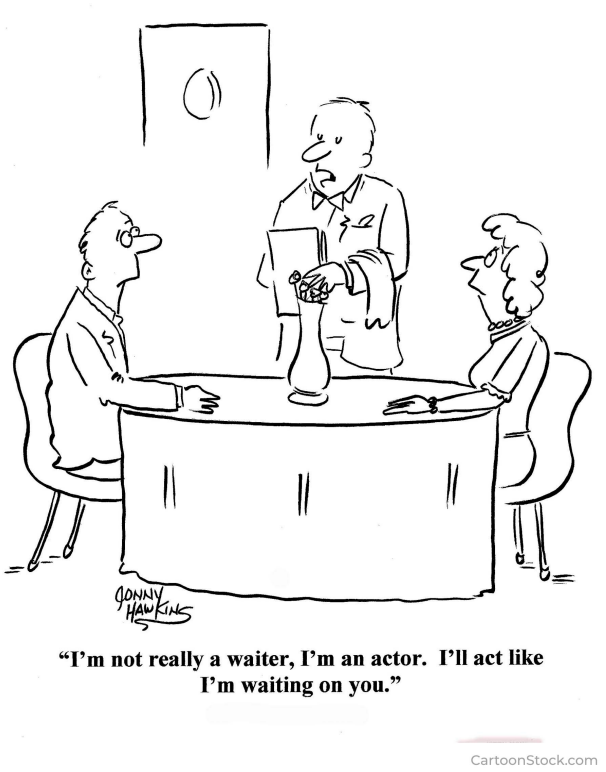
Imati realna očekivanja o budućim prihodima ključan je element u donošenju boljih odluka o obrazovanju. U kontekstu moguće migracije, također je važno rano početi učiti korisne jezike. Želite li da vaše opcije uključuju zemlje u kojima se govori engleski ili francuski? Odgovor na to pitanje može imati velik utjecaj na vaše obrazovne i karijerne izbore.

Drugi je problem to što mnogi studenti podcjenjuju troškove obrazovanja. Ukupni trošak obrazovanja uključuje izravne troškove školarine, knjiga, naknada, smještaja i hrane. Ali nemojte zaboraviti oportunitetne troškove. Pohađanje škole, čak i na pola radnog vremena, znači gubitak trenutnih prihoda od posla. Pobrinite se da pravilno izračunate ukupne troškove obrazovanja.

Treće, studenti često prekomjerno koriste kredit kao izvor financiranja. Neki vide ček studentskog kredita kao besplatan novac i zadužuju se previše. Mnogi mladi ljudi nisu spremni procijeniti koliko će biti teško izdvojiti sredstva za otplatu studentskih kredita iz svog mjesečnog proračuna nakon diplomiranja. Na primjer, uz kamatnu stopu od 3 %, za otplatu kredita od 50.000 eura tijekom petnaest godina plaćat ćete 345 eura mjesečno. Za kredit od 75.000 eura plaćat ćete 518 eura mjesečno, dok će za kredit od 100.000 eura mjesečna rata iznositi 691 euro. Hoće li vaši budući prihodi biti dovoljni da pokriju te iznose unutar vašeg ukupnog proračuna? Ozbiljno razmislite o tome prije nego što se odlučite za studentski kredit.

Četvrto, studenti često pretpostavljaju da su „priče o uspjehu“ bogatih i slavnih tipične za ono što će i oni zarađivati ako odaberu tu karijeru. Na primjer, koliki postotak diplomaca dramskih škola postane filmskim zvijezdama? Mnogo je vjerojatnije da će završiti kao gospodin s karikature ispod.

Ne kažemo da nikada ne biste trebali posuđivati novac za financiranje obrazovanja. Postoje mnoge situacije u kojima to ima smisla. Korisno je razmišljati o obrazovanju kroz dvije vrlo različite komponente: potrošnju i investiciju. Potrošnja može uključivati, primjerice, navijanje za sveučilišni tim, sklapanje prijateljstava (uključujući potencijalne partnere), kasnonoćne zabave i zanimljive kolegije poput „Religijski pokreti 16. stoljeća“. Investicija, s druge strane, uključuje stjecanje vještina (poput sposobnosti pronalaženja novih informacija u knjižnici) koje će koristiti vašoj karijeri. Kao što vam nikada ne bismo preporučili da posuđujete novac za kupnju karte za Svjetsko prvenstvo (potrošnja), u potpunosti bismo podržali posuđivanje novca za kupnju strojeva potrebnih za izgradnju elektronički vođene nogometne lopte koju ste izumili (investicija). Kao i svaki drugi oblik duga, studentski dug zahtijeva otplatu glavnice, kamata i naknada. Postoji mnogo različitih programa studentskih kredita. Pažljivo ih istražite kako biste odlučili što je najbolje za vas. Možete dobiti kvalitetno obrazovanje u školama gdje školarine nisu tako visoke jer ne uključuju stavke potrošnje, poput menzi sa skupom hranom ili zidova za penjanje. Na primjer, diplomanti Sveučilišta u Chicagu i Sveučilišta Kalifornije u San Diegu imaju otprilike iste prihode, ali studenti u Chicagu plaćaju 62.200 dolara godišnje (umanjeno za stipendije), dok studenti u San Diegu plaćaju 16.050 dolara godišnje, osim ako dolaze iz druge savezne države, kada plaćaju 48.600 dolara. To znači da tijekom



"Ja zapravo nisam konobar, ja sam glumac. Glumiću da vas poslužujem."

četiri godine studija student iz San Diega plaća 54.000 dolara manje ako dolazi iz druge države, ili čak 185.000 dolara manje ako je stanovnik Kalifornije, a pritom ostvaruje gotovo isti obrazovni ishod.(157)

Kako biste dodatno smanjili rizike povezane s obrazovanjem, studenti i njihovi roditelji mogu istražiti i druge načine financiranja. Kao opće načelo, razvijte financijski plan u kojem je zaduživanje posljednja opcija. Roditelji, rodbina i prijatelji mogu pokrenuti vlastite planove štednje ili razmotriti prednosti dugoročne štednje u različitim financijskim institucijama.

Također, dostupne su stipendije i potpore. One su posebno privlačne jer se ne moraju vraćati. Savjetodavni uredi u srednjim školama i internet prepuni su popisa stipendija i potpora. Posvetite vrijeme njihovu pronalaženju. Svaka stipendija ima posebne upute, uvjete prijave i rokove. Uključite sve te opcije u svoju odluku o ulaganju u obrazovanje i odaberite put koji ima najviše smisla za vas, uzimajući u obzir tržišne uvjete.

Osim obrazovanja, kupnja kuće možda je najvažnija investicijska odluka s kojom ćete se suočiti u životu. Za većinu ljudi to će biti njihova najveća investicija, barem u početku. Kupnja kuće koju možete priuštiti, na dobroj lokaciji i uz redovito održavanje, može biti dobra investicija. Međutim, postoje i potencijalne zamke.

Prvo, pažljivo razmotrite opciju „kupiti ili unajmiti“. Mnogi ljudi automatski pretpostavljaju da je kupnja bolja od najma jer stvara vlasnički kapital. No tijekom prvih nekoliko godina hipoteke gotovo cijela rata ide na kamate, a vrlo malo na stvarni kapital. U većini slučajeva nećete steći gotovo nikakav kapital u prve tri godine vlasništva – samo ćete umjesto najamnine plaćati kamatu banci.

Drugo, kupnja i prodaja nekretnina je skupa, pa nije dobra ideja kupiti kuću ako ne planirate u njoj živjeti barem tri godine. Morat ćete platiti **proviziju agenta za nekretnine**(?) plus **PDV**(?) na tu proviziju, koji se razlikuje od zemlje do zemlje (u Austriji 3 %, u Hrvatskoj 3 %, u Italiji do 7 %).(158) Troškovi zatvaranja hipotekarnog kredita obično iznose nekoliko tisuća dolara. Ako prodate kuću u

roku od nekoliko godina, transakcijski troškovi vjerojatno će premašiti vaš kapital.

Treće, ne kupujte kuću dok ne uštedite za polog. U SAD-u, ako je vaš polog manji od 20 %, morate plaćati osiguranje hipoteke, što povećava mjesečnu ratu. To je uobičajeno i u zemljama poput Ujedinjenog Kraljevstva, Danske i Australije. Različite zemlje imaju različita pravila, zato se dobro informirajte. [(159)] Također, izbjegavajte hipoteku s niskom „promotivnom kamatnom stopom“, jer se nakon isteka početnog razdoblja rate mogu naglo povećati. I, kao što je ranije navedeno, izbjegavajte zaduživanje u valuti koja nije ista kao vaši prihodi.

Četvrto, samo zato što možete priuštiti ratu hipoteke ne znači da možete priuštiti kuću. Vlasništvo kuće nosi i poreze, osiguranje i troškove održavanja – krov, bojler, perilica posuđa, klima-uređaj i mnoge druge stvari mogu se pokvariti. Sve to morate uključiti u svoj mjesečni proračun.

Na kraju, dok povećavate kapital u kući, nemojte uzimati drugu hipoteku ili se zaduživati radi potrošnje. Cijene nekretnina mogu padati jednako kao i rasti. Nakon krize 2008.–2009. mnogi su bili „pod vodom“, s vrijednošću kuće manjom od duga. Zato je važno zadržati visok udio vlastitog kapitala u domu.

Život prema tim smjernicama pomoći će vam da živite unutar svojih mogućnosti, štedite na stanovanju i smanjujete rizike.

Kada razmatrate druge investicije, uvijek se zapitajte jesu li interesi onih koji vam ih nude usklađeni s vašima. Visoki prinosi uvijek dolaze s visokim rizikom. Ako banke i profesionalni investitori nisu zainteresirani, zapitajte se zašto biste vi bili.

Interesi prodavatelja često su različiti od vaših – njima je cilj provizija ili naknada. Čak i kada su dobronamjerni, njihovi interesi nisu isti kao vaši.

Bitcoin i druge kriptovalute koriste blockchain tehnologiju za transakcije bez posrednika, ali su spekulativna i neregulirana sredstva s vrlo visokim rizikom. Budite oprezni ako ih uključujete u svoj portfelj.

Video materijali:

Bitkoin i kriptovalute objašnjene u 1 minut

Ne postoji „srebrni metak“ za sigurne investicije, ali šest smjernica može vam pomoći da izbjegnete katastrofe:

1. Ako nešto izgleda predobro da bi bilo istinito, vjerojatno jest.
2. Suradjujte samo s pouzdanim institucijama s ugledom.
3. Nikada ne kupujte investicije putem telefona, e-pošte ili društvenih mreža.
4. Ne dopustite da vas netko prisili na brzu odluku.
5. Ne dopustite da prijateljstvo utječe na vaše investicije.
6. Ako postoji agresivan marketinški pritisak, udaljite se.

Ako imate velik portfelj, dio možete uložiti u rizičnije investicije, uključujući **loše obveznice**(?) i plemenite metale, ali samo iz sredstava koja si možete priuštiti izgubiti. Za siguran rast bogatstva, većina vašeg novca treba biti u rutinskim, niskorizičnim ulaganjima u dobro diverzificiranom portfelju.

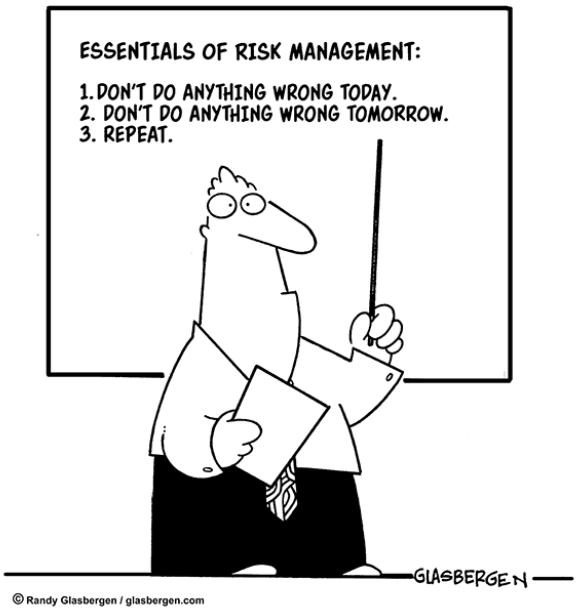
Video materijali:

Kako prepoznati investicijsku prevaru

ELEMENT 4.12

12. Koristite osiguranje za upravljanje neizbježnim rizicima

> *„Nije padala kiša kad je Noa gradio arku“*
>
> **— nepoznati autor**



"Osnovi upravljanja rizikom:"

"Ne uradi ništa pogrešno danas.

"Ne uradi ništa pogrešno sutra.

Ponovi.

Život nosi rizike. Oni mogu biti mali i financijski nebitni, poput loše usluge u restoranu, ali i veliki i financijski razorni, poput teške bolesti ili uništenja kuće u poplavi ili tornadu (ili čak u ratu). Iako ne možete eliminirati rizik, možete poduzeti korake da ga smanjite i upravljate njime.

Možete donositi izbore koji će smanjiti rizike. Na primjer, time što ne šaljete poruke dok vozite smanjujete vjerojatnost da izazovete prometnu nesreću. Nošenje sigurnosnog pojasa smanjuje mogućnost ozljeda u slučaju sudara. Ugradnja detektora dima i sigurnosnog sustava smanjuje vjerojatnost da vam kuća izgori ili bude opljačkana. Smanjenje količine raslinja u blizini kuće smanjuje šanse da kuća bude uništena u šumskom požaru. Smanjenje unosa šećera i konzumacija hrane s niskom razinom kolesterola smanjuju rizik od

bolesti. Iako vaši izbori mogu smanjiti rizik, oni ga nikada ne mogu potpuno eliminirati.

Kako možete upravljati rizikom i zaštititi se od najgorih posljedica? Osiguranje može smanjiti financijski gubitak koji proizlazi iz oštećenja imovine (kao što su vaša kuća ili automobil), bolesti, gubitka prihoda ili drugih štetnih događaja. Osiguranje omogućuje da skupina ljudi udruži uplate i podijeli rizik kako bi nadoknadila gubitke članova koje je pogodio štetan događaj. Osiguravajuća kompanija djeluje kao posrednik, odnosno posrednička strana u procesu podjele rizika. Kompanija prikuplja premije od svakog člana skupine (svojih osiguranika), a zatim isplaćuje naknadu kada dođe do štete koja je obuhvaćena osiguranjem. Načelo dijeljenja rizika često se zaboravlja jer pojedinci koji plaćaju premije osiguravajućoj kompaniji nemaju interakciju s ostalim članovima skupine.

Da bismo razumjeli kako funkcionira podjela rizika, zamislite sljedeću situaciju: vi i četiri suradnika odlazite u restoran na ručak i očekujete da će račun biti 200 eura. Vas petero se slažete da konobaru kažete da na kraju obroka nasumično odabere jednog od vas i ta će osoba platiti cijeli iznos. Vi i ostali članovi skupine tada možete birati između dvije opcije: (1) preuzeti rizik i nadati se da nećete biti odabrani da platite račun od 200 eura, ili (2) platiti premiju od 40 eura osiguravatelju koji će platiti račun od 200 eura ako budete izabrani. Mnogi će radije odabrati drugu opciju jer je manje rizična. Iako morate platiti premiju od 40 eura, štitite se od 20-postotne mogućnosti da morate platiti cijeli račun od 200 eura.

Naravno, osiguravatelji koji pružaju uslugu podjele rizika snose troškove. Oni moraju procjenjivati rizike, formalizirati ugovore, prikupljati premije, provjeravati i odobravati zahtjeve te obrađivati isplate. Ti troškovi obrade moraju biti pokriveni uz troškove samog rizika. Stoga osiguravateljske premije moraju biti veće od očekivanih troškova gubitka. Na primjer, ako bi osiguravajuća kompanija štitila članove naše skupine za ručak od 20 % šanse da plate račun od 200 eura, morala bi svakome naplatiti nešto više od 40 eura,

možda 44 eura, kako bi imala poticaj ponuditi tu uslugu.

Osiguranje smanjuje rizik jer raspoređuje teret nesretnih događaja koje doživljava nekolicina ljudi na širu skupinu. U situaciji s ručkom, račun od 200 eura dolazi sa sigurnošću. Neizvjesnost dolazi od toga tko će od članova skupine dobiti račun. Veća skupina povećava iznos potencijalnog gubitka, ali smanjuje vjerojatnost da će bilo koji pojedinačni član dobiti račun.

Kada su u pitanju veliki iznosi, većina nas sklona je izbjegavanju rizika, što znači da smo spremni platiti premiju kako bismo smanjili negativne posljedice određenih događaja. Kupnja osiguranja jedan je od načina da se smanji izloženost rizicima. Recimo da posjedujete kuću vrijednu 200.000 eura i brinete se zbog rizika da bude oštećena u požaru. Možete kupiti osiguranje za kuću za 1.500 eura godišnje. Bez osiguranja, ako dođe do požara koji ošteti vašu kuću, bili biste odgovorni za plaćanje punih 200.000 eura za popravak ili zamjenu. Međutim, s osiguranjem, ako dođe do požara, plaćate samo iznos franšize (primjerice 1.000 eura), dok osiguravajuća kompanija pokriva ostatak troškova. Na taj način, plaćanjem premije od 1.500 eura godišnje smanjujete svoju izloženost riziku s punih 200.000 eura na samo iznos franšize. Drugim riječima, spremni ste platiti premiju (trošak osiguranja) kako biste smanjili nepovoljne posljedice (financijski gubitak) potencijalnog događaja (požara koji ošteti vašu kuću).

Međutim, osiguranje nije uvijek isplativo. Trebalo bi pažljivo razmisliti o tome ima li smisla osigurati se protiv određenog rizika. Da, treba se osigurati protiv događaja koji, ako se dogode, mogu izazvati ozbiljne financijske poteškoće. Teška bolest koja vas sprječava da radite dulje razdoblje, prometna nesreća ili poplava koja ošteti vašu kuću primjeri su takvih događaja. Međutim, osiguranje protiv relativno malih štetnih događaja, poput kvara kućanskog aparata ili televizora, obično nije isplativo jer će pružanje usluge podjele rizika biti skupo u odnosu na potencijalnu štetu. Stoga je ekonomičnije prihvatiti te rizike i koristiti hitni fond (vidi dio 4.6) kako biste planirali i pokrili troškove tih rizika. Nasuprot tome, osiguranje automobila, kuće i zdravstveno osiguranje

obično su isplativi. U tim slučajevima trošak raspodjele rizika među skupinom ljudi nizak je u odnosu na potencijalnu štetu nepovoljnog događaja. Sada prelazimo na te teme.

Većina zemalja zahtijeva od vlasnika automobila da imaju neki oblik osiguranja automobila. Na primjer, kada registrirate automobil u bilo kojoj zemlji EU, morate ga osigurati za odgovornost prema trećim osobama. To obvezno osiguranje priznaju sve ostale zemlje EU. Ono vas štiti u slučaju nesreće koja uzrokuje materijalnu štetu ili ozljedu bilo koje osobe osim vozača. Međutim, ne pokriva dodatne troškove poput popravka vašeg vozila. Opcionalno možete kupiti dodatno osiguranje poznato kao osiguranje prve strane, koje pokriva širi raspon rizika. To prošireno pokriće uključuje ozljede vozača, štetu na vašem vozilu, krađu vozila ili njegovog sadržaja, vandalizam i pravnu pomoć. Kupci plaćaju premiju na temelju više čimbenika. To uključuje povijest vozača, njegove osobine, vrstu automobila te konkretne limite pokrića i franšize u polici. Franšiza je iznos koji kupac mora prvo platiti prije nego što osiguranje počne pokrivati štetu. Na primjer, franšiza od 500 eura znači da kupac mora platiti 500 eura prije nego što polica osiguranja pokrije gubitak. Što je franšiza veća, to je premija niža. Pokriće predstavlja maksimalni iznos koji polica osiguranja isplaćuje u slučaju gubitka.

Polica osiguranja automobila obično je strukturirana tako da pokriva nekoliko vrsta gubitaka. Osiguranje od sudara pokriva štetu na vašem automobilu u slučaju nesreće. Sveobuhvatno osiguranje pokriva štetu koja nije uzrokovana sudarom, kao što su krađa, vandalizam ili prirodne nepogode, poput pada grane drveta na vaš automobil. Pokriće odgovornosti dolazi u dva oblika. Prvo, plaća drugim osobama štetu na njihovim vozilima ili ozljede nastale vožnjom vašeg automobila. Drugo, pokriva štetu vama i vašim putnicima za medicinske troškove i naknade za smrtni slučaj. Na primjer, pokriće odgovornosti od 500.000 eura znači da je maksimalni iznos koji osiguranje plaća u slučaju gubitka 500.000 eura, čak i ako je stvarni gubitak veći.

Kao što je već spomenuto u dijelu 4.11, stanovanje je često najveća

investicija ljudi. Ima smisla osigurati se od gubitka svoje najveće imovine. Poput polica za automobile, police osiguranja nekretnina imaju franšize i limite pokrića. Osiguranje nekretnina obično ima tri osnovna oblika pokrića. Prvo pokriva štetu na kući i drugim objektima, kao što su zasebna garaža ili šupa. Drugo pokriva štetu na osobnoj imovini vlasnika kuće, odnosno predmetima unutar kuće. Treće pokriva odgovornost i štiti vas u slučaju ozljede druge osobe na vašem posjedu. Kao i kod auto-osiguranja, ako odaberete veću franšizu, vaša će premija obično biti niža. Trebali biste pažljivo analizirati koliki rizik želite sami snositi.

Zdravstveno osiguranje može biti složeno pitanje zbog različitih planova i metoda financiranja i plaćanja dostupnih kupcima. Neki ljudi dobivaju osiguranje preko svojih poslodavaca, dok ga drugi kupuju izravno od osiguravajućih društava. Neki plaćaju cijele premije, dok drugima treće strane plaćaju dio ili sve (na primjer, država ili poslodavac). Planovi se razlikuju ovisno o tome tko plaća i što je pokriveno. Na primjer, mnoge zemlje EU imaju javno financirane nacionalne zdravstvene sustave u kojima se zdravstvena skrb pruža građanima i legalnim rezidentima putem oporezivanja. U tim sustavima pojedinci obično ne moraju zasebno kupovati privatno zdravstveno osiguranje jer su pokriveni nacionalnim sustavom zdravstvenog osiguranja. Građani EU također mogu koristiti Europsku karticu zdravstvenog osiguranja (EHIC), koja im omogućuje korištenje potrebnih zdravstvenih usluga u drugoj zemlji EU pod istim uvjetima i uz iste troškove kao i građanima te zemlje. U Gruziji, na primjer, univerzalni program zdravstvene zaštite osigurava da svi građani i legalno registrirani rezidenti imaju pristup osnovnim zdravstvenim uslugama. Pravo na osnovni paket zdravstvenih usluga uključuje besplatnu ambulantnu skrb, bolničko liječenje, hitne službe i određene lijekove na recept. Uz to, građani i rezidenti mogu kupovati privatna zdravstvena osiguranja od privatnih osiguravajućih kuća koje nude različite razine pokrića i dodatne pogodnosti. Složenosti koje okružuju zdravstveno osiguranje i međunarodne usporedbe sustava nadilaze opseg ove knjige, ali želimo pojasniti nekoliko osnovnih načela.

Plaćanja za zdravstveno osiguranje dolaze u četiri oblika. Prvo, premije (ili porezi) plaćaju se kako bi se dobilo pokriće koje plan nudi. Drugo, može postojati odbitna franšiza. Treće, postoji participacija, koja je naknada za određenu uslugu, poput posjeta liječniku ili lijeka na recept. Četvrto, osiguranje može uključivati zajedničko plaćanje, što je postotak medicinskog računa koji klijent mora platiti. Na primjer, plan može zahtijevati da klijent plati 20 posto računa za boravak u bolnici ili medicinski zahvat.

Plaćanja za zdravstveno osiguranje dolaze u četiri oblika. Prvo, premije (ili doprinosi) plaćaju se kako bi se pristupilo uslugama koje plan osiguranja nudi. Drugo, može se primjenjivati odbitak, odnosno iznos koji osiguranik mora platiti iz vlastitog džepa za medicinske troškove prije nego što osiguravajuće društvo počne pokrivati troškove liječenja. Treće, postoji participacija, koja je naknada za određenu uslugu, poput posjeta liječniku ili izdavanja recepta. Četvrto, postoji sufinanciranje, što je postotak medicinskog računa koji korisnik mora platiti. Na primjer, plan može zahtijevati da korisnik plati 20 % računa za boravak u bolnici ili medicinski zahvat. Konkurencija u zdravstvenom osiguranju obično je ograničenija nego kod drugih oblika osiguranja, što znači da potrošači imaju manje dostupnih opcija. Također, za razliku od većine drugih osiguranja, potrošači obično mogu mijenjati svoj plan samo jednom godišnje. To otežava stvaranje plana koji odgovara vašim potrebama. Možda ćete biti prisiljeni prihvatiti da plaćate za određenu uslugu koju ne želite ili ne možete koristiti. Čak i uz ta ograničenja, morat ćete donijeti neke odluke o tome koliki rizik ste spremni preuzeti sami i koliki možete podijeliti s drugima.

Postoje okolnosti u kojima posjedovanje osiguranja zapravo može povećati vjerojatnost štetnog događaja. To je poznato kao **moralni hazard**(?). Klasičan primjer moralnog hazarda jest kada pojedinci postanu manje oprezni nakon što dobiju osiguranje jer znaju da će biti financijski zaštićeni u slučaju gubitka ili štete. Razmotrite sljedeće scenarije. Nina zamjenjuje svoj dvanaest godina star automobil i kupuje najnoviji model sa svim najnovijim tehnološkim i sigurnosnim uređajima. Budući da se Nina osjeća sigurnije u novom

automobilu, možda će voziti malo manje pažljivo, znajući da su šanse za ozljedu u sudaru manje zbog sigurnosnih uređaja. Donova majka inzistira da nosi kacigu, štitnike za koljena i laktove te duge hlače dok vozi skateboard. Ohrabren osjećajem sigurnosti, Don bi mogao pokušati opasnije skokove i manevre, znajući da je manja vjerojatnost da će se ozlijediti. Ivana nije skijala nekoliko godina i nije sigurna koliko zna. S punim zdravstvenim osiguranjem koje pokriva slomljene kosti, možda će se usuditi okušati na crnim stazama. Bez osiguranja, vjerojatno bi se odlučila držati plavih staza. U svim tim scenarijima rizik se povećava zbog promjene ponašanja izazvane osjećajem sigurnosti.

Moralni hazard nije jedini problem koji osiguranje uzrokuje. Zamislite da ležite u bolničkom krevetu s teškom bolešću i liječnik vam kaže: „Postoji operacija koju bismo mogli pokušati. Ako je napravimo, imate 10 % šanse da živite još šest mjeseci, ali koštat će 1.000.000 eura.“ Pretpostavimo da imate taj milijun u banci, pa biste mogli platiti operaciju ako želite. Ali kao netko tko razumije oportunitetne troškove, mogli biste reći: „Živio/la sam dug život i ako ne napravim operaciju, novac koji uštedim omogućit će da sva moja četiri unuka pohađaju sveučilište koje žele.“ Mogli biste racionalno odlučiti da ne idete na operaciju. Sada zamislite da liječnik kaže: „Ne brinite o troškovima. Tih 1.000.000 eura platit će drugi iz fonda osiguranja, koje ni ne poznajete (mogući porezni obveznici koji žive tisućama kilometara daleko). Vas to neće koštati ni centa.“ Kakav bi bio vaš izbor sada? A što ako bi svi razmišljali kao vi? Lako je vidjeti zašto zemlje s izdašnim zdravstvenim sustavima troše znatno veći dio nacionalnog dohotka na medicinsko liječenje nauštrb drugih prioriteta. Dilema o tome koliko bi zdravstveno osiguranje trebalo biti „velikodušno“ jasno naglašava dva temeljna ekonomska načela: „poticaji su važni“ i „nema besplatnog ručka“.

Ostale vrste osiguranja koje treba razmotriti, a koje ovdje nisu obrađene, uključuju životno osiguranje, osiguranje od invaliditeta i dugotrajno osiguranje. Nakon što procijenite svoje osobne izbore koji utječu na razinu rizika u vašem životu, trebali biste pažljivo analizirati one rizike koje ne možete izbjeći, ali koje

možete smanjiti učinkovitim korištenjem osiguranja. Ima smisla osigurati se od rizika koji nose velike potencijalne negativne posljedice. S druge strane, kada su potencijalne financijske štete male, najbolje je pokriti ih iz vlastitog mjesečnog proračuna ili fonda za hitne slučajeve. Najvažniji cilj strategije osiguranja jest spriječiti razorne financijske gubitke i očuvati vašu financijsku stabilnost u slučaju nepredviđenih događaja.

Dio 4: Završna razmatranja

Pametno upravljanje financijama može izgledati složeno, ali načela koja smo naveli trebala bi vas usmjeriti na pravi put. Zapravo, nije tako složeno. Štedite i trošite mudro. Razmislite prije nego što djelujete. Djelujte – lako je zanemariti razmišljanje o vlastitim financijama kada se čini da uvijek postoje važniji problemi poput posla, obitelji i zabave. Redovito odvojite vrijeme da pregledate svoju financijsku situaciju sa svojim partnerom, ako ga imate, kao i s obitelji i drugima koji brinu o vama (i razumiju svijet financija). Postoje knjige koje dublje razrađuju ideje o kojima smo ovdje govorili, a nalaze se na našoj listi preporuka. Iznad svega, sjetite se savjeta gospodina Micawbera iz romana *David Copperfield* Charlesa Dickensa: „Godišnji prihod dvadeset funti, godišnji izdatak devetnaest funti i šest penija – rezultat: sreća. Godišnji prihod dvadeset funti, godišnji izdatak dvadeset funti i šest penija – rezultat: nesreća.“

Završna razmatranja

Osim što su ekonomisti i edukatori, autori ove knjige su i roditelji, tete ili ujaci. Osim što želimo ostaviti u nasljeđe znanje našim studentima i ostalim čitateljima ove knjige, želimo i pozitivno utjecati na živote budućih generacija. Sigurni smo da se i vi osjećate slično.

Taj cilj ostvarujemo na različite načine. Na lokalnoj, nacionalnoj i globalnoj razini možemo raditi na tome da javne politike stvore okruženje u kojem pojedinci mogu ostvariti svoj potencijal. Na osobnoj razini možemo težiti usvajanju navika koje vode uspjehu: tako da vlastitim ponašanjem budemo uzor drugima i tako da svoju djecu usmjeravamo prema donošenju ispravnih odluka.

Kao što smo vidjeli u jednom dijelu *Praktične ekonomije*, financijska sigurnost doprinosi općem blagostanju jer omogućuje dostupnost osnovnih potreba i smanjuje brigu oko njihova zadovoljenja. Oni koji razviju navike marljivog rada, postavljanja i ostvarivanja ciljeva te odolijevanja iskušenjima trenutnog zadovoljstva—razmišljajući o budućim posljedicama današnjih odluka—obično su uspješniji u svim aspektima života.

Jedan od najvažnijih načina da se mlade nauči odgovornosti jest pomoći im da shvate kako se novac zarađuje; novac ne pada s neba. Djeca, čak i u ranoj dobi, mogu se osnažiti zadacima koji im omogućuju da zarade novac za ostvarenje svojih želja. Takvi zadaci mogu uključivati poticaje za postizanje obrazovnih ciljeva ili pomoć u kućanskim poslovima, poput šetnje psa ili guljenja krumpira za večeru. Novac nije samo sredstvo za postizanje onoga što želite, nego i mjera vašeg doprinosa u pomaganju drugima da dobiju ono što žele. Najbolji način da zaradite više novca jest služiti drugima i pronaći načine da ih učinite zadovoljnijima. Ta poduzetnička lekcija donosi važne koristi tijekom djetetove karijere, bez obzira na to čime se bude bavilo.

Čak i kada plaćate djetetovu kupnju, moguće mu je pružiti razumijevanje troškova i odricanja koji prate svaki izdatak. Tijekom života sva će djeca morati

odlučivati kako će trošiti ograničen prihod. Ako potroše više na jednu stvar, morat će trošiti manje na druge. Svi se suočavamo s takvim odlukama. Počevši od rane dobi, potrebno je djecu učiti toj stvarnosti i pružati im iskustva koja će im pomoći da nauče mudro birati. Mnogi roditelji (čak i oni koji daju džeparac bez ikakvih uvjeta) potiču svoju djecu da dio novca koji dobiju izdvoje za donaciju nekoj dobrotvornoj organizaciji. Ti roditelji također često odvajaju vrijeme kako bi sa svojom djecom razgovarali o tome kamo usmjeriti novac i zašto razmišljanje o dobrobiti drugih doprinosi njihovoj vlastitoj vrijednosti i blagostanju društva u kojem žive.

U velikoj mjeri, uspjeh u životu ovisi o postavljanju ciljeva, marljivom radu na njihovu ostvarenju, pronalaženju načina da vaše usluge budu korisne drugima, štednji za određenu svrhu i mudrom trošenju novca. To su ključni elementi uspjeha. Ekonomija pruža recept kako živjeti ispunjeniji život.

Sada smo na kraju ovog putovanja. Kroz ovu knjigu cilj nam je bio pružiti vam informacije i alate koji će vam pomoći da živite uspješniji život. Nadamo se da smo vam otvorili um za nove načine razmišljanja i da ćete stečene uvide koristiti za unapređenje svog života i života onih oko vas.

Zahvale

Autori žele izraziti svoju zahvalnost brojnim ključnim osobama koje su pridonijele ovom projektu. Posebno nam je zadovoljstvo poželjeti dobrodošlicu Jane Shaw Stroup u autorski tim. Pomagala je u ranijim izdanjima knjige i odigrala još značajniju ulogu u ovom izdanju. Brojni komentari kolega nastavnika, sveučilišnih profesora i edukatora ekonomije uključeni su u tekst. John Kessler, Kelly Markson i Michelle Vachris bili su osobito korisni svojim uvidima o tome kako unaprijediti ovo izdanje. Posebne zahvale upućuju se Johnu Mortonu, Scottu Niederjohnu, Marku Schugu, Williamu Woodu, Joeu Connorsu i Pam Cooper za njihov doprinos razvoju novih dodatnih materijala. Također želimo izraziti zahvalnost Kevinu Reillyju, Meryl Levavi, Gabrielu Gumi, Olyi Kirilyuk, Diane Dilluvio, Lizz Blaise, Kiffinu Steureru, lektorici Kate Davis te korektorima Marindi Valenti i Sue McGrath iz St. Martin's Pressa za njihove korisne komentare i urednički rad.

Za reviziju usmjerenu na postkomunističke zemlje posebno želimo zahvaliti Barbari Forbes, koja je pridonijela projektu na mnogo načina, osobito održavajući našu motivaciju kada se proces činio pretežak. Dodatni sadržaj pružili su Lasha Labadze, Maya Grigolia, Marta Cota i Ante Šterc. Leslie McCall pružila je veliku pomoć u Odjeljku 4. Na kraju, posebnu zahvalnost dugujemo mi i naši čitatelji anonimnom donatoru koji je podržao projekt financijski i intelektualno od samog početka i omogućio da knjiga i prateći materijali EFI-ja budu dostupni besplatno. Doslovno milijuni ljudi poboljšat će svoje živote zahvaljujući njegovoj predanosti ekonomskoj i političkoj slobodi.

Tijekom godina autori su imali približno 75.000 studenata na svojim predavanjima. Brojne rasprave sa studentima, unutar i izvan učionice, pružile su nam vrijedne uvide, postavile izazovna pitanja i stvorile temelje za ovaj projekt. Cijenimo te interakcije i ovom knjigom izražavamo svoju zahvalnost studentima koji su obogatili naše živote i nastavljaju to činiti.

Fusnote

1. Iako se za tendenciju razvoja tržišta može reći da je skoro univerzalni dio ljudske prirode, moguće je, ako se društvo dovoljno trudi, da ih ukloni iz normalnog ljudskog djelovanja. Razmislite o ranim danima postkomunističke tranzicije (ili čak Rimokatoličke crkve) kada su građani učeni da stvari imaju suštinsku vrijednost i da bi često odbijali da ih prodaju za manje od te pretpostavljene „vrijednosti“ čak i ako je rezultat glad. ↩

2. P. C. Roberts i K. L. Follette, *Unutar sovjetske ekonomije* (Washington, DC: Cato Institute, 1990). ↩

3. Philip K. Howard, *Smrt zdravog razuma* (New York: Random House, 1994): 3–5. ↩

4. Nacionalni statistički zavod Gruzije. https://www.geostat.ge/en/modules/categories/683/Employment-Unemployment ↩

5. https://armstat.am/file/article/poverty_2022_en_3.pdf i https://tradingeconomics.com/france/final-consumption-expenditure-of-households-food-non-alcoholic-beverages-eurostat-data.html ↩

6. Svjetska banka i Svjetska trgovinska organizacija,„Uloga trgovine u okončanju siromaštva” (Ženeva: Svjetska trgovinska organizacija, 2015). ↩

7. Na primjer, ako poduzeće uloži 100 milijuna eura u zgrade i opremu za proizvodnju proizvoda, recimo košulja, ono se odriče onoga što bi moglo zaraditi da su ta sredstva uloži na druge načine, poput proizvodnje motocikala. Poduzeće je također moglo jednostavno položiti tih 100 milijuna eura u banku i pustiti da zarađuju kamatu, primjerice po stopi od 5 posto. Nakon godinu dana, prihod od kamata iznosio bi 5 milijuna eura. Tih 5 milijuna eura izgubljene kamate predstavlja oportunitetni trošak (trošak propuštene prilike) poslovanja poduzeća, ali se on ne odražava u računovodstvenim izvještajima tvrtke. Zbog tog izostavljanja, računovodstveni troškovi podcjenjuju stvarne troškove propuštenih prilika resursa koji su korišteni. Stoga je neto prihod veći od profita. ↩

8. Adam Smith, *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*, svezak II, izdanje iz Glasgowa (Indianapolis: Liberty Fund [1776.] 1981.), str. 660. Također dostupno na http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html ↩

9. F. A. Hayek, „Upotreba znanja u društvu“, American Economic Review, 35 (septembar 1945): 519–30. ↩

10. Henry Hazlitt, *Ekonomija u jednoj lekciji* (New Rochelle: Arlington House, 1979.), str. 103. ↩

11. William Nordhaus, „Schumpeterijanski profiti u američkom gospodarstvu: teorija i mjerenje“ (*Radni dokument Nacionalnog ureda za ekonomska istraživanja*, br. 10433, travanj 2004.), http://www.nber.org/papers/w10433 ↩

12. Smith, *Wealth of Nations*, 454. ↩

13. T. Gayer i E. Parker, Cash for Clunkers: An Evaluation (Vašington, DC: Brookings Institution, 9. mart 2022), https://www.brookings.edu/interactives/cash-for-clunkers-an-evaluation/ ↩

14. Publikacija Svjetske banke: Detoksikacija razvoja: Prenamjena subvencija štetnih za životnu sredinu, 2023. Svjetska banka: Transforming Trillions: Repurposing Subsidies for Climate Action and Economic Health www.worldbank.org ↩

15. Pogledajte **Zabluda o razbijenom prozoru**, Wikipedia (posljednja izmjena lipanj 2019): https://en.wikipedia.org/wiki/Parable_of_the_broken_window ↩

16. Wilson, James Q., i George L. Kelling. "Broken windows." *Atlantic monthly* 249, no. 3 (1982): 29-38. ↩

17. Vidi Robert E. Lucas Jr., „O mehanici ekonomskog razvoja," *Journal of Monetary Economics* 22, br. 1 (1988): 3–42. ↩

18. Dvadeset i jedna visoko razvijena zemlja su Australija, Austrija, Belgija, Kanada, Švicarska, Njemačka, Danska, Španjolska, Finska, Francuska, Ujedinjeno Kraljevstvo, Irska, Island, Italija, Japan, Luksemburg, Nizozemska, Norveška, Novi Zeland, Švedska i Sjedinjene Američke Države. One se obično grupišu pod nazivom „Zapad". ↩

19. Maltus je vjerokatno odgovoran za to što se ekonomija naziva „tmurnom naukom." Napisao je: „Moć populacije je toliko nadmoćna u odnosu na moć zemlje da proizvodi sredstva za egzistenciju za čovjeka, da prerana smrt mora na neki način pogoditi ljudsku rasu. Poroci čovječanstva su aktivni i sposobni ministri depopulacije. Oni su prethodnici u velikoj vojsci uništenja i često sami završavaju strašan posao. Ali ako ne uspiju u ovom ratu istrebljenja, bolesne sezone, epidemije, zaraze i kuge napreduju u strašnom nizu i odnose hiljade i desetine hiljada. Ako uspjeh i dalje nije potpun, gigantska neizbježna glad ide u pozadini i jednim snažnim udarcem izjednačava populaciju sa hranom svijeta." —Maltus T.R., 1798. Esej o principima stanovništva, Poglavlje VII. ↩

20. Poboljšanje kvaliteta života vjerojatno je bilo mnogo veće. Teško je precizno obuhvatiti promjene cijena tokom dugih vremenskih perioda kada se uvode nova dobra i kada se kvalitet poboljšava. Potrošači 1950. godine imali su televizore i frižidere, koji su bili nezamislivi 1800. godine. ↩

21. Iako su etnički ratovi i korumpirani režimi doveli do toga da su samo neke zemlje podsaharske Afrike uspjele ostvariti održiv rast. ↩

22. Izvor: Svjetska banka, Open Data. https://data.worldbank.org/ ↩

23. Tom Bethell, Najplemenitiji trijumf (New York: St. Martin's Press, 1998), 10. ↩

24. Za više informacija o impresivnom doprinosu privatnog sektora ukupnoj poljoprivrednoj proizvodnji u Sovjetskom Savezu, vidi J. W. Pauw, „Privatni sektor u sovjetskoj poljoprivredi," *Slavic Review* 28, br. 1 (1969): 63–71, dostupno na https://doi.org/10.2307/2493038 ↩

25. Za dodatne informacije vidi John McMillan, Ponovno osmišljavanje bazara: Prirodna povijest tržišta (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101. Kako McMillan ističe, prava privatizacija bi bila poželjnija. Ipak, pokret ka privatnom vlasništvu je i dalje bio „najveći program za borbu protiv siromaštva koji je svijet ikada vidio.“ ↩

26. Amess, K. i Roberts, B. M. (2007). „Efekti privatizacije na produktivnost: Slučaj poljskih zadruga,“ International Review of Financial Analysis, 16(4), 354–366. Rondinelli, D. A. i Yurkiewicz, J. (1996). „Privatizacija i gospodarsko restrukturiranje u Poljskoj: Procjena tranzicionih politika,“ The American Journal of Economics and Sociology, 55(2), 145–160. Dostupno na http://www.jstor.org/stable/3487075 ↩

27. Predviđanja navedena u Charles Maurice i Charles W. Smithson, The Doomsday Myth: 10,000 Years of Economic Crises (Stanford, CA: Hoover Institution Press, 1984), 12. ↩

28. Robinson, W. C. (1973). Granice rasta: Izvještaj za projekat Rimskog kluba o problemima čovječanstva. ↩

29. Vidi Byamugishu, F. i N. Dubosse (2023) „Investicioni slučaj za zemljišne titule u podsaharskoj Africi,“ *Journal of Cost Benefit Analysis*, 13(S1). ↩

30. Clair Wilcox, Competition and Monopoly in American Industry, monografija br. 21, Privremeni nacionalni gospodarski komitet, Istraga o koncentraciji gospodarske moći, 76. kongres, 3. sjednica (Washington, DC: Vladina štamparija SAD, 1940). ↩

31. Razvoj mobilnog telefona je zaista mnogo značajniji. Jedan od autora ove knjige kupio je "prenosivi" (težak 12 kilograma) računar 1986. godine koji je imao 1 MB RAM-a, tvrdi disk od 20 MB i disketnu jedinicu od 1,2 MB, plativši za njega više od 14.000 dolara u cijenama iz 2024. godine. Danas vaš telefon, pored omogućavanja poziva bilo gdje u svijetu, predstavlja beskrajno snažniji računar. ↩

32. Adam Smit, Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda, tom I, Glazgovsko izdanje (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 18. Također dostupno na https://www.adamsmithworks.org/documents/cannan-edition. ↩

33. Hernando de Soto, Misterija kapitala: Zašto kapitalizam uspijeva na Zapadu, a ne uspijeva drugdje (New York: Basic Books, 2000). Također, Hernando de Soto, Drugi put: Ekonomski odgovor na terorizam (New York: Basic Books, 1989). ↩

34. Svjetska banka, Poslovanje 2020: Uporedba poslovnih regulacija u 190 ekonomija (Washington, DC: World Bank Group, 2020). ↩

35. Podaci iz izvještaja Svjetske banke o lakoći poslovanja iz 2019. pokazuju da prosječno vrijeme za otvaranje posla traje 14 dana u postkomunističkim zemljama, u poređenju s 23 dana u Istočnoj Aziji i Pacifiku i 28 dana u Latinskoj Americi i Karibima. ↩

36. Eurostat, "Mjesečne minimalne plate u EU, januar 2024," dostupno na https://ec.europa.eu/eurostat. ↩

37. David Neumark i William Wascher, Minimalne plate (Cambridge, MA: MIT Press, 2008). ↩

38. Robert Rector i Rachel Sheffield, "Rat protiv siromaštva nakon 50 godina," Heritage Foundation, 2014. ↩

39. Stefan Felbermayr, "Efekti minimalne plate u Njemačkoj," Perspektive ekonomske politike, 2015. ↩

40. Studija "Ekonomski uticaj minimalnih plata u Evropi," dostupno u Pregledu evropske ekonomije. ↩

41. Natalia Ulyanova i Vladimir Gimpelson, "Uticaj povećanja minimalne plate na zaposlenost u Rusiji," Časopis za ekonomiju rada, 2009. ↩

42. Gary Becker, Ljudski kapital: Teorijska i empirijska analiza, 3. izdanje (Chicago: University of Chicago Press, 1994). ↩

43. Međunarodna organizacija rada, Globalni izvještaj o platama 2019–2020, dostupno na https://www.ilo.org. ↩

44. Steve Hanke, "Neefikasnosti tržišta rada EU," Johns Hopkins University, 2016. ↩

45. Institute for Justice, Licenca za rad: Nacionalna studija opterećenja izazvanih licenciranjem zanimanja (2022). ↩

46. Evropska komisija, "Ekonomski efekti licenciranja u EU," 2015. ↩

47. Studija o licenciranju, dostupno u Časopisu za regulatornu ekonomiju, 2023. ↩

48. Europska regulativa o medicinskim uređajima (EU MDR), službeni tekst dostupan na https://ec.europa.eu. ↩

49. Studija o odobravanju lijekova, dostupno u New England Journal of Medicine, 2020. ↩

50. Univerzitet u Otavi, "Utjecaj kašnjenja u odobrenju lijekova na ishode pacijenata," 2018. ↩

51. Aleksandr Pyzhikov, Gospodarska politika Sovjetskog Saveza: Lekcije iz istorije (Moskva: Nauka, 1995). Knjiga pokriva neuspjehe sovjetskih infrastrukturnih projekata, uključujući Bijelo-morski kanal, i njihov ekološki i gospodarski ujeicaj. ↩

52. Izvještaj Europske centralne banke i spoljnih analitičara o irskoj nekretninskoj krizi. Dostupno u Europskom finansijskom pregledu, 2012. ↩

53. Budući da su kreditne kartice popularno sredstvo plaćanja, studenti se često pitaju zašto se dugovanja po kreditnim karticama ne uključuju u novčanu masu. Nepodmireni iznos na vašoj kreditnoj kartici predstavlja obvezu koju je potrebno otplatiti. Nasuprot tome, novac je imovina. Stoga dugovanja po kreditnim karticama nisu novac. ↩

54. Naravno, kako ekonomisti vole reći, „korelacija ne znači uzročnost." Možda zemlje koje se suočavaju s visokom inflacijom jednostavno štampaju više novca kako bi pokušale da održe korak. Međutim,

sofisticirane analize podataka snažno podržavaju zaključak da je višak štampanja novca (obično radi finansiranja državne potrošnje bez povećanja poreza) ono što uzrokuje inflaciju. Kako je Milton Friedman slavno rekao: „Inflacija je uvijek i svuda monetarni fenomen." ↩

55. https://www.centralbanknews.info/p/inflation-targets.html ↩

56. Definicija uključuje sredstva koja su lako dostupna, kao što su štedni računi, mali oročeni depoziti i uzajamni fondovi novčanog tržišta. ↩

57. Franklin D. Roosevelt, Govor održan u okviru izborne kampanje o saveznom budžetu u Pitsburgu, Pensilvanija, 19. listopada 1932. Projekat Američkog predsjedništva, pod upravom Gerharda Petersa i Džona T. Vulija, https://www.presidency.ucsb.edu/node/289322 ↩

58. https://taxsummaries.pwc.com/quick-charts/personal-income-tax-pit-rates. Preuzeto 17. ožujka 2024. ↩

59. Za više informacija pročitajte članak u The Washington Post-u: Britain's new 'winter of discontent' is about more than just wages https://www.washingtonpost.com/world/2023/02/02/britain-discontent-strike-uk/ ↩

60. Za dodatne informacije o porezima i drugim aspektima ekonomske politike tokom perioda Velike depresije, pogledajte dodatno štivo "Lessons from the Great Depression," dostupno na CSE veb-sajtu: https://commonsenseeconomics.com/lessons-from-the-great-depression-courtesy-of-cengage/ ↩

61. https://www.doingbusiness.org/en/methodology/payingtaxes ↩

62. https://archive.doingbusiness.org/en/rankings ↩

63. Henry George, "Zaštita ili slobodna trgovina" (Njujork: Fondacija Robert Šalkenbah, 1980). ↩

64. Ministarstvo ekonomije i održivog razvoja Gruzije. https://www.economy.ge/?page=ecopolitic&s=12&lang=en ↩

65. Mnogi „spasioci radnih mjesta" ponašaju se kao da su stranci voljni da nam isporučuju robu bez da ikada iskoriste dolare koje dobiju za kupovinu nečega od nas. Ali to nije slučaj. Ljudi u drugim zemljama koji izvoze proizvode nama ne žele samo naš novac; žele ono što taj novac može da kupi. Inače bismo mogli samo štampati dolare koje im šaljemo kako bismo dobili njihovu robu što jeftinije, bez straha od inflacije, jer ti dolari ne bi dolazili nazad da kupuju stvari na našem tržištu. Međutim, većina dolara se vraća u obliku stranih kupovina. Tako naše kupovine od stranaca—naš uvoz—generišu potražnju za našim izvoznim proizvodima. ↩

66. Ista logika se primjenjuje i na „outsourcing", odnosno obavljanje određenih aktivnosti u inostranstvu radi smanjenja troškova. Ako se neka aktivnost može obaviti uz niže troškove u inostranstvu, to će

osloboditi domaće resurse koji se mogu upotrijebiti za produktivnije aktivnosti. Kao rezultat toga, proizvodnja će biti veća, a nivo prihoda viši. ↩

67. Skraćena verzija eseja Frédérica Bastiata „Konkurencija sa Suncem“ dostupna je na web stranici CSE-a: https://commonsenseeconomics.com/supplementals-unfair-competition-bastiat ↩

68. Iako se Bastijatu često pripisuje ova izjava, ona se ne može pronaći u njegovim objavljenim radovima. Pisac iz devetnaestog vijeka, Otto T. Mallery, iznio je sličnu izjavu u svojoj knjizi *Gospodarska unija i trajni mir*: „Ako vojnici ne prelaze međunarodne granice, robe moraju. Ako se lanci trgovine ne uklone, bombe će padati s neba.“ Za dodatne detalje, pogledajte Nicholas Snow, „Ako robe ne prelaze granice . . . ,“ *Foundation for Economic Education*, 26. oktobar 2010, https://fee.org/resources/if-goods-dont-cross-borders/ ↩

69. Kartaginjanski mir označava nametanje veoma surovog mira s namjerom trajnog onesposobljavanja poražene strane. Pojam potiče od uslova mira koje je Rimska Republika nametnula Kartaginjanskom carstvu nakon Punskih ratova. ↩

70. Kako je citirano u Frank Whitson Fetter, „Congressional Tariff Theory,“ *American Economic Review* 23 (septembar 1933): 413–27. ↩

71. Douglas A. Irwin, „GATT-ov doprinos ekonomskom oporavku poslijeratne Zapadne Europe,“ u: *Europe's Postwar Recovery*, ur. B. Eichengreen (Cambridge: Cambridge University Press, 1995): 127–150. Pogledajte tekst u Irwinovom radu za reference u grafikonima. ↩

72. Ove konverzije su uvijek, do određene mjere, proizvoljne i zavise od korpe dobara i usluga koja se koristi za poređenje. Da li bi trebalo da se zasnivaju na obrascima potrošnje Uzbekista ili Amerikanaca. ↩

73. Mueller, Haynes i Julia Tobias (2016), „Troškovi nasilja: Procjena ekonomskog utjecaja konflikta“, *Međunarodni centar za rast*. ↩

74. James Buchanan je 1986. dobio Nobelovu nagradu za ekonomiju za svoju ulogu u razvoju ekonomije javnog izbora. Za jasnu i sveobuhvatnu prezentaciju analize javnog izbora, pogledajte Randi Simons, Beiond Politics: The Roots of Government Failure (Oukland, Kalifornija: Nezavisni institut, 2011). ↩

75. Prvo inauguraciono obraćanje, Mart 4, 1801 ↩

76. J. M. Keynes (1926), „Kraj laissez-fairea“, Hogarth Press. ↩

77. Bogatstvo naroda, knjiga 1, poglavlje 11, prvi dio. ↩

78. Za knjigu o teoriji igara koja se lako prati u svakodnevnom životu pogledajte: Dikit, Avanash i Barri Nalebuff (1991) „Strateško razmišljanje, konkurentska prednost u poslovanju, politici i svakodnevnom životu, Norton. ↩

79. Case M.8677 - SIEMENS/ALSTOM.
https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases1/20219/m8677_9376_7.pdf ↩

80. Peter Davis, „Teorije spora oko zagađenja vode“, Wisconsin Law Review 3 (1971): 738–816, na 777–80. ↩

81. Acid Rain. Science and policy interactions over 50 years. https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1549628/FULLTEXT01.pdf ↩

82. Ronald Koas (1960) „Problem društvenih troškova“ Journal of Law and Economics, str. 1–44. ↩

83. A. C. Pigu, koga mnogi smatraju ocem ekonomije blagostanja, iznosi istu tezu. U svom klasiku Ekonomija blagostanja iz 1932. godine (pt. II, poglavlje 20, odeljak 4), Pigu je izjavio: „Nije dovoljno suprotstaviti nesavršena prilagođavanja nesputanog privatnog poduzeća sa najboljim prilagođavanjem koje ekonomisti u svojim studijama mogu da zamisle. Jer ne možemo očekivati da će bilo koja javna vlast dostići, ili će čak svesrdno tražiti taj ideal. Takve vlasti su podjednako podložne neznanju, sekcijskim pritiscima i ličnoj korupciji iz privatnog interesa. Glasan dio njihovih birača, ako se organizuju za glasanje, može lako da nadmaši cjelinu.” ↩

84. Thomas Sowell, BrainyQuote.com, preuzeto 14. januara 2023. Sa BrainyQuote.com: brainyquote.com/quotes/quotes/t/thomassowe371242.html ↩

85. Voltaire je zauzeo nešto ciničnije gledište; *„Najbolja vlada je dobronamjerna tiranija sputana povremenim atentatom”*. ↩

86. Vidi Jared Meyer i Preston Cooper, „Subvencije za šećer gorak su dogovor za američke potrošače“, *Economic Policies for the 21st Century pri Manhattan Instituteu*, Manhattan Institute, 23. lipnja 2014. https://manhattan.institute/article/sugar-subsidies-are-a-bitter-deal-for-american-consumers ↩

87. https://ourworldindata.org/ ↩

88. www.dw.com www.euronews.com ↩

89. Jeffrey Frankel, „Argumenti protiv subvencija za hranu i energiju“, World Economic Forum, 18. kolovoza 2014. https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia ↩

90. Vidi Holman W. Jenkins Jr., „Kako je Uber osvojio Veliku Jabuku“, *Wall Street Journal*, 24. srpnja 2015. http://www.wsj.com/articles/how-uber-won-the-big-apple-1437778176 ↩

91. James Buchanan, *Deficit i američka demokratija* (Memphis, TN: P. K. Steidman Foundation, 1984). ↩

92. Eichengreen, B., El-Ganainy, A., Esteves, R., & Mitchener, K. J. (2019). Javni dug kroz godine (No. w25494). National Bureau of Economic Research. ↩

93. ohn Maynard Keynes (1936) **Eseji u biografiji**, Cambridge: MacMillan, pp: 383-384. ↩

94. www.imf.org ↩

95. Zahvaljujemo E. C. Pasouru Jr., emeritusnom profesoru ekonomije na Državnom univerzitetu Severne Karoline, za ovaj primjer. ↩

96. https://www.imf.org/external/datamapper/GGXWDG_NGDP@WEO/EU ↩

97. Eurostat, Objašnjena statistika, „Vladni rashodi za socijalnu zaštitu“. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_expenditure_on_social_protection ↩

98. Eurostat, Statistics Explained, “Struktura i starenje tsanovništva.” https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population_structure_and_ageing ↩

99. James R. Schlesinger, “Analiza Sistema i politički proces” *Journal of Law & Economics*, Oktobar 1968., 285. ↩

100. https://data.worldbank.org/indicator/GC.XPN.TRFT.ZS?locations=EU ↩

101. ec.europa.eu ↩

102. Drugi ovu izjavu pripisuju lordu Thomasu Macaulayu. Autorstvo se ne može sa sigurnošću utvrditi. Za dodatne informacije o toj temi vidi Loren Collins, „Istina o Tytleru“, na http://www.lorencollins.net/tytler.html ↩

103. Vidjeti James Gwartney i Richard Stroup, “Transferi, jednakost, i limiti javne politike,” *Cato Journal*, proljeće/ljeto 1968., za detaljnu analizu ↩

104. Lucca, David O., Nadauld, Taylor, i Shen, Karen. (2017). Ponuda kredita i rast cijena fakultetske školarine: Dokazi iz širenja federalnih programa pomoći studentima (Izvještaji osoblja Federalne rezerve New Yorka, br. 733). ↩

105. Pitanje da li su ova povećanja troškova školarine također povećala kvalitet obrazovanja iako stvari kao što su manja odjeljenja ili više knjiga ili samo obezbijeđene pogodnosti kao što su zidovi za penjanje ili povećane plate administratorima ostaje otvoreno i kontroverzno. ↩

106. Vidjeti, na primjer, Anna Kiersztyn, “Stuck in a mismatch? The persistence of overeducation during twenty years of the post-communist transition in Poland,” Economics of Education Review, 32:1 (2013), p. 78–91. ↩

107. Fred A. Shannon, „Zakon o naseljavanju i višak radne snage“, Američki istorijski pregled, 41 (jul 1936): 637–651. ↩

108. Za dokaze vidjeti Lawrence Katz and Bruce Meyer, “The Impact of the Potential Duration of Unemployment Benefits on the Duration of Unemployment,” *Journal of Public Economics* 41, no. 1 (February 1990): 45–72. Also see Daniel Aaronson, Bhashkar Mazumder, and Shani Schechter, “What Is Behind the

Rise in Long-Term Unemployment?," Federal Reserve Bank of Chicago, *Economic Perspectives* (Second Quarter 2010): 28–51. ↩

109. OECD Data (2019), "Finansijski nepodsticaj za vraćanje na posao" (indikator). http://doi.org/10.1787/3ef6e9d7-en ↩

110. Seymore Drescher, prevodilac (London: Civitas, 1997): 27–28. ↩

111. Ron Haskins and Isabel V. Sawhill, *Opportunity Society* (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2009). ↩

112. Adam Smith, *Teorija moralnih osjećanja*, Glasgow ed. (Indianapolis: Liberty Fund [1759], 1976): 233–34. Also available at https://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html ↩

113. Li, W., & Yang, D. T. (2005). Veliki skok napijred: Anatomija katastrofe centralnog planiranja. Journal of Political Economy, 113(4), 840-877. ↩

114. F. A. Hayek, "Pretence of Knowledge," Nobel Prize Lecture in Economics, Stockholm, Sweden, 1. prosinca 1974. ↩

115. M. Czaika and C.R. Parsons, "The Gravity of High-Skilled Migration Policies," *Demography*, 54 (2017): 603. ↩

116. Milton Fridman, *Kapitalizam i sloboda* (Čikago: Univerzitet Čikago Pres, 2002). ↩

117. Stefan Voigt, Stefan, Jerg Gutmann, i Lars P. Feld (2015) "Economic growth and judicial independence, a dozen years on: Cross-country evidence using an updated Set of indicators," European Journal of Political Economy 38 p: 197–211. ↩

118. Za diskusiju kako je mogućnost članstva u EU doprinijela uspješnijoj reformi u postkomunističkim državama, vidjeti poglavlje 6 Oleh Havrylyshyn, Present at the Transition (Cambridge: Cambridge University Press, 2020). ↩

119. Teško, ali ne i nemoguće, barem kratkoročno. Bit će zanimljivo vidjeti da li Kina može da održi brz ekonomski rast u kontekstu nedavnih brzo rastućih ograničenja ličnih i političkih sloboda. ↩

120. Ovaj citat je dostavljen u prepisci sa autorima. John Morton je bio legendarni nastavnik ekonomije u srednjoj školi Homewood-Flossmoor u oblasti Čikaga. Također je bio osnivač i predsjednik Arizonskog vijeća za ekonomsko obrazovanje i potpredsjednik za razvoj programa u Vijeću za ekonomsko obrazovanje. Desetine tisuća učenika koristilo je njegov udžbenik za naprednu ekonomiju (Advanced Placement Economics) u pripremama za AP ispite iz ekonomije. ↩

121. Pogledati Janae Ernst, „Da li ste emocionalno inteligentni (EQ)? Evo kako da saznate", Performance Magazine, 12. februar 2021, https://www.performancemagazine.org/emotionally-intelligent-eq-part-1/ ↩

122. Adidas AG, Financial Publications: https://www.adidas-group.com/en/investors/financial-reports?tag=2022 ↩

123. Michael Jarrett and Quy Nguyen Huy, "IKEA's Success Can't Be Attributed to One Charismatic Leader," Harvard Business Review (hbr.org), February 2, 2018. https://hbr.org/2018/02/ikeas-success-cant-be-attributed-to-one-charismatic-leader ↩

124. Self-employed people are 4 times wealthier than workers, on average: https://www.businessinsider.com/self-employed-people-wealthier-than-workers-on-average-2021-8 ↩

125. Thomas J. Stanley, *The Millionaire Mind* (Kansas City, MO: Andrews McMeel Publishing, 2000). ↩

126. Harvard professor Arthur C. Brooks wrote several articles and columns on this topic. A good summary can be found on an American Enterprise Institute video, December 14, 2013, https://www.youtube.com/watch?v=sDH4mzsQP0w ↩

127. Ayn Rand, *Atlas slegnuo ramenima* (New York: Random House, 1957), str. 411. ↩

128. „Uobičajeno pravilo je pravilo 50-30-20", kaže Kerrie Sefan https://www.kerriesaephanh.com/, osnivačica i certificirana savjetnica za budžetiranje u Mindful Budgets. „Ideja je da svoj neto prihod podijelite u tri kategorije: 50% za potrebe, 30% za želje i 20% za štednju." https://mindfulbudgets.com . https://money.usnews.com/money/personal-finance/saving-and-budgeting/articles/mint-is-shutting-down-here-are-the-best-free-budgeting-apps-to-use-instead Gornji link sadrži mnogo korisnih informacija, zajedno sa člancima na koje se može kliknuti o tome kako napraviti budžet, razlikovati želje i potrebe, te kako se nositi s njima. Besplatna osnovna verzija. Mogla bi biti dobro mjesto za početak. https://goodbudget.com/ . Vrlo je malo besplatnih aplikacija za budžetiranje. https://time.com/personal-finance/article/8-mint-alternatives-you-should-know-of/ ↩

129. Thomas Stanley i William D. Danko ističu u svojem bestseleru Milijunaš iz susjedstva (Atlanta: Longstreet Press, 1996) da je najčešća osobina milijunaša to što su dugo živjeli ispod svojih mogućnosti. Više od polovice njih nikada nije primilo nasljedstvo, a manje od 20 posto steklo je 10 posto ili više svojega bogatstva iz nasljedstva (str. 16). ↩

130. See Dave Ramsey, Brainyquote.com, https://www.brainyquote.com/quotes/dave_ramsey_520281 ↩

131. Neki ljudi možda trebaju kreativne metode za kontrolu impulzivne kupnje kreditnom karticom. Ako je to slučaj, ekonomist i financijski savjetnik William C. Wood predlaže da zamrznete svoju kreditnu karticu u bloku leda u zamrzivaču. Dok se led otopi, vaš se impuls za kupnjom može smiriti. Za izvrsnu knjigu o osobnim financijama pisanu iz kršćanske perspektive vidi Getting a Grip on Your Money (Downers Grove, IL: InterVarsity Press, 2002). Mnogi islamski učenjaci idu i korak dalje te kreditne kartice smatraju haramom, čak i ako se dug vraća na vrijeme, jer mogu predstavljati ugovor koji podrazumijeva kamatu u slučaju nepredviđenih okolnosti koje zahtijevaju odgodu plaćanja. ↩

132. data.ecb.europa.eu ↩

133. Jedno upozorenje. Kada su u pitanju polovni automobili, važno je kupovati od pouzdanog izvora koji će pružiti podršku ako dođe do problema s automobilom. Uvijek postoji opasnost da je prethodni vlasnik znao za skrivene probleme s automobilom i bio nestrpljiv da ga se riješi. Pogledajte: George A. Akerlof (1970). „Tržište za limune: Neizvjesnost kvaliteta i tržišni mehanizam". *Kvartalni časopis za ekonomiju*, 84 (3). MIT Press: 488–500. doi:10.2307/1879431. JSTOR 1879431. ↩

134. Profesor William C. Wood takve stavke naziva „SIT troškovima". Wood objašnjava da „'SIT' označava dvije stvari: (1) sjesti kada dobijete neočekivani račun; i (2) iznenađenja, osiguranje i poreze." ↩

135. Mignon McLaughlin, BrainyQuote.com, navodno citirajući Alberta Einsteina, www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/mignonmcla158995.html. Postoji određena kontroverza oko toga je li Albert Einstein doista izrekao ovu izjavu, ali je jasno da je često davao slične izjave naglašavajući snagu složene kamate. ↩

136. Starosna granica za penzionisanje varira među zemljama, a može se razlikovati i po osnovu pola. Izvor: Svjetski ekonomski forum https://www.weforum.org/agenda/2023/10/retirement-age-trends-around-globe/ ↩

137. Život koji će vjerovatno biti mnogo duži bez svih tih piva i cigareta! ↩

138. Ovaj broj 0,1 se dodaje kako bi se uzelo u obzir djevojčice koje nikada ne dožive reproduktivnu dob. ↩

139. Zanimljivo je izvođenje pojmova „akcije" i „udio". Prvi poslovi organizirani kao akcionarska društva bili su trgovačke misije tokom dana plovidbe, slanje broda iz Engleske ili Nizozemske u daleka mjesta kao što je Azija takođe je predstavljalo rizik za svakog trgovca, pa su se trgovci udružili da kombiniraju svoje „zalihe" dobro za trgovinu, svako uzima „udio" u profitu (ili preuzima dio gubitka). ↩

140. Nekada glavni igrači u svojim industrijama, ove kompanije su se na kraju susrele sa značajnim izazovima, uključujući tehnološke poremećaje, promijene preferencija potrošača i pritiske konkurencije. Ove poteškoće dovele su do značajnog pada cijena akcija tokom vremena dok su se borile da se prilagode promijenljivim tržišnim uslovima. ↩

141. Kao što smo vidjeli u prethodnom odjeljku, realna stopa prinosa od 7 posto, uz reinvestirane dividende, otprilike je prosječan prinos na velikim, razvijenim tržištima. Naravno, neke dionice u određenim razdobljima ostvaruju znatno bolje rezultate, dok druge ostvaruju znatno lošije. Problem je u tome što nitko ne može dosljedno unaprijed predvidjeti koje će to biti. Oni koji tvrde da to mogu zapravo se oslanjaju na čistu sreću. Stopa složenog prinosa od 7 posto znači da će se vrijednost vaše štednje udvostručiti otprilike svakih deset godina. Nasuprot tome, potrebno je oko trideset i pet godina da se novac udvostruči uz kamatnu stopu od 2 posto, što je približan prinos nakon oporezivanja koji su povijesno ostvarivali štedni računi i fondovi tržišta novca. Napomena: Možete procijeniti koliko će vam godina

trebati da udvostručite svoja sredstva pri različitim kamatnim stopama tako da broj 70 podijelite s očekivanom stopom prinosa (prosječnim godišnjim prinosom na vaš novac). Ovo se pravilo često naziva pravilo 70. ↩

142. Krystina Kržizak, „CEE: Sistem u promjeni“, Investment & Pensions Europe, januar 2018 (magazin). https://www.ipe.com/pensions/country-reports/cee/cee-a-system-in-flux/10022463.article ↩

143. Kristopher, Jarvis, „Uspon i pad albanskih piramidalnih shema“, Finance & Development, kvartalni časopis MMF-a, ožujak 2000., Tom 37, Broj 1. https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/arvis.htm ↩

144. Svako pominjanje određenih fondova ne znači da mislimo da su oni bolji od bilo koje alternative. Trebalo bi da sami pažljivo istražite prije nego što kupite investiciju. Zapamtite, budućnost u koju ulažete je vaša. ↩

145. Dimitar Boiadzhiev et al., Morningstar Manager Research EMEA, „Morningstar's European Active/Passive Barometer“, februar 2019. https://www.morningstar.com/en-uk/lp/european-active-passive-barometer ↩

146. Siegel, Jeremy J. *Stocks for the Long Run*. 3rd ed. New York: McGraw-Hill, 2002, 342–43. ↩

147. Pogledati Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2015), 177–78. Za dodatne dokaze da se na investicijski fond koji ostvaruje visoke prinose u jednom razdoblju ne može pouzdano računati da će takve rezultate ponavljati i u budućnosti, vidjeti Mark M. Carhart, "Persistence in Mutual Fund Performance," *Journal of Finance* 52, br. 1 (ožujak 1997): 57–82. ↩

148. Malkiel, *Nasumičan hod* (2020), 173. ↩

149. Malkiel, *Nasumičan hod* (2015), 177–78. ↩

150. Abraham Okusanya, „Lekcije iz 118 godina podataka o prinosima različitih klasa imovine," FinalytiQ, 28. mart 2018. https://finalytiq.co.uk/lessons-118-years-capital-market-return-data/ ↩

151. Čak i oni koji ulažu u indeksne fondove trebalo bi da potraže savjet od stručnjaka. Postoje poreska i pravna razmatranja, poput iskorištavanja mogućnosti odloženog oporezivanja, uspostavljanja testamenta i povjerenja, donošenja mudrih odluka o osiguranju i slično, koja zahtijevaju savjete specijalista. ↩

152. Pogledati Linkun Liu, Andrew J. Rettenmaier i Zijun Wang, *„Social Security and Market Risk“* (Working Paper br. 244, National Center for Policy Analysis, srpanj 2001). Promjene na burzi u posljednjih nekoliko godina ne mijenjaju zaključke prikazane u Ilustraciji 27. ↩

153. U većini zemalja postoje dvije vrste financijskih savjetnika: „savjetnici na temelju naknade“, koji vam naplaćuju fiksnu cijenu po satu za davanje savjeta, i „savjetnici na temelju portfelja“, koji vam naplaćuju

postotak vašeg novca kako bi ga ulagali za vas. Budući da, kao što smo već vidjeli, „profesionalni“ menadžeri u prosjeku ne ostvaruju bolje rezultate od majmuna ili mačaka u odabiru uspješnih dionica, savjeti koje vrijedi plaćati dolaze od savjetnika na temelju naknade, koji vas mogu informirati o općim politikama (kao što smo to mi učinili), a ne usmjeravati vas prema konkretnim ulaganjima. ↩

154. Direkcija za zapošljavanje, rad i socijalna pitanja: Penzioni sistemi: *“Ukrajina: Profil penzionog sistema.”* Dostupno na: https://www.oecd.org/countries/ukraine/45336467.pdf ↩

155. Projekt OECD-a o financijskim poticajima i štednji za mirovinu, Politički izvještaj br. 1, „Porezni tretman štednje za mirovinu u privatnim mirovinskim planovima,“ prosinac 2018. Dostupno na: https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings-Policy-Brief-1.pdf ↩

156. https://www.goingmerry.com/blog/highest-paying-college-majors/ ↩

157. Doista, ako student Sveučilišta u Chicagu dolazi iz boljih srednjih škola ili ima druge prednosti, poput bogatih roditelja, San Diego možda čak pruža VIŠE obrazovanja za te niže troškove. ↩

158. Tranio, “Real estate agency commission rates in different countries,” rujna 18., 2017. https://tranio.com/ ↩

159. Bank for International Settlements, Joint Forum, “Mortgage insurance: market structure, underwriting cycle and policy implications,” kolovoz 2013. https://www.bis.org/publ/joint33.pdf ↩

Tekstovi za čitanje

1. Moć poticaja
2. Put kojim nisam pošao
3. Prilike i troškovi
4. Tržišta i marginalizam
5. Specijalizacija i bogatstvo
6. Žrtvovanje života radi profita
7. Ja, olovka, moje obiteljsko stablo
8. Stvaranje radnih mjesta vs. stvaranje bogatstva
9. Ono što se vidi i ono što se ne vidi
10. Bruto domaći proizvod – Šta je i kako ga mjerimo?
11. Privatno vlasništvo i oportunitetni troškovi
12. Ostajemo bez poljoprivrednog zemljišta
13. Kontrola poziva upomoć
14. Tržišta i sloboda
15. Nelojalna konkurencija Suncu
16. Nije tvoje da daješ
17. Politika i međunarodna trgovina
18. Proizvodnja energije vs. očuvanje energije
19. Društvena suradnja i tržište
20. Argument za ustavnu reformu u Ukrajini

Povratak na Element 1.1

Moć poticaja

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Dok čitate ovaj dokument, razmislite o tome što su poticaji i zašto su važni.

Najsigurniji način da ljude navedete da se ponašaju na poželjan način jest da ih za to nagradite – drugim riječima, da im pružite poticaje. Ovo je toliko očito da biste mogli pomisliti da to gotovo i ne treba spominjati. Ali ipak treba...

Možda biste rekli da ljudi ne bi trebali biti nagrađeni (ili podmićeni) da rade poželjne stvari. Čak i kad priznamo da su poticaji nužni, nije jednostavno odrediti one koji će potaknuti željeno ponašanje.

Nedavno sam se susreo s emotivnim otporom koji neki ljudi osjećaju prema korištenju poticaja kako bi postigli nešto dobro. Spomenuo sam da se populacija slonova u Zimbabveu i Južnoj Africi povećava jer tamošnje politike omogućuju ljudima da profitiraju od održavanja krda slonova. Jedan student, koji je isticao svoju ekološku osviještenost, odgovorio je da bi radije gledao kako slonovi izumiru, nego da ih spašavamo zahvaljujući ljudskoj pohlepi. Drugim riječima, bio je spreman ostati dosljedan nekim svojim principima, sve dok samo slonovi trpe posljedice. Njegov princip, koji pretpostavljam dijele i drugi "sličnih uvjerenja", bio je da dobre stvari treba motivirati suosjećanjem i brigom, a ne osobnim interesom. Nisam odolio da mu kažem da bih bio impresioniran njegovim moralnim stavom kada bi, u situaciji da mu je potrebna delikatna operacija kako bi preživio, odbio otići kirurgu i umjesto toga dopustio svojoj majci da izvede operaciju.

Uvjeriti ljude da su poticaji opravdani nije ni približno toliko teško koliko odrediti odgovarajuće poticaje. Naravno, želimo poticaje koji motiviraju ljude da

se ponašaju na poželjan način, ali što je zapravo poželjno? U nekim situacijama odgovor je prilično jasan. Međutim, to nije uvijek slučaj.

Svaki put kada učinite nešto dobro, neminovno smanjujete svoju mogućnost da učinite nešto drugo dobro. Ovo je neizbježna posljedica ograničenih resursa i obuhvaćeno je konceptom oportunitetnog troška. Uvijek postoje kompromisi, a često nam je potrebna informacija iz različitih izvora kako bismo znali koji je najbolji potez. Dakle, dvije ključne funkcije poticaja su: (1) prenijeti informacije o najboljim stvarima koje treba učiniti i (2) motivirati ljude da ih doista učine.

Poticaji i tretman zatvorenika

U nekim slučajevima poželjan tijek djelovanja je jasan, i tada se možemo usredotočiti na moć poticaja kojima ćemo motivirati ljude. Dobar primjer je praksa britanske vlade iz 1860-ih godina – sklapali su se ugovori s kapetanima brodova za prijevoz zatvorenika u Australiju. Stopa preživljavanja zatvorenika prevezenih u Australiju bila je samo 40 %, i svi su znali da je to prenisko. Humanitarne skupine, crkva i vladine agencije upućivale su apele kapetanima, pozivajući se na njihov moral, da osiguraju zatvorenicima bolji tretman i povećaju stopu preživljavanja. Unatoč tome, stopa preživljavanja ostala je na niskih 40 %.

Na kraju je ekonomist po imenu Edwin Chadwick preporučio da se izmijeni poticaj. Umjesto da kapetani dobivaju naknadu za svakog zatvorenika koji se ukrca na brod u Engleskoj, Chadwick je predložio da ih plaćaju za svakog zatvorenika koji se živ iskrca u Australiji. Poboljšanje je bilo trenutačno i dramatično. Stopa preživljavanja povećala se na preko 98 %, jer su kapetani sada imali snažan poticaj zaštititi zdravlje zatvorenika smanjujući broj ljudi koje primaju na brod i osiguravajući im bolju hranu i higijenu tijekom putovanja.[(1)]

Stvaranje poticaja direktno i indirektno

Poželjni poticaji se ponekad mogu stvoriti izravno, kao u slučaju prijevoza zatvorenika. Znate što želite postići, pa kreirate nagradu (recimo, novčanu naknadu) za to. Nažalost, u većini slučajeva vrsta ponašanja koju želimo zahtijeva suptilno balansiranje između konfliktnih ciljeva. U takvim slučajevima, stvaranje izravnog poticaja da se postigne jedna stvar može biti *previše* učinkovito, jer tjera ljude da zanemare druge stvari.

Bivši Sovjetski Savez bio je prepun apsurda koji mogu proizaći iz izravne primjene poticaja. Menadžeri koje su poticali da povećaju proizvodnju cipela su, na primjer, proizvodili samo nekoliko veličina, ne vodeći računa o tome koje veličine trebaju kupcima. Takvi poticaji su davali rezultate, ali nisu uspjeli promicati društvenu suradnju potrebnu da bi gospodarstvo bilo produktivno.

Kada je cilj motivirati ljude na suradnju, poželjni rezultati se rijetko mogu ostvariti kreiranjem izravnih poticaja. Umjesto toga, poticaji se moraju uspostaviti neizravno kroz skup općih pravila koja omogućuju njihovo postizanje kroz društvenu interakciju.

Promet na najbolji način pokazuje važnost općih pravila u poticanju suradnje. Iako je promet u špici frustrirajući, ipak odražava nevjerojatnu količinu spontanog društvenog dogovora. Bez te suradnje, deseci tisuća vozača u svakom većem gradu zapeli bi u bezizlaznoj gužvi.

Osnovna pravila koja omogućuju vozačima da tako učinkovito surađuju međusobno jednostavna su: (1) vozi desnom stranom ceste; (2) kreni na zeleno, ubrzaj ili se pripremi za zaustavljanje na žuto, i stani na crveno; (3) ne prelazi ograničenje brzine za više od deset milja na sat; i (4) ne dodiruj druga vozila. Ova pravila pretvaraju našu želju da sigurno i udobno stignemo na odredište u obrazac prilagođenog ponašanja koje služi interesima svih sudionika u prometu. (2)

Tržišno gospodarstvo najbolji je primjer kako skup pravila može stvoriti okruženje u kojem privatni poticaji potiču društvenu suradnju. Tržišna

gospodarstva ne stvaraju poticaje izravno. Zapravo, u doslovnom smislu, tržišta uopće ne stvaraju poticaje. Najvažniji poticaji proizlaze iz subjektivnih želja pojedinaca: želje da pronađu ljubav, steknu poštovanje, učine svijet boljim mjestom ili osiguraju svoje obitelji. Tržišta predstavljaju pravila ponašanja koja usklađuju različite poticaje tako što omogućuju ljudima da međusobno prenesu i izraze svoje želje. Cijene, profiti i gubici, koji se obično nazivaju tržišnim poticajima, nastaju kroz međusobnu interakciju ljudi. Ovi poticaji, koji se mogu prenijeti samo putem tržišta, sadrže informacije koje promiču društvenu suradnju.

Zaključna pitanja: Možete li objasniti zašto privatni poticaji mogu poticati društvenu suradnju kroz tržišta? Mislite li da privatni poticaji čine svijet boljim mjestom? Zašto da ili zašto ne?

Povratak na Element 1.1

---

1. Za više informacija o ovom primjeru, pogledajte Robert B. Ekelund, Jr. i Richard Ault, *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995), str. 21–22. ↩

2. Primjer toka saobraćaja preuzet je iz Paul Heyne, *The Economic Way of Thinking*, 8. izdanje (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), poglavlje 1. ↩

"Snaga poticaja" autora Dwight Lee je dostupna uz dozvolu *The Foundation for Economic Education* (Fondacije za ekonomsku edukaciju) pod licencom *Creative Commons Attribution 4.0 International License*.

Povratak na Element 1.2

Put kojim nisam pošao

Autor: Robert Frost

Pitanje za razmišljanje: Na raskrižju, odabir jednog puta znači da drugim putem nećemo ići. Ova situacija primorava putnika da donese odluku. Dok čitate ovu pjesmu, pokušajte prepoznati cijenu izbora puta kojim je putnik krenuo.

Šumska staza se račvala na dvije
A ja sam, putnik tek jedan,
Stao ne znajuć' kojom bih prije
I gledao niz prvu dok se nije
Zavila u gustiš neprovidan.
Druga mi se ipak činila prava,
Zbog jasna sam je birao razloga:
Zelena me dozivala trava.
No, i prva je bila mirisava.
Mnoga je nije taknula noga.
Obje sam staze žudio jednako
I vlati gazeć' rekao sam tad:
Prvom ću poći jednom svakako.
Ali, drugom već kad sam odmak'o,
Znao sam da se neću vratit nazad.
Priznat ću jednom život kad zađe
Ljeta prođu i tuga nijema
Između' dva puta birao sam rađe
Onaj kojim se ide rjeđe

I osim te druge istine nema.

---

*

Preveo i prepjevao Ante Tomić

Zaključna pitanja: Kada se suoče s istim raskrižjem u životu, zašto ljudi donose različite odluke? Objasnite u terminima subjektivnih troškova i koristi.

Povratak na Element 1.2

Povratak na Elemenat 1.2

Prilike i troškovi

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Dok čitate ovaj tekst, zapitajte se zašto nas oskudica primorava da donosimo odluke?

Tržišta funkcioniraju tako što olakšavaju društvenu suradnju. Ona ljudima pružaju informacije i motivaciju da teže vlastitim prednostima na način koji najbolje stvara prilike za druge. Fokus mi je više na šumi nego na pojedinačnim stablima ekonomskog razumijevanja. Sada ću se početi baviti ključnim konceptima koji su neophodni za primjenu ekonomskog načina razmišljanja na svaku ljudsku aktivnost. Počinjem s oportunitetnim troškom.

Ograničenja i prilike

Ekonomija se često naziva "sumornom znanošću" jer proučava najosnovniji od svih problema – oskudicu. Zbog oskudice se suočavamo sa surovom stvarnošću da postoje granice onoga što možemo postići. Bez obzira na to koliko postanemo produktivni, nikada ne možemo ostvariti i uživati onoliko koliko bismo željeli. Jedino što možemo bez ograničenja jest željeti više. Upravo zbog oskudice, svaki put kada učinimo jednu stvar, neminovno moramo odustati od nečeg drugog što nam je također vrijedno. Zato sve što radimo ima oportunitetni trošak, a taj se trošak izražava kroz najvrjedniju alternativu koje se odričemo.

Međutim, sveprisutnost troškova ukazuje na to da sumorna stvarnost ograničenja predstavlja samo jednu stranu medalje – onu čija je druga strana znatno svjetlija. Ograničenja koja stvara oskudica rezultiraju troškovima samo

onda kada postoje prilike. Uklonite mogućnost izbora između alternativa i troškovi nestaju. Na primjer, ako sam primoran živjeti u određenoj kući, raditi određeni posao, oženiti se određenom ženom i konzumirati unaprijed određeni paket dobara, ja nemam troškova dok činim te stvari. Dakle, svijetla strana troškova jesu upravo prilike koje ih stvaraju. Širenjem naših prilika, povećavaju se i troškovi svega što radimo.

Iako troškove često vidimo kao nešto što treba izbjegavati, zapravo je bolje živjeti u gospodarstvu u kojem smo primorani suočiti se s troškovima svega što radimo. Osobno bih možda bio u boljoj poziciji kada bih mogao konzumirati proizvode, a da ne razmišljam o njihovim troškovima, jer bih ih mogao prebaciti na druge. Međutim, svaka korist koju bih time ostvario bila bi višestruko nadjačana ako bi i drugi mogli ignorirati troškove svojih aktivnosti i prebaciti ih na mene. Posljedica toga bila bi da bismo svi ostali bez potrebnih informacija i motivacije za donošenje mudrih odluka. Samo kada su troškovi izbora nametnuti onima koji ih donose, možemo najbolje iskoristiti prilike koje su nam dostupne.

Ovo je jedan od načina objašnjavanja prednosti tržišnih cijena. Cijene koje ljudi plaćaju na tržištu odražavaju oportunitetne troškove njihovih izbora. Na slobodnom tržištu, uglavnom ne možete kupiti proizvod ili uslugu za manje od onoga što su drugi spremni platiti za to, niti za manje od iznosa koji je utrošen da bi proizvod bio dostupan. To je važan dio društvene suradnje koja nastaje kao rezultat tržišnih transakcija.

Interesne skupine i zanemarivanje troškova

Nažalost, mnoge ekonomske odluke ne donose se u tržišnom okruženju kao odgovor na tržišne cijene, već ih donosi država pod utjecajem političkih razmatranja. To stvara prilike za politički utjecajne skupine da steknu koristi koje plaća šira javnost. Oni koji traže političke beneficije neminovno umanjuju

značaj troškova kako bi opravdali veće izdatke; često tvrde da su neke stvari toliko važne da o troškovima ne treba ni razmišljati.

Prosvjetni radnici tvrde da je obrazovanje previše važno da bi se razmatralo kroz prizmu troškova; ekolozi smatraju da je spašavanje planeta toliko neophodno da se ekološki programi moraju provoditi bez obzira na troškove; korisnici grantova za medicinska istraživanja tvrde da je ljudsko zdravlje važnije od bilo kakvog prizemnog razmatranja troškova; a oni koji primaju potporu od Nacionalne zaklade za umjetnost ističu da „vrijednost umjetnosti dotiče samu bit onoga što znači biti čovjek“ i da je „okaljana kada se uspoređuje s dolarima i centima.“ (Ovo je slobodna parafraz izjave o financiranju umjetnosti koju sam čuo na Nacionalnom javnom radiju.)

Sve ove izjave najbolje je razumjeti kao pokušaje organiziranih skupina da prigrabe više javnog novca. Razmatranje troškova nema nikakve veze s preuveličavanjem važnosti novca. Novac samo predstavlja praktičan način izražavanja troškova, ali sam novac nije stvarni trošak. Kada dam deset dolara kako bih platio obrok, može se činiti da je novac trošak, ali pravi trošak je oportunitetni trošak – subjektivna vrijednost koje se odričem time što novac trošim na obrok, umjesto da ga iskoristim za najvrjedniju alternativu.

Besmislene tvrdnje

Ako tvrdimo da ne trebamo razmatrati troškove određenih aktivnosti, to je isto kao da tvrdimo da te aktivnosti trebamo raditi bez razmatranja alternativa. Činjenica da se ovako očito besmislena tvrdnja i dalje koristi u zagovaranju posebnih interesa pokazuje kolika je moć obmane nad logikom u političkim debatama. Ne razmatrati alternative za neku akciju imalo bi smisla samo ako bi ta aktivnost uvijek bila vrijednija od bilo čega drugog. Međutim, praktično to znači da bi svi resursi trebali biti usmjereni prema toj jednoj stvari. Ako bi, na primjer, doista bilo istinito da je klasična orkestralna glazba toliko

vrijedna da ne trebamo razmišljati o njezinim troškovima, onda bi svi trebali ostati bez doma i gladovati, provodeći sve svoje vrijeme slušajući orkestre bez odjeće. Ovo je očito besmisleno, ali nije ni trunku besmislenije od tvrdnje da je nešto toliko važno da je neprikladno uzeti u obzir njegove troškove.

Čim dvije ili više skupina tvrde da njihov program treba financirati bez razmatranja troškova, postaje očito koliko su troškovi važni. Obrazovanje naše mladeži i liječenje bolesnih ne mogu istodobno biti toliko važni da se troškovi ne uzimaju u obzir – ne u svijetu ograničenih resursa. Trošak ulaganja više u obrazovanje naše mladeži jest ulaganje manje u liječenje bolesnih, i obrnuto. Ignoriranje troškova jedne opcije znači tretirati drugu kao manje vrijednu.

Naravno, stvarnost oskudice i oportunitetnih troškova koje ona stvara neminovno ulazi u politički proces, unatoč retorici interesnih skupina koje umanjuju važnost razmatranja troškova. Moraju se raditi usporedbe između konkurentnih alternativa, pa se oportunitetni troškovi razmatraju i u političkom procesu. Nažalost, nesavršenosti i pristranosti u političkom procesu često sprječavaju da se oportunitetni troškovi vladinih akcija adekvatno razmotre.

Rezultat je ono što se i može očekivati kada se alternative loše procjenjuju: dolazi do rasipanja resursa, jer se oni usmjeravaju iz vrjednijih u manje vrijedne aktivnosti, a često čak i u aktivnosti koje su kontraproduktivne u odnosu na proklamirane ciljeve.

Tržišne cijene možda ne odražavaju savršeno oportunitetne troškove, ali možemo shvatiti koliko im se približavaju ako razmotrimo apsurde koji nastaju kada političke odluke često ignoriraju veći dio troškova neke politike.

Zaključna pitanja: Koje su mane toga što naša vlada zanemaruje oportunitetne troškove dok pokušava obrazovati mlade, osigurati medicinske povlastice za bolesne i mirovine za stariju populaciju?

Povratak na Elemenat 1.2

"Prilike i troškovi" autora Dwight Lee dostupan je zahvaljujući *The Foundation for Economic Education* https://fee.org/ (Fondacije za ekonomsko obrazovanje) pod licencom *Creative Commons Attribution 4.0 International License*.

Povratak na Element 1.3

Tržišta i marginalizam

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Dok čitate ovaj tekst, odredite kako poduzeća maksimiziraju proizvodnju i vrijednost izjednačavanjem graničnih veličina?

Da biste postigli najbolje rezultate u svojim osobnim aktivnostima, morate „izjednačavati granične veličine“, što znači rasporediti svoje vrijeme između različitih aktivnosti tako da granična vrijednost vremena u svakoj aktivnosti bude ista. Važnost izjednačavanja graničnih veličina (na margini) ne odnosi se samo na pojedince koji žele osobno postići najbolje moguće ishode; ona je također ključna za uspjeh cjelokupnoga gospodarstva. Zahvaljujući informacijama i poticajima koji se prenose putem tržišnih cijena, ljudi i poduzeća, odgovarajući na svoje privatne interese, spontano surađuju na način koji konstantno vodi izjednačavanju graničnih vrijednosti u cijelom gospodarstvu. Razmatranje ovog procesa pruža dodatno razumijevanje prednosti koje ostvarujemo kroz komunikaciju i suradnju na koju nas potiču tržišne cijene.

U gospodarstvu postoji veliki broj poduzeća i svako od njih je primarno usmjereno na povećanje profita. Međutim, odluke koje ta poduzeća donose utječu na sve ostale. Na primjer, što više jedno poduzeće proizvodi, to više mora koristiti ograničene resurse, što smanjuje mogućnost proizvodnje drugih poduzeća. U idealnom slučaju, svako će poduzeće proizvoditi količinu koju odabere na način koji minimizira vrijednost koja se žrtvuje na drugim mjestima u gospodarstvu. Postizanje ovog ideala zahtijeva golemu količinu informacija o različitim čimbenicima, kao što su vremenski uvjeti, otkrivanje resursa, sukobi između zemalja, proizvodne tehnologije, kao i specifične okolnosti i subjektivne

preferencije milijuna radnika, vlasnika resursa i potrošača.

Nijedno državno tijelo nikada ne bi moglo prikupiti, stalno ažurirati i pravilno koristiti sve ove informacije. Srećom, ove se informacije prenose putem tržišnih cijena, pri čemu cijene inputa koje poduzeća plaćaju odražavaju graničnu vrijednost tih inputa u njihovim najboljim alternativnim upotrebama. Dakle, svako poduzeće, motivirano odabrati kombinaciju inputa koja minimizira troškove proizvodnje određene količine outputa (što zahtijeva izjednačavanje granične produktivnosti po jediničnom trošku svih inputa[(1)]), zapravo djeluje u skladu s najučinkovitijom upotrebom resursa za cijelo društvo, istodobno bira kombinaciju inputa koja proizvodi taj output uz najmanje žrtvovanje vrijednosti na drugim mjestima u gospodarstvu. Ovo izjednačavanje na margini (izjednačavanje graničnih veličina) odražava zadivljujuću razinu koordinacije, pri čemu svako poduzeće vodi računa o vrijednosti inputa za druge.

Proizvodnja i marginalna prilagođavanja

Ali nije dovoljno da svako poduzeće minimizira vrijednost koja se gubi (trošak) prilikom proizvodnje svog outputa kako bi se naši ograničeni resursi najbolje iskoristili. Svako poduzeće može proizvoditi svoj output uz najniže troškove, a da je kombinacija ukupne proizvodnje svih poduzeća ipak preskupa. Na primjer, mogli bismo proizvoditi desetke jednokratnih pelena dnevno za svakog Amerikanca uz najmanju kombinaciju troškova inputa. To bi, očito, bilo previše jednokratnih pelena jer bi granični troškovi (čak i kada su najniži mogući) daleko premašili njihovu graničnu vrijednost – vrijednost koja se žrtvuje da bi se proizvela još jedna pelena veća je od vrijednosti same pelene.

Proizvodnja kombinacije svih dobara koja stvara najveću vrijednost za korištene resurse zahtijeva ne samo da se svako dobro proizvodi uz najmanje troškove, već i da se proizvodi samo do točke u kojoj se njegova granična

vrijednost izjednačava s graničnim troškovima.

Opet, izjednačavanje na margini dovodi do najvrjednije kombinacije proizvoda na razini svih poduzeća. Jednostavno, svako poduzeće, reagiranjem na tržišne cijene, dolazi do svih potrebnih informacija. Cijena proizvoda odražava njegovu graničnu vrijednost, dok cijene inputa određuju granične troškove proizvodnje. Ove informacije, kada ih koriste poduzeća koja nastoje ostvariti što veći profit, rezultiraju onom kombinacijom outputa koja stvara najveću vrijednost.

Svako poduzeće povećava svoj profit tako što širi proizvodnju sve dok je cijena koju dobiva za svoj proizvod veća od njegovog graničnog troška (vrijednosti koja se žrtvuje smanjenjem količine koju proizvode druga poduzeća).[(2)] Dakle, kada sva poduzeća proizvode količinu kod koje se cijena izjednačava s graničnim troškom, svako poduzeće maksimizira svoj profit, a vrijednost ukupne kombinacije proizvedenih dobara na svom je vrhuncu.

Zahvaljujući tržišnim cijenama koje usklađuju proizvodne odluke, ove se odluke izjednačavaju na margini na razini svih poduzeća, čime postaje nemoguće povećati vrijednost ukupne kombinacije dobara tako što bi se kod nekih poduzeća proizvodnja povećala, a kod drugih smanjila. Proizvodnja kombinacije svih dobara koja stvara najveću vrijednost za korištene resurse zahtijeva ne samo da se svako dobro proizvodi uz najmanje troškove, već i da se proizvodi samo do točke u kojoj se njegova granična vrijednost izjednačava s graničnim troškovima.

Velika prednost je sloboda

Govorio sam o razini „savršenstva“ koja nikada nije dosegnuta u stvarnom svijetu. Relevantne margine nikada ne postižu potpunu jednakost jer se bezbrojne preferencije, okolnosti i tehnologije koje utječu na vrijednost inputa i outputa neprestano mijenjaju. Međutim, tržišne cijene se također neprekidno

mijenjaju, pružajući informacije o novim uvjetima i nagrađujući ponašanje koje margine približava jednakosti. To smanjuje troškove i povećava vrijednost onoga što se proizvodi. Ova tržišna prilagođavanja daleko bolje maksimiziraju vrijednost ekonomskih odluka jer sve sudionike drže međusobno odgovornima, nego što bi to ikada mogla učiniti bilo koja skupina državnih planera.

Ali najveća prednost tržišta je sloboda koju ono omogućuje. Ljudi mogu slijediti svoje osobne vrijednosti i interese, umjesto da ih udaljene vlasti svrstavaju u široke kategorije i govore im kako se ponašati radi promicanja neke vizije općega dobra. Na primjer, poduzeće možda neće maksimizirati profit zato što vlasnik želi zaposliti ugroženu mladež ili uzeti slobodno vrijeme za volonterski rad. Radnik može odbiti najbolje plaćen posao jer se ne želi udaljiti od bolesnog roditelja. Ljudi svakodnevno donose ovakve odluke, a vrijednosti koje one odražavaju nikada ne mogu biti prenesene kroz politički proces, niti ih političke vlasti mogu adekvatno razumjeti i uzeti u obzir. Ljudi mogu pokazati što im je važno kroz utjecaj svojih odluka na tržišne cijene. Kada to učine, mogu biti sigurni da će drugi te vrijednosti uzeti u obzir kada donose svoje odluke. Tako nastaje sustav međusobnog prilagođavanja i suradnje koji stvara mnogo više bogatstva i mogućnosti nego bilo kakva centralizirana kontrola.

Zaključna pitanja: Obavljaju li vlade ili poduzeća bolje posao maksimiziranja proizvodnje i vrijednosti? Objasnite.

Povratak na Element 1.3

---

1. Na primjer, ako je granična produktivnost za 1 euro inputa X jednaka 2, dok je granična produktivnost za 1 euro inputa Y samo 1, poduzeće može povećati upotrebu inputa X za 1 euro (povećavajući proizvodnju za 2 jedinice) i smanjiti upotrebu inputa Y za 2 eura (smanjujući proizvodnju za 2 jedinice). Time bi održalo istu razinu proizvodnje, ali uz trošak manji za 1 euro. ↩

2. Ova se tvrdnja mora precizirati ako je poduzeće monopolist, jer se cijena razlikuje od graničnog prihoda, što je objašnjeno u svakom udžbeniku mikroekonomije. Ipak, osim ako država ne podržava monopol, ovaj „poremećaj" tržišta obično nije ozbiljan problem na duži rok. Zapravo, dinamička učinkovitost gospodarstva se poboljšava kada poduzeća imaju priliku natjecati se za „monopolsku" moć i privremeno je ostvariti. ↩

„Tržišta i Marginalizam" autora Dwight Lee-a dostupno je zahvaljujući The Foundation for Economic Education https://fee.org/ (Fondaciji za ekonomsko obrazovanje), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Element 1.4

Specijalizacija i bogatstvo

Autor: Dwight R. Lee

Pitanje za razmišljanje: Dok čitate ovaj dokument, razmotrite kako specijalizacija, dobrovoljna razmjena i suradnja mogu dovesti do akumulacije bogatstva.

Izvanredna razina društvene suradnje proizlazi iz tržišne komunikacije. Sada razmotrimo neke od prednosti koje ostvarujemo zahvaljujući toj suradnji. Na općoj razini, ove su prednosti očite. Jednostavno je logično da možemo proizvesti više ako su naše akcije usklađene, nego ako radimo jedni protiv drugih. Međutim, da bismo doista razumjeli ekonomiju, moramo detaljno razmotriti vezu između suradnje i produktivnosti.

Bogatstvo rijetko pada s neba. Ono se mora stvoriti ulaganjem ljudskog truda, inteligencije i strpljenja u prirodne resurse, koji svoje blagodati daju nerado. Ovo bi trebalo biti očito. Jedan od pokazatelja uspjeha tržišta u unapređenju naše produktivnosti jest to što ljudi prilično lako zaključuju da je bogatstvo dio prirodnog poretka stvari. Akademska javnost i kreatori politika smatraju raspodjelu bogatstva glavnim problemom, zanemarujući mogućnost da njihove preporuke mogu ugroziti njegovu proizvodnju. Neprestano govore o uzrocima siromaštva ili „nepravednoj“ raspodjeli bogatstva, očito nesvjesni da je pravi izazov utvrditi kako se bogatstvo stvara. Uspjeh kapitalizma zaslijepio je iznenađujuće veliki broj inače inteligentnih ljudi pred jednostavnom istinom da raspodjela dolazi prije proizvodnje samo u rječniku.

Posebna uloga specijalizacije

Kada se ekonomija pojavila kao zasebna akademska disciplina krajem 18. stoljeća, bilo je očito što predstavlja ekonomski problem. Adam Smith je svoju knjigu o ekonomiji nazvao Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda, a njegova usmjerenost na objašnjavanje bogatstva vidljiva je već na prvoj stranici.

Smith počinje zapažanjem: „Najveće unapređenje produktivnih moći rada... čini se da je rezultat podjele rada.“ On ilustrira važnost specijalizacije, odnosno podjele rada, razmatrajući prednost situacije u kojoj se svaki radnik u tvornici igala fokusira na određeni korak u proizvodnji, umjesto da svaki radnik izrađuje iglu od početka do kraja. Zahvaljujući specijalizaciji, radnici postaju vještiji, koriste strojeve koji povećavaju njihovu produktivnost i izbjegavaju gubitak vremena uzrokovan stalnim promjenama aktivnosti. Ove prednosti su prilično očite, ali povećanje produktivnosti je mnogo veće nego što bi se očekivalo. Prema Smithu, deset proizvođača igala, specijaliziranih za različite zadatke, može dnevno proizvesti oko četrdeset osam tisuća igala. Međutim, ako bi svaki od njih pokušao obaviti sve korake proizvodnje samostalno, Smith sumnja da bi mogli napraviti po dvadeset igala dnevno, odnosno ukupno dvije stotine igala zajedno.

Ali za stvarno povećanje produktivnosti potrebno je više od samog dodatnog outputa. Specijalizirani radnik proizvodi mnogo više nekog proizvoda, ili dijela proizvoda, nego što želi sam potrošiti. Proizvodnja velikih količina nije produktivna ako ti proizvodi ne završe u rukama onih koji ih doista cijene. Dakle, prednosti specijalizacije mogu se ostvariti samo u onoj mjeri u kojoj ljudi mogu surađivati, pri čemu se svaki pojedinac specijalizira za proizvodnju nečega što drugi žele, kako bi zauzvrat mogao dobiti ono što on želi iz specijalizirane proizvodnje drugih. Jedini način da se ta suradnja ostvari, a samim time i da se iskoristi produktivnost specijalizacije, jest razmjena.

Adam Smith je prepoznao ključnu vezu između razmjene i produktivnosti kada je primijetio da „opseg ove podjele [rada] uvijek mora biti ograničen...

opsegom tržišta.“ Ako možete razmjenjivati samo s ljudima iz malog sela, vaša je mogućnost specijalizacije i produktivnosti vrlo ograničena. Na primjer, koliko bi si ljudi moglo priuštiti karijeru pisanja romana, slikanja pejzaža ili sviranja glazbenih instrumenata, ma koliko njihov talent bio velik, ako postoji samo nekolicina onih koji bi cijenili i nagradili njihov rad? U takvim okolnostima, većina ljudi obično postaje „svaštar, ali ni u čemu majstor.“ Što je tržište ograničenije, to je manji produktivni potencijal specijalizacije.

Širenje tržišta

Veza između specijalizacije i veličine tržišta pruža još jedno objašnjenje važnosti tržišne suradnje temeljene na privatnom vlasništvu i dobrovoljnoj razmjeni. Suradnja je moguća i bez tržišta, barem ne tržišta kakvima ih obično zamišljamo. Članovi obitelji surađuju na temelju bliskog poznavanja i zajedničkih interesa. Članovi malih tvrtki mogu raditi zajedno odgovarajući na zajednički cilj i pritisak okoline. Isto se može reći za crkve, klubove i druge relativno male društvene organizacije. Suradnja unutar obitelji, tvrtki i društvenih organizacija može se objasniti kroz odnose razmjene. (Radovi Garyja Beckera o obitelji i prikaz poduzeća kao „skupa ugovora“ dobri su primjeri takvih objašnjenja.) Međutim, ovakvi odnosi, budući da ovise o osobnim vezama i zajedničkim ciljevima, ograničeni su na relativno male skupine.

Ključ produktivnosti tržišta jest to što ono uvelike proširuje opseg suradnje, a samim time i znatno povećava našu sposobnost za produktivnu specijalizaciju.

Očito je da je širenje tržišta ovisilo o unapređenju transportnih i komunikacijskih mreža. Ali bez informacija koje prenose tržišne cijene i suradnje koju te cijene potiču, unapređenja u transportu i usmenoj ili pisanoj komunikaciji ne bi bila dovoljna da se iskoriste sve prednosti specijalizacije. Brazilci bi mogli izraziti svoju potrebu za više traper odjeće neprestanim

slanjem faksova, e-mailova i telefonskih poziva proizvođačima odjeće u svakoj zemlji svijeta, uz mogućnost da se odjeća isporuči preko noći iz bilo kojeg dijela planeta. Međutim, bez informacija koje prenose promjene relativnih tržišnih cijena, Brazilci ne bi mogli motivirati uzgajivače pamuka, proizvođače poljoprivrednih kemikalija, tvornice boja, tekstilne radnike, vozače kamiona, pilote, trgovce i mnoge druge da koordiniraju svoje specijalizirane napore i osiguraju traper odjeću u Brazilu, u željenim količinama i preferiranim stilovima.

Bezlično tržište

Tržište se često kritizira kao bezlično. I ono doista može biti takvo, ali upravo zbog toga ono toliko proširuje opseg specijalizirane suradnje. Ljudi ne moraju poznavati, niti brinuti o onima s kojima surađuju ili onima kojima njihovi napori koriste, dok odgovaraju na tržišne cijene.

Tržište mnogo više doprinosi multikulturalnoj suradnji i globalnom skladu nego što to ikada mogu postići osobni napori vladinih diplomata. Upravo suradnja i harmonija koje tržište omogućuje, kao i specijalizacija koja iz toga proizlazi, objašnjavaju stvaranje bogatstva.

Zaključna pitanja: Možete li sada objasniti zašto suradnja i dobrovoljna razmjena dovode do stvarnog povećanja produktivnosti koje proizlazi iz specijalizacije?

Povratak na Element 1.4

„Specijalizacija i Bogatstvo“ autora Dwight Lee-ja dostupno je zahvaljujući Foundation for Economic Education https://fee.org/ (Fondaciji za ekonomsko obrazovanje), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Element 1.6

Žrtvovanje života radi profita

Autor: Dwight R. Lee

Pitanje za razmišljanje: Da li proizvođači automobila žrtvuju živote radi profita? Zašto može postojati sukob između vrijednosti života i profita?

Unatoč tome što ljudi često govore kako je ljudski život neprocjenjiv, svojim mu postupcima svakodnevno daju cijenu. Ljudi preuzimaju rizike koji im skraćuju životni vijek kako bi se zabavili, uštedjeli vrijeme ili novac tako što ne poduzimaju sve moguće mjere opreza. Kada ljudi dobrovoljno prihvaćaju rizike da bi stekli stvari koje im znače, oni time stavljaju cijenu na svoje živote – svojim nam djelima pokazuju da je granična vrijednost njihovih života manja od, često vrlo niske, koristi koju ostvaruju prejedanjem, izbjegavanjem treninga, prebrzom vožnjom i sličnim ponašanjima.

Nažalost, kada ljudi preuzimaju rizik, ponekad se dogode nesreće s tragičnim ishodom. Ništa nije prirodnije od suosjećanja s onima koji su pretrpjeli ozbiljne ozljede ili izgubili život zbog izlaganja riziku. Međutim, naše nas suosjećanje ne bi trebalo zaslijepiti pred činjenicom da odraslima ne činimo uslugu kada im oduzimamo mogućnost preuzimanja rizika koji, u skladu s njihovim preferencijama i okolnostima, imaju smisla za njih. Ipak, takve politike svakodnevno podržavaju i potiču dobronamjerni ljudi koji (1) ne uviđaju da ljudski život, kada se promatra ekonomski, nije potpuno neprocjenjiv i (2) ne razumiju kako cijene i profit omogućuju ljudima da na jasan način prenesu svoje potrebe i želje kompanijama. To su oni koji lako iskažu moralnu ogorčenost kada čuju optužbe da korporacije ugrožavaju ljudske živote radi većeg profita proizvodeći nesigurne proizvode.

Ljudi svakodnevno doživljavaju ozljede i gube živote jer proizvodi nisu

onoliko sigurni koliko bi mogli biti. Više nego ikada prije, postojeći pravni okvir potiče one koji su oštećeni u takvim nesrećama da tuže proizvođače „nesigurnih“ proizvoda radi naknade za bol i patnju. Očit motiv za ove tužbe su visoke, ponekad nevjerojatno visoke odštete koje mogu biti dosuđene tužiteljima i njihovim odvjetnicima. Na primjer, 1999. godine dosuđena je odšteta od 4,9 milijardi dolara protiv General Motorsa za šestero ljudi koji su zadobili teške opekline kada je njihov automobil Malibu iz 1979. godine zahvatio požar nakon što ga je udario pijani vozač brzinom između 80 i 110 kilometara na sat (50 i 70 milja na sat).(1)

Optužba koja lako pridobiva porote, pogađa javnost i djelomično objašnjava visoke odštetne iznose jest ona da pohlepne korporacije žrtvuju ljudske živote radi većeg profita.

Je li ova optužba točna? Naravno da jest. Ali to nije kritika korporacija, već odraz pravilnog funkcioniranja tržišnog gospodarstva. Korporacije redovno riskiraju živote nekih svojih kupaca kako bi povećale profit, i svi smo mi zbog toga na dobitku. Da, dobro ste pročitali – imamo sreću što živimo u gospodarstvu koje dopušta korporacijama da povećaju profit namjerno prodajući proizvode koji su manje sigurni nego što bi mogli biti. Spremnost da se životi žrtvuju radi profita možda nije utješna poput šalice mlijeka, keksa i priče pred spavanje, ali proizlazi izravno iz stvarnosti koju ne možemo jednostavno zanemariti.

Stvarnost je oskudica. Postoje ograničenja u pogledu količine poželjnih stvari koje se mogu proizvesti. Ako želimo više nečega, morat ćemo se odreći nečeg drugog. Oni koji se zgražaju nad činjenicom da se sigurnost žrtvuje radi profita ignoriraju ovu očitu činjenicu. Na primjer, broj prometnih nesreća mogao bi se smanjiti kada bi se automobili proizvodili poput Shermanovih tenkova. Ali dodatna sigurnost došla bi po cijenu veće potrošnje goriva, manjega komfora, sporije vožnje i problema s parkiranjem, a da ne spominjemo sve stvari koje si ne biste mogli priuštiti nakon plaćanja nevjerojatno visoke cijene za "tenkmobil". Mnogo prije nego što bismo sigurnost automobila povećali na

razinu "tenkmobila", granična vrijednost dodatnog očekivanog životnog vijeka bila bi daleko manja od granične vrijednosti onoga čega bismo se odrekli. Jednostavno nema smisla smanjivati broj prometnih nesreća do maksimuma tako što ćemo automobile učiniti maksimalno sigurnima.

Komunikacija putem profita

Ali koliko je sigurnosti prava mjera? Odgovor se razlikuje od osobe do osobe. Na primjer, neki ljudi toliko uživaju u vožnji motocikla da to rade unatoč činjenici da su šanse za preživljavanje nesreće čak 17 puta veće u automobilu. Ljudi obično „kupuju“ više sigurnosti kako im prihodi rastu i kada više ljudi ovisi o njima.

Dok sam bio na postdiplomskom studiju, vozio sam dotrajalu Volkswagen Bubu s vratima koja se nisu mogla potpuno zatvoriti. Izabrao sam više obrazovanja po cijenu manje sigurnosti. Sada, kada imam obitelj i veći prihod, spreman sam platiti za veću sigurnost, pa vozim **Suburban** – nije baš kao Šermanov tenk, ali je blizu.

Kako ljudi prenose svoju potrebu za sigurnošću proizvođačima automobila? Putem cijena koje su spremni platiti za različite tipove vozila i putem profita koji te cijene donose. Ne bi bilo profita u proizvodnji automobila sigurnog poput **Šermanova tenka** jer ga nitko ne bi kupio. Automobilske kompanije ostvaruju veći profit što se više približe pronalaženju neizbježnih kompromisa u dizajnu automobila koji odgovaraju ukusu potrošača. Dakle, kada proizvođači automobila rade kompromise po pitanju sigurnosti kako bi povećali profit, oni zapravo rade ono što mi želimo – odgovaraju na naše potrebe i želje.

To ne znači da se pogreške ne događaju. Cijene i profiti ne omogućuju potrošačima da s apsolutnom preciznošću prenesu svaki detalj svojih preferencija kada su u pitanju automobili. Ipak, prednost profita kao motivacije za sigurnost automobila leži u tome što, kada jedna kompanija ne ponudi

potrošačima ono što žele, stvaraju se prilike za profit drugim kompanijama koje to učine. Iako ovaj tržišni proces nije savršen, on funkcionira bolje od bilo kojeg drugog procesa.

Nažalost, čak i uz razuman nivo sigurnosti proizvoda, ljudi će i dalje stradavati i ozljeđivati se u nesrećama. Troškovi i tragične posljedice ovih nesreća lako su vidljivi, kao i činjenica da bi šteta bila manja da je u proizvod ugrađeno više sigurnosti. Međutim, manje su očite prednosti koje milijuni ljudi ostvaruju time što ne moraju plaćati za više sigurnosti nego što im je potrebno – prednosti poput više novca za obrazovanje, medicinsku skrb, odjeću i stanovanje. Više obrazovanja, bolja medicinska skrb i poboljšanja u kvaliteti odjeće i stanovanja povezani su s duljim životnim vijekom. One čiji su životi prekinuti u nesrećama lako uočavamo, dok nikada nećemo saznati tko je izbjegao preranu smrt zahvaljujući prosperitetu generiranom ekonomskim sustavom vođenim tržišnim cijenama i profitom. Ali nema sumnje da je broj ovih drugih daleko veći.

Zaključna pitanja: Kako cijene i profiti osnažuju vas i druge potrošače, da prenesete svoje želje i potrebe kompanijama?

Povratak na Element 1.6

---

1. Konačni iznos nagodbe biće manji, iako i dalje znatno veći od vrijednosti koju ljudi zaista pridaju dodatnoj bezbjednosti o kojoj je riječ u ovom slučaju. U martu 2000. godine, tužioci su ponudili nagodbu od 400 miliona dolara, ali je **General Motors** odbio kako bi nastavio žalbeni postupak. ↩

„Žrtvovanje života radi profita“ autora Dwight Lee-ja dostupno je zahvaljujući Fondaciji za ekonomsko obrazovanje (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Element 1.10

Ja, Olovka, moje obiteljsko stablo

Autor: Leonard E. Read

Pitanje za razmišljanje: Dok čitate ovaj dokument, objasnite kako tržišta formiraju mrežu koja podstiče i usmjerava milione ljudi da međusobno surađuju.

Ja sam obična olovka — drvena olovka poznata svim dječacima i djevojčicama, kao i odraslima koji znaju čitati i pisati. Pisanje je i moj poziv i moja strast; to je sve što radim.

Možda se pitate zašto bih pisala rodoslovlje. Pa, za početak, moja je priča zanimljiva. Povrh toga, ja sam misterija — više od drveta, zalaska sunca ili čak munje. Nažalost, oni koji me koriste uzimaju me zdravo za gotovo, kao da sam puka slučajnost bez ikakve pozadine. Ovakav nadmeni stav spušta me na razinu svakodnevnog, običnog. To je oblik ozbiljne pogreške u kojoj čovječanstvo ne može predugo ustrajati bez posljedica. Mudri G. K. Chesterton je primijetio: „Propadamo zbog nedostatka čuđenja, a ne zbog nedostatka čuda."

Ja, Olovka, iako izgledam jednostavno, zaslužujem vaše divljenje i čuđenje, što je tvrdnja koju ću pokušati dokazati. Zapravo, ako me možete razumjeti — ne, to je previše tražiti od bilo koga — ako možete postati svjesni čuda koje simboliziram, možete pomoći u očuvanju slobode koju čovječanstvo, nažalost, gubi. Imam važnu lekciju kojoj vas želim podučiti. I mogu vas toj lekciji naučiti bolje nego što to mogu automobil, zrakoplov ili perilica posuđa, jer — pa, zato što izgledam tako jednostavno.

Jednostavno? A ipak, nijedna osoba na ovoj zemlji ne zna kako me napraviti. Ovo zvuči fantastično, zar ne? Posebno kada se uzme u obzir da se godišnje u SAD-u proizvede oko milijardu i pol mojih primjeraka.

Uzmite me i pogledajte. Što vidite? Na prvi pogled, ne mnogo – tu su malo drveta, lak, otisnuta oznaka, grafitna jezgra, komadić metala i gumica.

Brojni preci

Baš kao što ne možete pratiti svoje obiteljsko stablo u nedogled, tako ni ja ne mogu imenovati i objasniti sve svoje pretke. Ali želim vam predstaviti dovoljno njih kako bih vam dočarala bogatstvo i složenost svoga podrijetla.

Moje obiteljsko stablo počinje s onim što je uistinu drvo – cedar ravnih godova koji raste u sjevernoj Kaliforniji i Oregonu. Sada razmislite o svim pilama, kamionima, užadi i bezbrojnim drugim alatima koji se koriste za sječu i transport cedrovih trupaca do željezničkog kolosijeka. Razmislite o svim ljudima i bezbrojnim vještinama koje su bile potrebne za njihovu izradu: od iskopavanja rude, proizvodnje čelika i njegove prerade u pile, sjekire i motore; uzgoja konoplje i njezina prolaska kroz sve faze dok ne postane snažno i teško uže; do radničkih kampova s njihovim krevetima i menzama, kuhinjama i uzgojem sve hrane. Pa tisuće ljudi imalo je udjela čak i u svakoj šalici kave koju drvosječe popiju!

Trupci se transportiraju do pilane u San Leandru u Kaliforniji. Možete li zamisliti ljude koji izrađuju teretne vagone, tračnice i lokomotive, kao i one koji konstruiraju i instaliraju komunikacijske sustave povezane s time? Ovi mnogobrojni ljudi su među mojim precima.

Razmislite o radu u pilani u San Leandru gdje se trupci režu u letvice debljine manje od četvrtine inča. Ove se letvice suše u sušarama, a zatim boje iz istog razloga iz kojeg žene nanose rumenilo na lice – ljudi više vole da izgledam lijepo, a ne blijedo bijelo. Letvice se zatim voskaju i ponovno suše. Koliko je samo vještina bilo potrebno za izradu boje i sušara, za osiguravanje topline, svjetlosti i energije, kao i za trake, motore i sve druge stvari koje jedna pilana zahtijeva? Jesu li i čistači u pilani moji preci? Da, a tu su i ljudi koji su izlili beton

za branu hidroelektrane tvrtke Pacific Gas & Electric, koja opskrbljuje pilanu električnom energijom!

Nemojte zaboraviti daleke i bliske pretke koji su sudjelovali u transportu šezdeset vagona letvica preko cijele zemlje.

Kada stignem u tvornicu olovaka — u koju je uloženo 4 milijuna dolara u strojeve i zgradu, sav kapital akumuliran zahvaljujući mojim štedljivim roditeljima — svaka letvica dobiva osam žljebova uz pomoć složenog stroja. Nakon toga drugi stroj postavlja grafitne jezgre u svaki drugi žljeb, nanosi ljepilo i stavlja drugu letvicu na vrh, formirajući „sendvič“ od drveta i grafita. Moja braća i ja, njih sedam, mehanički smo isklesani iz ovog „sendviča“.

Moje „olovo“ (grafitna jezgra) – koje zapravo uopće ne sadrži olovo – vrlo je složeno. Grafit se vadi na Cejlonu (Šri Lanki). Zamislite samo te rudare i one koji izrađuju njihove brojne alate, proizvođače papirnih vreća u koje se grafit pakira, one koji izrađuju konop kojim se vreće vežu i ljude koji ih utovaruju na brodove, kao i one koji grade te brodove. Čak su i čuvari svjetionika duž tog puta pomogli mom nastanku – kao i lučki piloti.

Grafit se miješa s glinom iz Mississippija, pri čemu se u procesu rafiniranja koristi amonijev hidroksid. Zatim se dodaju sredstva za vlaženje, poput sulfoniranog loja – životinjskih masti koje su kemijski obrađene sumpornom kiselinom. Nakon prolaska kroz brojne strojeve, smjesa se konačno oblikuje u beskonačne ekstrudate – kao iz stroja za mljevenje mesa – koji se sijeku na odgovarajuću veličinu, suše i peku nekoliko sati na 1010°C (1850 stupnjeva Fahrenheita). Da bi se povećala njihova čvrstoća i glatkoća, jezgre se zatim tretiraju vrućom smjesom koja uključuje kandelila vosak iz Meksika, parafinski vosak i hidrogenirane prirodne masti.

Moje kedrovo drvo dobiva šest slojeva laka. Znate li sve sastojke laka? Tko bi pomislio da su uzgajivači ricinusova zrna i rafinerije ricinusova ulja dio tog procesa? A ipak jesu. Čak i postupci kojima se lak pretvara u prelijepu žutu boju zahtijevaju vještine tolikog broja ljudi da ih je nemoguće nabrojati! Pogledajte natpis na meni. To je sloj filma nastao zagrijavanjem čađe pomiješane sa

smolama. A kako se prave smole i, molim vas, što je čađa?

Moj komadić metala – ferula – napravljen je od mesinga. Razmislite o svim ljudima koji kopaju cink i bakar i onima koji imaju vještine da od ovih prirodnih sirovina naprave sjajan lim od mesinga. Oni crni prstenovi na mojoj feruli napravljeni su od crnog nikla. Što je crni nikal i kako se nanosi? Cijela priča o tome zašto sredina moje ferule nema crni nikal zahtijevala bi stranice objašnjenja.

Na kraju, tu je moj krunski dodatak, u trgovini grubo nazvan „čep“, dio kojim čovjek briše pogreške koje pravi sa mnom. Sastojak nazvan „faktis“ omogućuje brisanje. To je gumolika supstanca napravljena reakcijom ulja uljane repice iz Nizozemske Istočne Indije (današnje Indonezije) s klor-sumporom. Guma, suprotno uobičajenom mišljenju, služi samo za povezivanje. Također, uključeni su brojni agensi za vulkanizaciju i ubrzavanje procesa. Plovućac (vulkanski kamen pjenaste strukture) dolazi iz Italije, a pigment koji „čepu“ daje boju je kadmijev sulfid.

Niko ne zna

Želi li itko osporiti moju raniju tvrdnju da nijedna osoba na svijetu ne zna kako me napraviti?

Zapravo, milijuni ljudi imali su ulogu u mome stvaranju, pri čemu nijedan od njih ne poznaje više od nekolicine drugih. Možda ćete reći da pretjerujem kada povezujem berača kave u dalekom Brazilu i uzgajivače hrane na drugim mjestima s mojim nastankom; da je to previše ekstreman stav. Ipak, stojim iza svoje tvrdnje. Među svim tim milijunima, uključujući i predsjednika tvornice olovaka, nema nijedne osobe koja doprinosi više od malog, gotovo neprimjetnog dijela znanja. Sa stajališta stručnosti, jedina razlika između rudara grafita na Cejlonu i drvosječe u Oregonu jest u vrsti znanja koje posjeduju. Ni rudara, ni drvosječu ne možemo zamijeniti, baš kao što ne možemo ni kemičara u tvornici,

niti radnika na naftnom polju – jer je parafin nusproizvod prerade nafte.

Evo zadivljujuće činjenice: ni radnik na naftnom polju, ni kemičar, ni kopač grafita ili gline, ni oni koji upravljaju ili grade brodove, vlakove ili kamione, ni osoba koja upravlja strojem za izradu žljebova na mome metalnom dijelu, pa čak ni predsjednik kompanije, ne obavlja svoj specifični zadatak zato što želi mene. Svaki od njih me želi manje, možda, nego dijete u prvom razredu. Zapravo, među tim brojnim ljudima ima i onih koji nikada nisu vidjeli olovku, niti bi je znali koristiti. Njihova motivacija nije povezana sa mnom. Možda je to ovako: svaki od tih milijuna ljudi vidi da kroz svoj mali doprinos znanja može razmijeniti svoje vještine za robu i usluge koje su mu potrebne ili koje želi. Ja mogu, a i ne moram biti među tim stvarima.

Ne postoji vrhovni um

Još je zadivljujuća činjenica da ne postoji vrhovni um, bilo tko tko diktira ili prisilno usmjerava bezbrojne aktivnosti koje dovode do moga nastanka. Nema traga takvoj osobi. Umjesto toga, nailazimo na djelovanje Nevidljive ruke. Ovo je misterija na koju sam ranije ukazala.

Rečeno je da „samo Bog može stvoriti drvo“. Zašto se slažemo s tim? Zar nije zato što shvaćamo da ga mi sami ne bismo mogli stvoriti? Zapravo, možemo li uopće opisati drvo? Ne možemo, osim u površnim terminima. Možemo reći, na primjer, da se određena molekularna konfiguracija manifestira kao drvo. Ali postoji li ljudski um koji bi mogao čak i zabilježiti, a kamoli usmjeravati neprestane promjene molekula koje se događaju tijekom životnog vijeka jednog drveta? Takav je pothvat potpuno nezamisliv.

Ja, Olovka, kompleksna sam kombinacija čuda: drvo, cink, bakar, grafit i tako dalje. Ali ovim čudima koja se manifestiraju u prirodi dodano je još jedno, još nevjerojatnije čudo: usklađivanje kreativnih ljudskih energija — milijuna sitnih znanja koja se prirodno i spontano povezuju kao odgovor na ljudske

potrebe i želje, u odsutnosti bilo kakva ljudskog vođenja ili prisilnog upravljanja! Ako samo Bog može stvoriti drvo, tvrdim da samo Bog može stvoriti mene. Čovjek ne može usmjeriti ove milijune „znanja“ kako bi mene stvorio, baš kao što ne može sastaviti molekule da stvori drvo.

Upravo to sam mislila kada sam napisala: „Ako postanete svjesni čudesnosti koju ja simboliziram, možete pomoći u očuvanju slobode koju čovječanstvo, nažalost, sve više gubi.“ Jer, ako shvatimo da će se ova sitna znanja prirodno, dapače automatski, organizirati u kreativne i produktivne obrasce kao odgovor na ljudske potrebe i potražnju – to jest, bez vladina ili bilo kakva drugog prisilnog upravljanja – tada ćemo posjedovati ključni sastojak slobode: vjeru u slobodne ljude. Bez te vjere, sloboda je nemoguća.

Kada vlada ima monopol nad nekom kreativnom djelatnošću, kao što je, na primjer, dostava pošte, većina će ljudi vjerovati da poštu ne bi bilo moguće učinkovito dostaviti ako bi ljudi djelovali slobodno. Evo zašto: svatko priznaje da on sam ne zna kako obaviti sve korake potrebne za dostavu pošte. Također shvaća da nijedan pojedinac to ne bi mogao učiniti sam. Ove su pretpostavke točne. Nijedan pojedinac ne posjeduje dovoljno znanja da obavi dostavu pošte u cijeloj zemlji, baš kao što nitko ne posjeduje dovoljno znanja da napravi olovku. Međutim, ako ne postoji vjera u slobodne ljude – ako ne shvaćamo da bi se milijuni sitnih „znanja“ prirodno i čudesno povezali i surađivali kako bi zadovoljili ovu potrebu – pojedinac neizbježno dolazi do pogrešnog zaključka da poštu može dostaviti samo vlada uz svoje „genijalno“ planiranje.

Brojna svjedočanstva

Da sam ja, Olovka, jedini primjer koji može posvjedočiti šta muškarci i žene mogu postići kada su slobodni da pokušaju, onda bi oni s malo vjere možda imali jak argument. Međutim, primjera ima na pretek; svuda su oko nas, na svakom koraku. Dostava pošte je krajnje jednostavna u poređenju, na primjer, sa

pravljenjem automobila, računarske mašine, kombajna za žito, glodalice ili desetina hiljada drugih stvari. Dostava? Pa, u ovoj oblasti, gdje su ljudi slobodni da pokušaju, oni prenose ljudski glas oko svijeta za manje od jedne sekunde; prenose događaj vizuelno, u pokretu, u bilo koji dom u trenutku kada se on dešava; prevoze 150 putnika iz Sijetla u Baltimor za manje od četiri sata; dopremaju gas iz Teksasa do šporeta ili peći u Njujorku po nevjerovatno niskim cijenama i bez subvencija; isporučuju četiri funte nafte iz Persijskog zaliva do naše istočne obale – na pola svijeta – za manje novca nego što vlada naplaćuje dostavu jedne jedine unce pisma preko ulice!

Lekcija koju želim da prenesem je sljedeća: ostavite sve kreativne energije nesputane. Organizujte društvo tako da djeluje u skladu sa ovom lekcijom. Neka pravni sistem društva ukloni sve prepreke koliko god je to moguće. Dopustite da ova kreativna znanja slobodno teku. Vjerujte da će slobodni muškarci i žene odgovoriti na djelovanje Nevidljive ruke. Ova vjera će biti potvrđena. Ja, Olovka, iako izgledam jednostavno, nudim čudo mog stvaranja kao svjedočanstvo da je ovo praktična vjera, praktična poput sunca, kiše, cedrovog drveta, dobre zemlje.

Zaključna pitanja: Kako mreža suradnje značajno povećava proizvodni potencijal zemlje i time gradi temelje za naš suvremeni životni standard?

Povratak na Element 1.10

Ovaj materijal je dostupan zahvaljujući Fondaciji za ekonomsko obrazovanje (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Element 1.11

Stvaranje radnih mjesta vs. stvaranje bogatstva

Autor: Dwight R. Lee

Pitanje za razmišljanje: Da li vlada treba da pravi vojne baze i gradi puteve da bi stvarala radna mjesta?

Vladine politike često se ocjenjuju prema tome koliko radnih mjesta stvaraju. Ograničavanje uvoza smatra se načinom zaštite i stvaranja domaćih radnih mjesta. Porezne olakšice i rupe u zakonima često se opravdavaju kao načini za povećanje zaposlenosti u privilegiranim djelatnostima. Predsjednici se s ponosom hvale brojem radnih mjesta stvorenih u gospodarstvu tijekom njihovih mandata. Navodno, što se više radnih mjesta stvori, to je administracija uspješnija. Vjerojatno nikada nije postojao vladin program potrošnje čiji zagovornici nisu istaknuli da otvara nova radna mjesta. Čak se i ratovi često promatraju kao prilika sa „svijetlom stranom“ otvaranja novih radnih mjesta.

Naravno, nema ništa loše u stvaranju radnih mjesta. Rad je važan način na koji ljudi stvaraju bogatstvo. Tako je stavljanje fokusa na otvaranje radnih mjesta razumljivo. Međutim, lako je zaboraviti da je stvaranje većeg bogatstva ono što uistinu želimo postići, dok su radna mjesta samo sredstvo koje vodi ostvarenju tog cilja. Kada se ta bazična činjenica zaboravi, ljudi lako bivaju zavedeni argumentima koji stvaranje radnih mjesta uzdižu na razinu cilja samog po sebi. Iako ti argumenti mogu zvučati uvjerljivo, oni se koriste za podršku politikama koje uništavaju bogatstvo umjesto da ga stvaraju. Razmotrit ću nekoliko, nažalost brojnih, primjera.

Otvaranje novih radnih mjesta nije problem

Svrha svih ekonomskih aktivnosti jest da se s ograničenim resursima (uključujući ljudski rad) proizvede što je moguće više vrijednosti. Međutim, bez obzira na to koliko uspijemo pomaknuti granice oskudice, te granice nikada neće nestati. Oskudica će nas zauvijek sprječavati da osiguramo sve što želimo. Uvijek će postojati više poslova koje treba obaviti nego što se ikada može uraditi. Dakle, otvaranje novih radnih mjesta nije problem. Problem je stvaranje radnih mjesta u kojima ljudi proizvode najviše vrijednosti. To je bit nepotvrđene priče o inženjeru koji je, prilikom posjeta Kini, naišao na veliku skupinu radnika koji su gradili branu koristeći krampove i lopate. Kada je inženjer ukazao nadzorniku da bi posao mogao biti završen za nekoliko dana, umjesto za više mjeseci, ako bi radnici koristili motoriziranu opremu za zemljane radove, nadzornik je odgovorio da bi takva oprema uništila mnogo radnih mjesta. „Ah“, odgovorio je inženjer, „mislio sam da vam je cilj izgradnja brane. Ako vam je cilj više poslova, zašto ne date ljudima žlice umjesto lopata?“

Kako često kažem svojim studentima na Sveučilištu u Georgiji, zaposlio bih svakog stanovnika našeg sveučilišnog grada Atene kada bi pristali raditi za mene po dovoljno niskoj cijeni, recimo za pet centi mjesečno. Smanjite tu plaću još malo i zaposlio bih svakoga u cijeloj državi Georgiji. Da angažiram radnike pod tim uvjetima, mogao bih ostvariti profit tako što bih im dao da grade brane koristeći žlice. Naravno, studenti odmah shvaćaju da je moja ponuda besmislena jer mogu zaraditi mnogo više radeći za druge poslodavce, što ukazuje na još važniji razlog zbog kojeg je moja ponuda besmislena – fokusiranje samo na broj poslova zanemaruje vrijednost koja se stvara ili se ne stvara. Više vrijednosti bit će proizvedeno u bolje plaćenim poslovima koje moji studenti mogu dobiti, nego u onima koje im ja nudim. Velika prednost plaća koje nastaju na otvorenom tržištu rada jest ta što privlače ljude ne u bilo kakvo zaposlenje, već u ono koje ima najveću vrijednost.

Još jedna prednost tržišnih plaća jest ta što one primoravaju poslodavce

da uzmu u obzir oportunitetni trošak zapošljavanja radnika – njihovu vrijednost u alternativnim poslovima – i da budu neprestano oprezni u traženju načina kako smanjiti broj radnih mjesta stvarajući istu vrijednost s manje radnika. Sav ekonomski napredak proizlazi iz mogućnosti da se osiguraju isti ili poboljšani proizvodi i usluge s manje radne snage, čime se neka radna mjesta eliminiraju, a radnici oslobađaju za povećanje proizvodnje u novim, produktivnijim poslovima. Nerazumijevanje ovog izvora rasta prosperiteta objašnjava široko rasprostranjenu podršku destruktivnim javnim politikama.

Dinamitom ka više radnih mjesta

Nekih 1840-ih godina jedan je francuski političar ozbiljno predložio da se dignu u zrak željezničke pruge kod Bordeauxa na liniji od Pariza do Španjolske kako bi se stvorilo više radnih mjesta u Bordeauxu. Teret bi se morao pretovarivati s jednog vlaka na drugi, a putnicima bi trebali hoteli, što bi sve značilo više radnih mjesta. (Ovaj je prijedlog analizirao i osporio ekonomist i esejist iz devetnaestog stoljeća Frédéric Bastiat u djelu Ekonomski sofizmi).

Ovaj je prijedlog čak apsurdniji od moga prijedloga da zapošljavam ljude za pet centi mjesečno. Barem bih ja zapošljavao radnike da proizvode nešto vrijedno, umjesto da djelomično popravljaju štetu koja je bespotrebno nanesena. Nažalost, apsurdnost ne sprječava da se ekonomski destruktivne politike predlažu i provode. Koristeći opravdanje otvaranja novih radnih mjesta, političari često donose zakone koji povećavaju napore potrebne za proizvodnju određene količine vrijednosti.

Jedan od argumenata za ograničavanje uvoza jest onaj da će to stvoriti (ili zaštititi) domaća radna mjesta. Istina, to će stvoriti neka domaća radna mjesta, baš kao što bi i uništavanje dijela željezničke pruge stvorilo domaća radna mjesta. Ali, baš kao i prekid željezničke linije, ograničenja uvoza povećavaju troškove nabave vrijednih proizvoda. Jedini razlog zbog kojeg neka zemlja uvozi

proizvode jest taj što ih je na taj način najjeftinije nabaviti; potrebno je manje radnika da se ti proizvodi dobiju kroz vanjsku trgovinu nego da se izravno proizvode u zemlji. Na taj način, trgovina djeluje kao tehnološki napredak – oslobađa radnu snagu i omogućuje povećanje proizvodnje dobara i usluga dostupnih za potrošnju. Ograničenja uvoza stvaraju radna mjesta na isti način na koji bi to učinilo rušenje naših pruga, bombardiranje naših tvornica ili zahtijevanje da radnici koriste lopate umjesto moderne mehanizacije za zemljane radove.

Uvijek imajte na umu da je otvaranje novih radnih mjesta sredstvo, a ne krajnji cilj ekonomske aktivnosti. Krajnji cilj je stvaranje bogatstva.

Stvaranje državnih radnih mjesta

Zbog toga što ljudi imaju tendenciju promatrati radna mjesta kao cilj, a ne kao sredstvo, lako ih je zavarati da podrže vladine programe uz obrazloženje da će se otvoriti radna mjesta. Svi smo čuli kako se ljudi zalažu za vojne baze, izgradnju autocesta i ekološke propise za poslovanje upravo iz tih razloga. Da bi opravdali trošenje sredstava, državna tijela često provode analize koristi i troškova, pri čemu se novostvorena radna mjesta računaju kao korist. To je isto kao da sate koje radite kako biste zaradili dovoljno novca za kupnju automobila računate kao jednu od prednosti tog automobila. Radna mjesta stvorena vladinim projektom zapravo predstavljaju trošak projekta: oportunitetni trošak. Radnici angažirani u vladinim aktivnostima mogli bi stvarati vrijednost radeći nešto drugo. Ključno pitanje nije stvara li vladin projekt radna mjesta, već stvaraju li radnici na tim poslovima više bogatstva nego što bi stvarali na drugim poslovima. Ovo je pitanje koje zagovornici vladinih programa ne žele postaviti. Da se ono uistinu postavlja, bilo bi mnogo manje niskoproduktivnih poslova u javnom sektoru i mnogo više visoko produktivnih poslova u privatnom sektoru.

Zaključna pitanja: Ako želimo veći životni standard, da li je važnije da stvaramo radna mjesta ili da stvaramo bogatstvo? U čemu je razlika?

Povratak na Element 1.11

"Stvaranje Radnih Mjesta vs.Stvaranja Bogatstva" autora Dwight Lee-jadostupno je zahvaljujući Fondaciji za ekonomsko obrazovanje (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Element 1.9

Ono što se vidi i ono što se ne vidi

Autor: Frederic Bastiat (skraćena verzija)

Sljedeći članak je skraćena verzija knjige Frederica Bastiata "Ono što se vidi i ono što se ne vidi."[(1)] Bastiat je bio ekonomista koji je također bio i član Francuskog parlamenta sredinom devetnaestog vijeka. Zanimljivo je da su teme o kojima je pisao danas jednako važne, kao i prije više od 150 godina.

U ekonomskoj sferi, jedna radnja, navika, institucija ili zakon ne proizvodi samo jedan efekt, već čitav niz efekata. Od tih efekata, samo je prvi neposredan; on se pojavljuje istovremeno sa svojim uzrokom i vidljiv je. Ostali efekti javljaju se tek kasnije; oni su nevidljivi i možemo se smatrati sretnima ako ih predvidimo.

Postoji samo jedna razlika između lošeg ekonomista i dobrog ekonomista: loš ekonomist se ograničava na vidljiv efekt, dok dobar ekonomist uzima u obzir i efekte koji se mogu vidjeti, ali i one koje je potrebno predvidjeti.

Ipak, ova razlika je ogromna; jer se gotovo uvijek događa da, kada je neposredna posljedica povoljna, kasnije posljedice budu pogubne, i obrnuto. Iz toga proizlazi da loš ekonomist teži malom trenutnom dobru koje će pratiti veliko buduće zlo, dok dobar ekonomist teži velikom budućem dobru, čak i po cijenu malog trenutnog zla.

Slomljeni prozor

Jeste li ikada bili svjedok bijesa građanina po imenu James Goodfellow, kada njegov nepopravljivi sin slučajno razbije staklo na prozoru? Ako ste prisustvovali takvom prizoru, sigurno ste primijetili da promatrači, čak i kada

ih ima trideset, kao da svi jednoglasno nude nesretnom vlasniku istu utjehu: „Nema te nesreće koja nekome ne donosi korist. Takve nesreće održavaju industriju. Svi moraju od nečega živjeti. Što bi bilo sa staklarskim zanatom da nitko nikada ne razbije prozor?“

Ova utješna fraza u sebi krije čitavu teoriju, koju je korisno raskrinkati na ovom jednostavnom primjeru, jer je upravo ta ista teorija, nažalost, osnova većine naših ekonomskih institucija.

Pretpostavimo da će popravak štete koštati šest franaka. Ako mislite da ovaj incident pruža podršku industriji u vrijednosti od šest franaka, slažem se. Ne osporavam to ni na koji način; vaše je razmišljanje ispravno. Staklar će doći, obaviti svoj posao, primiti šest franaka, zahvaliti u sebi nemarnom djetetu i biti zadovoljan. To je ono što se vidi.

Ali ako na temelju toga deduktivno zaključite, što se prečesto događa, da je dobro razbijati prozore jer to pomaže cirkulaciji novca i potiče industriju uopće, primoran sam uzviknuti: To ne može proći! Vaša se teorija zaustavlja na onome što se **vidi**. Ona ne uzima u obzir ono što se **ne vidi**.

Ne vidi se da, budući da je naš građanin potrošio šest franaka na jednu stvar, neće ih moći potrošiti na drugu. Ne vidi se da bi, u slučaju da nije morao zamijeniti prozorsko staklo, mogao zamijeniti, na primjer, svoje pohabane cipele ili dodati još jednu knjigu u svoju knjižnicu. Ukratko, tih bi šest franaka iskoristio za nešto drugo što sada ne može.

Razmotrimo sada industriju uopće. Prozor je razbijen i staklarska industrija dobiva poticaj vrijedan šest franaka; to je ono što se vidi.

Da prozor nije razbijen, industrija cipela (ili neka druga) dobila bi poticaj u vrijednosti od šest franaka; to je ono što se ne vidi.

A ako uzmemo u obzir ono što se ne vidi – jer je to negativan faktor, kao i ono što se vidi – jer je to pozitivan faktor, shvatit ćemo da nema nikakve koristi za industriju uopće, niti za ukupnu nacionalnu zaposlenost, bilo da se prozori razbijaju ili ne.

Razmotrimo sada Jamesa Goodfellowa.

U prvom scenariju, on troši šest franaka i ima, ni više ni manje nego ranije, korist od jednog prozora.

U drugom scenariju, u kojem se nesreća nije dogodila, potrošio bi šest franaka na nove cipele i imao bi korist i od jednog para cipela i od jednog prozora.

Budući da je James Goodfellow dio društva, moramo zaključiti da je društvo, uzimajući u obzir svoj rad i svoje koristi, izgubilo vrijednost razbijenog prozora.

Iz ovoga, generaliziranjem, dolazimo do neočekivanog zaključka: „Društvo gubi vrijednost predmeta koji su nepotrebno uništeni.“ „Razbijanje, uništavanje i rasipanje ne potiču nacionalnu zaposlenost.“ Ili, kraće: „Uništavanje nije profitabilno.“

Čitatelj mora obratiti pažnju na to da u ovom malom dramskom prikazu nisu uključene samo dvije osobe, već tri. Jedan je James Goodfellow, koji predstavlja potrošača, koji zbog uništavanja prozora uživa u jednoj koristi umjesto u dvije. Drugi je staklar, koji predstavlja proizvođača čiju industriju incident potiče. Treći je obućar (ili bilo koji drugi proizvođač) čija je industrija, zbog istog razloga, obeshrabrena. Taj treći lik je uvijek u sjeni i, personificirajući ono što se ne vidi, predstavlja ključni element problema. On nas podsjeća koliko je apsurdno vidjeti profit u uništavanju.

Kazalište i umjetnost

Treba li država subvencionirati umjetnost? O ovom pitanju sigurno ima mnogo toga za reći, kako za, tako i protiv.

U prilog sustavu subvencija može se reći da umjetnost širi, uzdiže i poetizira dušu nacije; da je odvlači od materijalnih preokupacija, dajući joj osjećaj za lijepo, te na taj način povoljno utječe na manire, običaje, moral, pa čak i industriju. Može se zapitati gdje bi glazba bila u Francuskoj bez Théâtre-Italien

i Konzervatorija; dramska umjetnost bez Théâtre-Français; slikarstvo i skulptura bez naših kolekcija i muzeja. Možemo otići korak dalje i zapitati se bi li, bez centralizacije i samim time subvencioniranja likovnih umjetnosti, nastao onaj profinjeni ukus koji predstavlja plemeniti dar francuskog rada i šalje njegove proizvode širom svijeta. Ako je ishod ovakav, zar ne bi bilo krajnje nepromišljeno odustati od ovog umjerenog nameta svim građanima, koji im je, u konačnici, donio premoć i slavu u očima Europe?

Nasuprot ovim razlozima, i mnogim drugima čiju snagu ne osporavam, mogu se iznijeti jednako uvjerljivi argumenti. Prije svega, moglo bi se reći da se ovdje postavlja pitanje distributivne pravde. Ima li zakonodavac pravo uzeti dio nadnice zanatlije kako bi dopunio zaradu umjetnika? M. de Lamartine[(2)] je rekao: „Ako ukinete subvenciju za kazališta, gdje ćete se zaustaviti na tom putu, i nećete li logično biti primorani ukinuti sveučilišne katedre, muzeje, institute i knjižnice?“ Na to se može odgovoriti: Ako želite subvencionirati sve što je dobro i korisno, gdje ćete se zaustaviti na tom putu, i nećete li logično biti primorani uspostaviti državne proračune za poljoprivredu, industriju, trgovinu, socijalnu zaštitu i obrazovanje? Dalje, je li sigurno da subvencije pogoduju napretku umjetnosti? To je pitanje koje je daleko od rješenja, a vlastitim očima vidimo da napreduju ona kazališta koja žive od vlastitog profita. Konačno, ako se osvrnemo na dublja razmatranja, možemo primijetiti da potrebe i želje rađaju jedna drugu i uzdižu se ka sve suptilnijim područjima[(3)], u onoj mjeri u kojoj nacionalno bogatstvo omogućuje njihovo zadovoljenje. Vlada se ne smije miješati u taj proces jer, kolika god bila trenutna količina nacionalnog bogatstva, ona ne može potaknuti luksuzne industrije putem oporezivanja, a da pritom ne naškodi osnovnim industrijama, čime se preokreće prirodni napredak civilizacije. Također se može ukazati da ova umjetna promjena potreba, ukusa, rada i rasporeda stanovništva stavlja nacije u nesiguran i opasan položaj, ostavljajući ih bez čvrstog temelja.

Ovo su neki od razloga koje navode protivnici državne intervencije kada je riječ o redoslijedu kojim građani smatraju da trebaju zadovoljavati svoje

potrebe i želje, a time i usmjeravati svoju djelatnost. Priznajem da sam jedan od onih koji vjeruju da izbor i inicijativa trebaju dolaziti odozdo, a ne odozgo, od građana, a ne od zakonodavca. Suprotna doktrina, po mome mišljenju, vodi ka uništenju slobode i ljudskog dostojanstva.

Ali, na temelju zaključka koji je podjednako pogrešan koliko i nepravedan, znate li za što se sada optužuje ekonomiste? Kada se protivimo subvencijama, optužuju nas da smo protiv same stvari koju se predlaže subvencionirati i da smo neprijatelji svih vrsta aktivnosti, samo zato što želimo da te aktivnosti budu dobrovoljne i da svoju pravu nagradu pronađu u sebi samima. Tako, ako tražimo da se država ne miješa u vjerska pitanja putem oporezivanja, onda smo ateisti. Ako tražimo da država ne intervenira u obrazovanje putem poreza, onda mrzimo prosvjetljenje. Ako kažemo da država ne treba davati umjetnu vrijednost zemljištu ili nekoj grani industrije putem oporezivanja, onda smo neprijatelji vlasništva i rada. Ako smatramo da država ne treba subvencionirati umjetnike, onda smo barbari koji smatraju da je umjetnost beskorisna.

Svim svojim snagama protestiram protiv ovakvih zaključaka. Daleko od toga da imamo apsurdnu ideju ukidanja religije, obrazovanja, vlasništva, rada i umjetnosti kada tražimo od države da štiti slobodan razvoj svih ovih oblika ljudske djelatnosti, bez njihova uzdržavanja na račun jednih drugih. Naprotiv, vjerujemo da se sve ove vitalne snage društva trebaju razvijati harmonično pod utjecajem slobode, i da nijedna od njih ne smije postati, kao što danas vidimo da se događa, izvor problema, zlouporaba, tiranije i nereda.

Naši protivnici vjeruju da je djelatnost koja nije subvencionirana ili regulirana zapravo ukinuta. Mi vjerujemo suprotno. Njihova je vjera u zakonodavca, a ne u čovječanstvo. Naša je vjera u čovječanstvo, a ne u zakonodavca. Tako je gospodin de Lamartine rekao: *„Na temelju ovog principa morali bismo ukinuti javne izložbe koje donose bogatstvo i čast ovoj zemlji.“*

Odgovaram gospodinu de Lamartineu: S vašeg gledišta, ne subvencionirati znači ukinuti, jer, polazeći od pretpostavke da ništa ne postoji

osim po volji države, zaključujete da ništa ne može opstati ako ga porezi ne održavaju na životu. Ali okrećem protiv vas primjer koji ste sami izabrali i ukazujem vam na najveću, najuzvišeniju od svih izložbi, onu koja se temelji na najliberalnijoj, najuniverzalnijoj koncepciji, pa čak mogu upotrijebiti i riječ „humanitarnoj“, koja ovdje nije pretjerana – izložbu koja se upravo priprema u Londonu,[(4)] jedinu u koju se nijedna vlada ne miješa i koju nijedan porez ne financira.

Vraćajući se na likovne umjetnosti, mogu ponoviti da postoje ozbiljni razlozi i za i protiv sustava subvencioniranja. Čitatelj razumije da, u skladu s posebnom svrhom ovog eseja, nemam potrebu ni iznositi ove razloge ni odlučivati između njih.

Međutim, M. de Lamartine iznio je argument koji ne mogu prešutjeti, jer spada u jasno definirane granice ove ekonomske studije. On je rekao:

„Ekonomsko pitanje u vezi s kazalištima može se sažeti u jednu riječ: zaposlenost. Priroda tog zaposlenja nije važna; ono je jednako produktivno i plodno kao i bilo koje drugo. Kazališta, kao što znate, osiguravaju zarade za ni manje ni više nego osamdeset tisuća radnika različitih profesija – slikara, zidara, dekoratera, krojača, arhitekata itd., koji čine stvarni život i pokretačka su snaga mnogih dijelova ovog glavnog grada. Zar ne zaslužuju vašu podršku i suosjećanje!“

„Vaša podrška? Prevedite to kao: vaše subvencije. I dalje: 'Zadovoljstva Pariza osiguravaju zaposlenje i dobra za potrošnju provincijama, dok luksuz bogatih predstavlja plaće i kruh za dvjesto tisuća radnika svih profila, koji žive od složene kazališne industrije širom Republike. Upravo ta plemenita uživanja, koja proslave Francusku, omogućuju tim ljudima da zarade za život i osiguraju osnovne potrebe svojim obiteljima i djeci. Njima dajete ovih šezdeset tisuća franaka.' [Bravo! Bravo! Glasan pljesak.]

Što se mene tiče, moram reći: 'Vrlo loše! Vrlo loše!' Ovu ocjenu, naravno, ograničavam isključivo na ekonomski argument kojim se ovdje bavimo.

Da, barem djelomično, ovih šezdeset tisuća franaka uistinu će završiti kod

radnika u kazalištima. Usput će se, vjerojatno, poneki zalogaj i izgubiti. Ako bismo pažljivo analizirali stvar, mogli bismo čak otkriti da će veći dio kolača završiti negdje drugdje. Radnici će imati sreće ako im ostane pokoja mrvica! Ali pretpostavimo da cijela subvencija ode slikarima, dekoraterima, krojačima, frizerima itd. To je ono što se vidi.

Ali odakle dolazi tih 60.000 franaka? To je druga strana medalje, jednako važna za razmatranje kao i prva. Koji je izvor tih 60.000 franaka? I kamo bi oni otišli da ih skupštinsko glasanje nije prvo usmjerilo prema Ulici Rivoli, a odande ka Ulici Grenelle?[(5)] To je ono što se ne vidi."

Sigurno se nitko neće usuditi tvrditi da je skupštinsko glasovanje iznjedrilo ovu sumu iz glasačke kutije; da je to čista dodatna vrijednost nacionalnom bogatstvu; da bi, bez tog čudesnog glasovanja, tih šezdeset tisuća franaka ostalo nevidljivo i neopipljivo. Mora se priznati da sve što skupštinska većina može učiniti jest odlučiti da se taj novac uzme s jednog mjesta i pošalje na drugo, te da će novac stići na jedno odredište samo zato što je skrenut s drugog.

S obzirom na to, jasno je da porezni obveznik koji je oporezovan jednim frankom više, neće imati taj franak na raspolaganju. Jasno je da će biti lišen zadovoljstva u iznosu od jednog franka i da će radnik, tko god on bio, koji bi mu omogućio to zadovoljstvo, biti lišen iste te zarade.

Nemojmo, dakle, podlijegati djetinjastoj iluziji vjerujući da glasovanje 16. svibnja dodaje bilo što nacionalnom blagostanju ili zaposlenosti. Ono samo preusmjerava imovinu i zarade, i to je sve.

Hoće li se reći da se time, umjesto jednog oblika zadovoljstva i jednog tipa posla, stvaraju zadovoljenja i poslovi koji su hitniji, moralniji i racionalniji? Na tom bih terenu mogao voditi bitku. Mogao bih reći: Oduzimajući šezdeset tisuća franaka od poreznih obveznika, vi smanjujete plaće orača, kopača, stolara i kovača, a istovremeno povećavate plaće pjevača, frizera, dekoratera i kostimografa. Ništa ne dokazuje da je ova druga skupina važnija od prve.

Gospodin de Lamartine ne iznosi takvu tvrdnju. On sam kaže da je

kazališni rad jednako produktivan i plodan kao i bilo koji drugi posao, ali ne i više od toga – što se može osporiti. Najbolji dokaz da kazališni rad nije toliko produktivan kao ostali poslovi jest to što se oporezivanjem ovih drugih poslova mora subvencionirati prvi.

Ali ovo uspoređivanje suštinske vrijednosti i zasluga različitih vrsta poslova nije dio moje trenutne teme. Sve što ovdje želim pokazati jest da, ako su gospodin de Lamartine i oni koji su pljeskali njegovu argumentu vidjeli, s jedne strane, zarade onih koji zadovoljavaju potrebe glumaca, onda bi trebali vidjeti i gubitak zarada onih koji zadovoljavaju potrebe poreznih obveznika. Ako to ne vide, izlažu se podsmijehu jer brkaju preusmjeravanje sredstava s dobitkom. Ako bi dosljedno primjenjivali svoju doktrinu, tražili bi beskonačne subvencije; jer ono što vrijedi za jedan franak i za šezdeset tisuća franaka, vrijedi, pod istim okolnostima, i za milijardu franaka.

Kada je riječ o porezima, gospodo, dokažite njihovu korisnost argumentima koji imaju neko utemeljenje, a ne tom žalosnom tvrdnjom: „Javna potrošnja održava radničku klasu na životu.“ Takva tvrdnja skriva činjenicu koju je nužno razumjeti: naime, da je javna potrošnja uvijek zamjena za privatnu potrošnju i da, kao rezultat toga, ona može podržati jednog radnika umjesto drugog, ali ne dodaje ništa općem stanju radničke klase u cjelini.

Pitanja za razmišljanje

1. Pobornici državne potrošnje na sportske stadione često tvrde da ovakvo javno trošenje povećava zaposlenost. Ocijenite ovaj stav.
2. Američka savezna vlada troši milijarde dolara na subvencioniranje poljoprivrede. Da li ove subvencije povećavaju zaposlenost i proizvodnju? Objasnite.

Povratak na Element 1.9

---

1. Ovaj pamflet, objavljen u srpnju 1850. godine, posljednje je djelo koje je Bastiat napisao. Bio je obećan javnosti više od godinu dana. Njegovo objavljivanje bilo je odgođeno jer je autor izgubio rukopis kada je selio svoje kućanstvo iz ulice Choiseul u ulicu d'Alger. Nakon dugog i bezuspješnog pretraživanja, odlučio je u potpunosti ponovno napisati svoje djelo, a kao osnovu svojih demonstracija izabrao je nekoliko govora nedavno održanih u Nacionalnoj skupštini. Kada je taj zadatak završio, prekorio je sebe što je bio previše ozbiljan, bacio drugi rukopis u vatru i napisao onaj koji ovdje ponovno tiskamo. — Urednik. ↩

2. Alfons Mari Luj de Lamartin (Alphonse Marie Louis de Lamartine, 1790.–1869.), jedan od velikih pjesnika francuskog romantizma, kasnije je postao istaknuti državnik. Prvi put izabran za zastupnika 1834. godine, svoju najveću slavu dosegnuo je u vrijeme Revolucije 1848. godine, kada je bio ključna figura u uspostavljanju Republike. Svojom rječitošću smirio je mase u Parizu koje su prijetile da će je uništiti te je postao šef privremene vlade. Međutim, kao idealist i govornik više nego praktični političar, brzo je izgubio utjecaj i povukao se iz javnog života 1851. godine. — Prevoditelj. ↩

3. Pogledajte poglavlje 3 u „Ekonomskoj harmoniji“. — Urednik. ↩

4. Ovo se odnosi na Veliku izložbu u Hyde Parku u Londonu 1851. godine, koju je sponzoriralo Londonsko društvo umjetnosti (London Society of Arts), udruženje posvećeno razvoju umjetnosti i industrija. Ovo je bila prva u nizu velikih međunarodnih izložbi, ili „svjetskih sajmova“, a bila je poznata po Kristalnoj palači (Crystal Palace), izuzetnoj arhitektonskoj strukturi u kojoj su izložbe bile prikazane. Princ Albert, suprug kraljice Viktorije, predsjedao je izložbom. — Prevoditelj. ↩

5. Odnosno, od gradske vijećnice do kazališnih dobavljača na Lijevoj obali. — Prevoditelj. ↩

Povratak na Dio 2 Uvod

Bruto domaći proizvod (BDP)

Šta je i kako ga mjerimo?

Bruto domaći proizvod (BDP) predstavlja tržišnu vrijednost svih finalnih dobara i usluga proizvedenih na domaćem tržištu tijekom određenog vremenskog razdoblja (godine ili kvartala). BDP je mjera proizvodnje – osmišljen je kako bi mjerio obujam dobara i usluga proizvedenih u jednom gospodarstvu. Definicija BDP-a otkriva nam mnogo o tome što on mjeri. On mjeri „tržišnu vrijednost" proizvedenih dobara i usluga. Tržišne cijene plaćene za različite artikle određuju koliko će oni pridonijeti BDP-u. Na primjer, ako se novi automobil proda za 20.000 dolara u usporedbi s 1.000 dolara za novi televizor, automobil će pridonijeti BDP-u 20 puta više nego televizor.

Dobra i usluge računaju se samo kada ih kupe njihovi krajnji korisnici. Mnoga dobra prolaze kroz nekoliko međufaza proizvodnje. Kupnje sirovina i dobara tijekom tih međufaza proizvodnje ne računaju se jer će njihova vrijednost biti uključena u cijenu koju plaćaju krajnji korisnici dobara ili usluga. Dakle, došlo bi do dvostrukog računanja ako bi se sirovine i međuproizvodi računali uz cijene koje plaćaju krajnji korisnici.

BDP je mjera „domaće proizvodnje": proizvodnje unutar geografskih granica zemlje, bez obzira na to je li ona rezultat proizvodnih napora domaćih građana ili stranaca. Proizvodnja izvan geografskih granica zemlje koju ostvare njezini državljani nije uključena. Na primjer, prihod koji ostvari američki poslovni konzultant koji radi u Meksiku pridonijet će BDP-u Meksika, ali ne i Sjedinjenih Američkih Država. Slično tome, prihod japanskog inženjera kemije koji radi u SAD-u bit će uključen u BDP Sjedinjenih Američkih Država, ali ne i Japana.

Samo dobra i usluge proizvedene tijekom tekućeg razdoblja uključuju se u BDP za tekuću godinu. Kupnja i prodaja rabljenih stvari se izostavljaju jer ne predstavljaju tekuću proizvodnju. Njihova je vrijednost već bila uračunata u ranijem razdoblju kada su proizvedene. Na primjer, prodaja automobila iz 2007. godine u 2010. ne bi bila uključena u BDP za 2010. jer nije proizveden te godine. Njegova je vrijednost već uračunata u BDP za 2007. godinu kada je proizveden, a ponovno uključivanje te vrijednosti prilikom preprodaje dovelo bi do dvostrukog računanja.

Nasuprot tome, usluge osobe koja pomaže u realizaciji transakcija oko prodaje rabljenih stvari, nekretnina, financijskih sredstava i drugih dobara predstavljaju trenutnu proizvodnju. Dakle, provizije za prodaju i druge naknade za pružanje usluga prodaje tijekom godine računaju se u vrijednost proizvodnje u razdoblju u kojem su pružene.

Financijske transakcije i transferi dohotka se izostavljaju jer ne uključuju proizvodnju. Kupnja i prodaja dionica i drugih financijskih instrumenata poput obveznica, investicijskih fondova i potvrda o depozitu predstavljaju prijenos vlasništva s jedne osobe ili organizacije na drugu. Isto tako, naknade iz socijalnog osiguranja, isplate za invalidnost, darovi i drugi transferi dohotka samo su premještanje prihoda i prava vlasništva s jedne strane na drugu. Oni ne uključuju tekuću proizvodnju i zbog toga se ovi transferi ne uračunavaju u BDP.

BDP je mjera proizvodnje putem tržišta. Proizvodne aktivnosti koje se ne odvijaju na tržištu su izostavljene. Na primjer, proizvodnja unutar kućanstva, kao što su priprema hrane i usluge čuvanja djece, ne uključuje tržišne transakcije i stoga nisu uračunate u BDP. Nadalje, BDP izostavlja aktivnosti u sivoj ekonomiji – neregistrirane transakcije, kao što su one koje uključuju ilegalne aktivnosti poput trgovine drogom, prostitucije i prihode koji se ne prijavljuju kako bi se izbjeglo plaćanje poreza.

BDP mjeri vrijednost proizvodnje dobara i usluga proizvedenih i u privatnom i u državnom sektoru. Domaća proizvodnja poslovnog sektora je uključena, bez obzira na to jesu li tvrtke u vlasništvu državljana jedne zemlje ili

stranaca. Kao što smo ranije spomenuli, državni transferi dohotka se ne uračunavaju u BDP. Međutim, kupnja i/ili pružanje dobara i usluga od strane lokalnih, područnih i saveznih vlasti uključeni su u BDP jer odražavaju tekuću proizvodnju.

Poređenja GDP-a kroz vrijeme

Kada se vrše usporedbe BDP-a kroz vrijeme, važno je izvršiti prilagođavanje za promjene opće razine cijena. Postoje dva razloga zbog kojih nominalni BDP može biti viši u jednom razdoblju nego u drugom: (1) rast opće razine cijena (inflacija) i (2) povećanje količine proizvedenih dobara i usluga. Samo ovo drugo pridonosi poboljšanju životnog standarda. Zbog toga je, kada se nominalni BDP mijenja kroz vrijeme, važno razlikovati povećanja BDP-a koja odražavaju samo više cijene od onih koja su rezultat povećanja količine proizvedenih dobara i usluga.Ekonomisti koriste cjenovni indeks, poznat kao BDP deflator, kako bi prilagodili nominalni BDP utjecaju rasta opće razine cijena kroz vrijeme. BDP deflator mjeri opću razinu cijena u odnosu na baznu godinu, kojoj je dodijeljena vrijednost 100. Kako cijene rastu u odnosu na baznu godinu, BDP deflator proporcionalno raste. BDP deflator se može koristiti zajedno s nominalnim BDP-om kako bi se izračunao realni BDP, koji predstavlja BDP izražen u valuti s konstantnom kupovnom moći. Realni BDP eliminira povećanje nominalnog BDP-a koje samo odražava rast opće razine cijena. Realni BDP u određenom vremenskom razdoblju (t), izražen u terminima razine cijena bazne godine, izračunava se kao:

$$\text{Real GDP}_t = \frac{(\text{Nominal GDP}_t) * 100}{(\text{Deflator}_t)}$$

Razmotrimo podatke o BDP-u Sjedinjenih Država za 2005. i 2009. godinu. U

2009. godini, nominalni BDP Sjedinjenih Država iznosio je 14.256 milijardi dolara, u usporedbi s 12.638 milijardi u 2005. godini. Dakle, nominalni BDP bio je 12,8 posto viši 2009. nego 2005. godine. Međutim, veliki dio tog povećanja nominalnog BDP-a odražava inflaciju, a ne povećanje realne proizvodnje.BDP deflator, cjenovni indeks koji mjeri promjene u troškovima svih dobara uključenih u BDP, porastao je sa 100,0 u baznoj 2005. godini na 109,7702 u 2009. godini. To ukazuje da su cijene porasle za oko 9,8 posto između 2005. i 2009. godine ($109,7702 - 100$, izraženo kao postotak).Da bismo izračunali realni BDP za 2009. godinu, nominalni BDP iz 2009. godine mora se umanjiti za višu opću razinu cijena u odnosu na 2005. godinu. Koristeći prethodno navedenu formulu, nominalni BDP iz 2009. godine od 14.256,3 milijarde dolara prvo se množi sa 100, a zatim dijeli sa 109,7702. To daje realni BDP od 12.987,4 milijarde dolara, što je samo 2,8 posto više nego 2005. godine.

Dakle, dok je nominalni BDP porastao za 12,8 posto, realni BDP porastao je za samo 2,8 posto. Kada se uspoređuje BDP kroz vrijeme, ključno je koristiti realni BDP umjesto nominalnog. Podaci o realnom BDP-u eliminiraju promjene u općoj razini cijena, ostavljajući samo promjene u stvarnoj proizvodnji dobara i usluga. To čini usporedbe realnog BDP-a značajnijima i preciznijima.

Nadalje, kada se razmatra životni standard kroz vrijeme, potrebno je koristiti BDP po glavi stanovnika, odnosno BDP po osobi. Povećanja BDP-a po glavi stanovnika ukazuju na to da se tijekom vremena proizvodi veća količina dobara i usluga po osobi. Bez povećanja proizvodnje po osobi, poboljšanja životnog standarda su malo vjerojatna.

U Sjedinjenim Američkim Državama, Ured za ekonomske analize Ministarstva trgovine (Department of Commerce's Bureau of Economic Analysis – BEA) obračunava BDP kvartalno i koristi te izračune za pružanje pregleda američkoga gospodarstva. BEA proizvodi ekonomske statistike koje utječu na odluke državnih dužnosnika, poslovnih ljudi i privatnih pojedinaca. Statistike dostupne na http://www.bea.gov/index.htm nude sveobuhvatan i ažuriran pregled američkoga gospodarstva.

Povratak na Dio 2 Uvod

Ovaj članak je dostupan zahvaljujući Common Sense Economics https://commonsenseeconomics.com/

Povratak na Element 2.1

Privatno vlasništvo i oportunitetni troškovi

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Koja je ekonomska veza između privatnog vlasništva i oportunitetnih troškova?

Tržišta promiču opći interes otkrivanjem troškova, dok vlade često favoriziraju posebne interese skrivanjem tih troškova. Ovdje ću raspravljati o oportunitetnim troškovima uvodeći ključnu ulogu privatnog vlasništva. Privatno vlasništvo leži u temelju tržišnih gospodarstava jer bez privatnog vlasništva, i razmjene koju ono omogućuje, ljudi ne bi mogli uzeti u obzir pune troškove svojih odluka.

Preskupo za vožnju

Zamislite da osvojite Rolls-Royce Silver Shadow, uz plaćene troškove osiguranja, održavanja, goriva i poreza. Iako ovo možda nije jednako privlačno kao osvajanje državne lutrije, trenutna cijena za Silver Shadow iznosi oko 250.000 dolara. To su dobre vijesti. Loša vijest je da vjerojatno niste dovoljno imućni da vozite taj automobil. Vaša prva reakcija vjerojatno bi bila: „Kako mislite da si ne mogu priuštiti da ga vozim? Sve je platio netko drugi."

Točno, ali i dalje predviđam da ćete smatrati kako je taj automobil preskup za vožnju. Bez obzira na to kako ste došli do Rolls-Roycea, trošak vožnje tog automobila je cijena koju je netko drugi spreman platiti za njega. A budući da je automobil vaše privatno vlasništvo, ne možete zanemariti taj trošak. Kao vlasnik, možete ga prodati po cijeni koja odražava najveću vrijednost koju mu netko drugi pridaje.

Zato ćete nastaviti voziti svoj Rolls samo ako ga cijenite barem jednako, ili više, od onoga što biste mogli kupiti za približno 250.000 dolara, koliko vam je neki ljubitelj Rolls-Roycea spreman platiti. Najvjerojatnije ćete prodati Rolls, kupiti sasvim pristojan i funkcionalan automobil za 20.000 dolara, a sebi ostaviti 230.000 dolara za štednju ili trošenje na druge stvari.

Ova je priča, naravno, izmišljena, jer vjerojatno nećete osvojiti Rolls-Royce. Ipak, ona ilustrira stvarnu i važnu poantu – privatno vlasništvo potiče ljude da razmotre oportunitetni trošak (vrijednost koje se odriču) svojih odluka. Zahvaljujući privatnom vlasništvu, takvo razmatranje postaje obilježje tržišnog djelovanja i objašnjava tržišnu suradnju koja usmjerava resurse i proizvode u ruke onih koji ih najviše cijene.

Suradnja između posmatrača ptica i ljubitelja brzih automobila

Članovi Audubon društva zainteresirani su za zaštitu osjetljivih staništa ptica i drugih životinja. Lako je predvidjeti njihov stav u situaciji gdje treba birati između zaštite staništa divljih životinja i povećanja dostupnosti benzina za automobile visokih performansi, ili bilo koje druge vrste automobila. Na primjer, Audubon društvo se snažno protivi bušenju nafte u podmorju. Naftne kompanije obećavaju, i uistinu primjenjuju, iznimne mjere opreza kako bi spriječile izlijevanje nafte, ali to nije dovoljno da uvjeri Audubon društvo. Bez obzira na oprez, njihov je stav: Nema bušenja u podmorju — ni u kojem slučaju!

Kako bi ljubitelji brzih automobila mogli prenijeti svoju želju za jeftinijim gorivom Audubon društvu i uvjeriti ga da im izađe u susret riskirajući staništa divljih životinja? U stvarnosti, oni su u tome uspjeli. Ljubitelji automobila, zajedno sa svim ostalim potrošačima benzina, uvjerili su Audubon društvo da je vrijednost koju pridaju gorivu oportunitetni trošak zaštite staništa koji društvo ne bi smjelo zanemariti. To su postigli kroz tržišnu komunikaciju utemeljenu na

privatnom vlasništvu.

Audubon društvo posjeduje divlje područje u Louisiani poznato kao Rainey rezervat. To je idealno stanište za ptice i druge divlje životinje, ali također sadrži komercijalne količine nafte i prirodnog plina koje naftne kompanije žarko žele iskoristiti. Moglo bi se zaključiti da će, s obzirom na to da Audubon društvo posjeduje zemlju i lako može spriječiti bušenje, oni to i učiniti. Pogrešno! Audubon društvo dopušta naftnim kompanijama da tamo buše.

Naravno, društvo zahtijeva od kompanija poduzimanje strogih mjera opreza protiv curenja nafte, ali ne tako strogih kao što tvrdi da su neophodne kod bušenja u podmorju. Zašto postoji ta razlika? Zato što Audubon društvo posjeduje Rainey rezervat, pa novac koji su drugi spremni platiti za naftu predstavlja propuštenu priliku (oportunitetni trošak) ako odbiju dopustiti bušenje. Međutim, društvo ne snosi oportunitetni trošak na morskim lokacijama jer ih ne posjeduje. Zbog toga nema nikakvu motivaciju uzeti u obzir interes drugih za naftom na morskim nalazištima.

Privatno vlasništvo ne samo da motivira Audubon društvo na suradnju s ljubiteljima brzih automobila, već i motivira ljubitelje brzih automobila na suradnju s Audubon društvom. Njihova kupnja goriva omogućuje Audubon društvu pribavljanje i zaštitu staništa divljih životinja za koja vjeruje da su vrjednija od onoga čega se odriče u Rainey rezervatu zbog bušenja nafte. Članovi Audubon društva možda preziru ljubitelje brzih automobila, a ovi zauzvrat mogu ismijavati promatrače ptica, ali zahvaljujući privatnom vlasništvu, obje strane uzimaju u obzir brige (i oportunitetne troškove) one druge strane i djeluju u smjeru unapređenja zajedničkih interesa.

Oportunitetni trošak ratnih zarobljenika

Europski ratovi tijekom srednjeg vijeka često su bili prilično mirni sukobi, pri čemu su zarobljenici obično bili dobro tretirani. Nije bilo

neuobičajeno da suprotstavljene vojske prebroje vojnike s obje strane prije nego što bi se manja vojska predala. Ovakva nenasilna „borba“ događala se zato što su vojnici u to vrijeme imali pravo vlasništva nad zarobljenicima koje bi uhvatili. To zakonsko pravo uključivalo je moć prodaje zarobljenika njihovim obiteljima, čime bi se za pobjednike stvorio oportunitetni trošak ako bi odlučili ubiti svoje zarobljenike. Privatne organizacije, od kojih su neke bile vjerski redovi, počele su se specijalizirati kao posrednici između onih koji su imali zarobljenike za prodaju i onih koji su ih željeli otkupiti.

Nažalost po ratne zarobljenike, kada su dugometna oružja postala dostupna, a borba prsa u prsa postala rijetka, bilo je manje vjerojatno da će pojedini vojnici zarobljavati protivnike. Ratovi su tada postali brutalniji, ne samo zbog napretka tehnologije ubijanja, već i zato što je vlasništvo nad zarobljenicima prešlo na državu. Pošto se oportunitetni troškovi za pojedince smanjuju kada vlasništvo pripada državi, postalo je mnogo češće da zarobljenici budu ubijeni ili osakaćeni.

Ljudi, naravno, ne bi trebali biti tretirani kao privatno vlasništvo. Međutim, zbog fenomena oportunitetnog troška, zarobljeni vojnici su mnogo bolje prolazili kao „privatno vlasništvo“ nego kao „javno vlasništvo“. Privatno vlasništvo je ključno za suradnju koja proizlazi iz tržišne interakcije, jer osigurava da ljudi uzimaju u obzir oportunitetni trošak svojih postupaka. Tužno je i ironično što mnogi ljudi krive privatno vlasništvo za probleme koji zapravo postoje zbog nedostatka privatnog vlasništva.

Zaključna pitanja: Zašto tržišta prikazuju troškove potpuno drugačije u odnosu na državu? Kako te razlike utječu na razmjenu i proizvodno ponašanje?

Povratak na Element 2.1

"Privatno vlasništvo i oportunitetni troškovi" autora Dwight Lee-jaobjavljeno je uz dozvolu Fondacije za

ekonomsku edukaciju (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0.

Povratak na Element 2.2

Ostajemo bez poljoprivrednog zemljišta

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Da li privatno vlasništvo daje vlasncima poticaj da održavaju i čuvaju resurse? Objasnite.

Strah da ostajemo bez važnih resursa stalno je prisutan. Nafta je često na vrhu popisa stvari oko kojih se brinemo; prostor za odlagališta otpada još je jedan primjer, a tu je i drveće. Mogao bih nastaviti s nabrajanjem (ugljen, bakar, željezna ruda, čak i kositar) stvari za koje su ljudi strahovali da će uskoro biti iscrpljene. U većini slučajeva taj je strah neutemeljen — potiču ga organizirane skupine koje žele ostvariti korist zastrašivanjem javnosti, površni novinari i opći nedostatak osnovnog razumijevanja ekonomije. Tamo gdje zabrinutost jest opravdana, problem je neizostavno nedostatak prava privatnog vlasništva nad ugroženim resursom.

Da bismo shvatili ulogu vlasničkih prava u sprječavanju iscrpljivanja resursa, razmotrimo sljedeće pitanje: jesmo li ikada ostali bez nekog neobnovljivog resursa? Ovo sam pitanje postavio desecima publika i još nisam našao nikoga tko može imenovati jedan takav resurs. Ali zar neobnovljivi resursi nisu upravo oni koji bi najvjerojatnije mogli nestati? Uostalom, oni su neobnovljivi. Još je zbunjujuće to što smo doveli do istrebljenja brojne životinje koje su obnovljivi resursi. Zar upravo ti resursi nisu oni koje bi trebalo najmanje iscrpiti?

Ova se zagonetka rješava kada shvatimo da neobnovljivi resursi jednostavno stoje na mjestu; oni ne trče uokolo, pa je lako uspostaviti privatna vlasnička prava nad njima. Ljudi štede resurse koje posjeduju tako što uzimaju u obzir njihovu buduću vrijednost. Mnoge životinje, zbog svoje „bježljive“ prirode,

teško je posjedovati kao privatno vlasništvo, pa ljudi imaju malo motivacije uzeti u obzir njihovu buduću vrijednost. Zbog toga su, unatoč svojoj obnovljivosti, neke od tih životinja bile istrebljene.

Stvaranje panike da ostajemo bez neobnovljivih resursa bilo bi mnogo teže kada bi ljudi razumjeli moć privatnog vlasništva da motivira pravilno razmatranje buduće vrijednosti naših resursa. Ali ovdje razmatram još jedan razlog zbog kojeg ljudi pogrešno vjeruju da nam resursi nestaju ili se opasno iscrpljuju – neuspjeh u razlikovanju granične vrijednosti od ukupne vrijednosti.

Nestajanje poljoprivrednog zemljišta

Tek što sam započeo svoj prvi posao predavača na Sveučilištu u Coloradu, pozvan sam sudjelovati u debati o „problemu“ nestajanja poljoprivrednog zemljišta.

Usprkos mojim uvjerljivim argumentima (nekoliko prisutnih koji su se prije debate slagali sa mnom, i dalje su se slagali sa mnom nakon nje) da je smanjenje poljoprivrednog zemljišta rezultat pravilnog funkcioniranja tržišnih sila, zabrinutost zbog gubitka poljoprivrednog zemljišta se nastavila. Na primjer, Lester Brown iz Worldwatch Instituta svake godine objavljuje izvješće u kojem predviđa da će zalihe hrane zaostajati za rastom populacije, što je problem koji, prema njegovu mišljenju, djelomično uzrokuje gubitak poljoprivrednog zemljišta zbog urbanizacije.

Iako je točno da se globalno danas koristi manje hektara za poljoprivredu nego u prošlosti, ovaj „gubitak“ poljoprivrednog zemljišta nije kriza niti razlog za zabrinutost. Naprotiv, to je dobra vijest. U Poljskoj je, na primjer, udio zemljišta posvećenog poljoprivredi pao za 28% od kasnih 1960-ih, dok je proizvodnja hrane porasla za skoro 70%. Kada se manje zemljišta koristi za poljoprivredu, više zemljišta može biti vraćeno u prirodno stanje, poput otvorenih prostora i šuma.

Ovo nećete čuti od onih koji stalno prizivaju krize, ali u Sjedinjenim Državama danas ima više šumskog zemljišta nego prije 80 godina.[(1)] Drugo, poljoprivredno zemljište je asfaltirano za trgovačke centre i autoceste, pretvoreno u naselja, prekriveno zabavnim parkovima, uređeno u golf terene i na druge načine iskorišteno jer su potrošači, putem tržišnih cijena, iskazali da je razvoj korisniji od hrane koja je mogla biti proizvedena na tom zemljištu.

Hrana ili golf

Zašto bi potrošači dobrovoljno žrtvovali hranu za golf terene, trgovačke centre i parkirališta? Zar hrana nije vrijednija od golfa ili parkiranja? Naravno – kada govorimo o ukupnoj vrijednosti. Ako je izbor između jedenja i neigranja golfa, ili igranja golfa, ali bez hrane, čak bi i najstrastveniji golfer odabrao jesti.

Međutim, ekonomski izbori nisu „sve ili ništa“. Umjesto toga, odluke donosimo na margini, razmatrajući je li malo više jedne opcije vrijedno žrtvovanja male količine druge. Na toj margini nije jasno da je hrana vrijednija od golfa ili drugih stvari bez kojih možemo živjeti. Golferi kroz naknade za korištenje terena pokazuju da je još jedan golf teren barem jednako vrijedan kao dodatna količina hrane koje se odričemo.

Na margini, golf je svakako vrijedniji od hrane koja bi se proizvodila da milijuni hektara obradivog zemljišta nisu „izgubljeni“ uslijed razvoja. Godine 1900. većina „konjske snage“ na farmama uistinu je bila snaga konja ili mazgi, a desetine milijuna hektara bile su potrebne za uzgoj hrane za te životinje. Kamioni, traktori, kombajni i drugi poljoprivredni strojevi pogonjeni gorivom učinkovito su zamijenili te životinje i smanjili potrebu za zemljištem potrebnim za njihovu prehranu.

Također, danas je potrebno mnogo manje zemljišta da bi se prehranio isti broj ljudi, zahvaljujući napretku u gnojivima, pesticidima, navodnjavanju, sjemenu i vremenskoj prognozi, što omogućuje da se na svakom hektaru

proizvede više hrane. Poboljšanja u žetvi, pakiranju, skladištenju i transportu omogućuju da veći dio onoga što se proizvede doista stigne do stola. Da danas koristimo isto toliko zemljišta za poljoprivredu kao što smo to činili 1900. godine, uz današnju tehnologiju bili bismo „do koljena u dinjama“. U takvoj situaciji, koliko bi još nekoliko hektara dinja bilo vrijedno u usporedbi s novim golf terenom koji bi se mogao izgraditi na tim hektarima?

Danas nemamo ni približno toliko obradivog poljoprivrednog zemljišta kao 1900. godine jer, kako proizvodnja hrane raste, njezina granična (marginalna) vrijednost opada u odnosu na vrijednost kuća, trgovačkih centara, golf terena i drugih namjena. Potrošači ovu promjenu u relativnoj vrijednosti izražavaju svojim kupnjama, što dovodi do pada cijena hrane u odnosu na cijene drugih namjena zemljišta. To motivira smanjenje poljoprivrednih površina, koje se nastavlja sve dok je granična vrijednost zemljišta veća u nepoljoprivrednim namjenama nego u poljoprivrednoj proizvodnji.

Ali ne očekujte da će „kriza obradivog zemljišta“ nestati. Javne agencije, koje se nadaju većim proračunima, i privatne organizacije, koje traže više sredstava za istraživanja ili veće subvencije, uvijek su spremne identificirati krize kako bi zastrašile javnost. Kreiranje kriza ne bi bilo tako lako kada bi više ljudi razumjelo razliku između ukupne vrijednosti i granične vrijednosti.

Zaključna pitanja: Zašto zaštićena vlasnička prava potiču ekonomski napredak? Zašto zajedničko vlasništvo i nezaštićena vlasnička prava onemogućuju ekonomski napredak?

Povratak na Element 2.2

---

1. Gregg Easterbrook, *Trenutak na Zemlji* (New York: Viking, 1995), pp. 10-13. ↩

“Ostajemo bez poljoprivrednog zemljišta" autora Dwight Lee-ja objavljeno je uz dozvolu The Foundation for Economic Education https://fee.org/, pod licencom Creative Commons Attribution 4.0.

Povratak na Element 2.3

Kontrola poziva upomoć

Autor: Dwight R. Lee

Pitanje za razmišljanje: Zašto ljudi imaju toliko različite stavove o ulozi vlade u ekonomiji?

Ako ljude pitate podržavaju li vladinu cenzuru, gotovo svi će odgovoriti s „ne“. Međutim, ako ih pitate podržavaju li državnu kontrolu cijena, odgovori će biti mnogo raznolikiji. Ako ih pitate treba li vlada kontrolirati cijene kako bi spriječila „napuhavanje cijena“ nakon prirodnih katastrofa, gotovo svi će odgovoriti s „da“.

Ovi odgovori odražavaju nesretno neznanje o tome kako nam tržišta omogućuju međusobnu komunikaciju. Kada shvatimo da su tržišne cijene sredstvo komunikacije, dobivamo još jedan snažan uvid u to zašto su državne kontrole cijena posebno štetan oblik kontrole. Šteta je najveća u trenucima prirodnih katastrofa, jer su tada žrtve očajnički željne priopćiti svoju potrebu za pomoći.

Komunikacija omogućena tržišnom razmjenom i cijene koje iz nje proizlaze stvaraju izvanrednu razinu društvene suradnje. Nema boljeg primjera koristi ove komunikacije i suradnje od prirodnih katastrofa. Žrtvama nije potrebna samo pomoć ljudi izvan pogođenog područja, već i međusobna suradnja ako se žele oporaviti što brže i potpunije. Nažalost, kada prirodne katastrofe pogode neko područje, vlade najčešće zabranjuju cjenovne signale koji omogućuju tu suradnju – i to čine uz podršku javnog mnijenja.

Nakon prirodne katastrofe, cijene obično naglo rastu za radnu snagu, građevinski materijal, električne generatore i brojne druge proizvode potrebne za oporavak i udobnost. Uobičajeno objašnjenje za ove cjenovne skokove jest da

beskrupulozni dobavljači ostvaruju profit na račun žrtava. Dobavljači možda ostvaruju profit, ali ne na štetu žrtava. Oni čiji su domovi oštećeni, a životi poremećeni, žrtve su prirodne katastrofe, a ne onih koji im nakon toga osiguravaju potrebna dobra i usluge. Visoke cijene su mnogo bolje objašnjene kao najučinkovitiji način da žrtve prenesu svoju potrebu za pomoći onima koji su je najspremniji pružiti. Osim toga, visoke cijene osiguravaju da će pozivi za pomoć biti ispunjeni brzo i učinkovito.

Slanje građe u Majami

Čuo sam zanimljiv primjer takvog odgovora kada sam 1992. godine držao predavanje u Ohiju, nedugo nakon što je uragan Andrew poharao južnu Floridu. Spomenuo sam oluju i njezine posljedice kako bih ilustrirao važnost cjenovne komunikacije, a jedan gospodin iz publike ispričao je priču o svom sinu, građevinskom izvođaču iz okolice Clevelanda, koji je upravo počeo graditi kuću iz snova za sebe i svoju suprugu. Temelj je bio postavljen, a drvena građa isporučena u trenutku kada je Andrew pogodio Miami. Čuvši vijesti o katastrofi, odlučio je da građa neće biti korištena za njegovu kuću te ju je, usprkos protivljenju svoje žene, poslao u Miami. Zašto? Zato što su vijesti koje su ga najviše uvjerile dolazile u obliku visokih cijena drvene građe, koje su mu pokazale da je potražnja za njegovom građom veća u Miamiju nego u Clevelandu.

Je li izvođač iz Clevelanda bio beskrupulozni profiter? Teško. Učinio je mnogo više za žrtve uragana Andrew nego oni koji su sjedili po strani i izražavali prezir prema „ekstremnom dizanju cijena“. Točno, nekolicina ljudi pomogla je žrtvama uragana šaljući zalihe u Miami besplatno. Ti ljudi, naravno, zaslužuju pohvalu. Ali njihova je pomoć bila zanemariva u usporedbi s pomoći koju su pružili dobavljači iz cijele zemlje (pa čak i svijeta) koji su, odgovarajući na visoke cijene, osigurali više stvari koje su žrtvama Andrewa bile najpotrebnije –

što su i pokazale upravo te visoke cijene.

Oni koji kritiziraju ljude jer prodaju proizvode žrtvama prirodnih katastrofa po visokim cijenama trebali bi se zapitati jesu li sami dio problema i koga zapravo treba okriviti. Njihova kritika (proizašla iz ekonomskog neznanja) i javno mnijenje koje potpiruju često dovode do kontrole cijena, čime se utišavaju oni koji očajnički traže pomoć. List Atlanta Journal-Constitution prošlog je travnja istaknuo da Georgia ima zakon protiv „ekstremnog podizanja cijena“ (price gouging) koji dobavljačima zabranjuje naplatu „i jednog jedinog centa više nego dan prije nego što je katastrofa pogodila“. Ovaj je zakon pozitivno spomenut, bez trunke ironije, u članku u kojem se izvještava da su građevinski izvođači i zalihe iz nekoliko saveznih država pohrlili u Atlantu neposredno nakon što su je pogodili razorni tornadi. Može li itko ozbiljno vjerovati da bi ta pomoć stigla iz tako udaljenih mjesta da je zakon o „ekstremnom podizanju cijena“ bio savršeno proveden ili da primjena tog zakona nije smanjila količinu pomoći? (Kazne za ekstremno podizanje cijena u Georgiji kreću se od jedne do deset godina zatvora uz novčane kazne do 5.000 dolara.)

Električni brijač

Žrtve prirodnih katastrofa također moraju međusobno komunicirati. Tržišne cijene jedini su praktičan način za to. Svi u pogođenom području cijenit će proizvode koji su im dostupni, ali će željeti da ti proizvodi budu usmjereni prema onima koji ih mogu najbolje iskoristiti. Kontrola cijena to sprječava, cenzurirajući komunikaciju među žrtvama.

Moj prijatelj, koji je živio u Charlestonu u Južnoj Karolini kada je uragan Hugo udario 1989. godine, osobno je vidio štetu koju te kontrole nanose. U njegovu je susjedstvu struja bila isključena nekoliko dana, pa su mnogi ljudi željeli nabaviti benzinske električne generatore. Nažalost, lokalna trgovina alatom imala je samo dva generatora i nije mogla nabaviti više zbog kontrole

cijena. Ali, postojao je još jedan problem s kontrolom cijena — problem koji je, nažalost, koristio obitelji mog prijatelja, ali na veliku štetu drugih. Budući da je njegov otac bio dobar prijatelj vlasnika trgovine, dobio je jedan od generatora po kontroliranoj cijeni. Vlasnik trgovine nije ga smio legalno prodati nikome drugome po višoj cijeni, pa zašto ga ne bi dao svom prijatelju? Otac mog prijatelja bio je oduševljen jer se mogao nastaviti brijati svojim električnim brijačem.

Nažalost, trgovinama hrane u gradu očajnički je bila potrebna struja kako bi spriječile kvarenje tisuća dolara vrijednih zaliha hrane. Bez kontrole cijena, neka od tih trgovina ponudila bi višu cijenu za generator, učinkovito komunicirajući (u ime kupaca) da imaju hitniju potrebu za njim nego otac mog prijatelja. Jedna bi osoba morala trpjeti neugodnost sapunjanja i brijanja na starinski način, ali stotine njegovih susjeda uvjerile bi ga, kroz visoku cijenu generatora, da njihova potreba za svježom hranom treba imati prioritet. Naravno, bez kontrole cijena, sve bi trgovine, kao i otac mog prijatelja (ako bi ga i dalje želio), brzo nabavile generatore jer bi mogli komunicirati s dobavljačima izvan pogođenog područja.

Prirodne katastrofe pružaju posebno upečatljiv primjer štete koju kontrola cijena nanosi. Nažalost, vladama nisu potrebne prirodne katastrofe kako bi opravdale podrivanje društvene suradnje i uništavanje bogatstva diktiranjem cijena. Vlade imaju dugu povijest nametanja kontrole cijena na širok spektar dobara i usluga. I nastavit će to činiti sve dok se ne prepozna da su takve kontrole posebno opasan oblik cenzure.

Zaključno pitanje: Treba li vlada ograničavati cijene tijekom prirodnih katastrofa ako to ometa tokove dobara, usluga i resursa prema ugroženim područjima?

Povratak na Element 2.3

“Cenzuriranje poziva upomoć“ autora Dwight Lee objavljeno je uz dozvolu Fondacije za ekonomsko obrazovanje (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), prema licenci Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Element 2.7

Tržišta i sloboda

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Kako sloboda razmjene i bogatstvo potiču jedno drugo u tržišnim gospodarstvima?

Društvena suradnja koja se razvija na slobodnim tržištima omogućuje specijalizaciju o kojoj ovisi prosperitet. Bili bismo mnogo siromašniji bez specijalizacije koja je moguća samo kada veliki broj ljudi može koordinirati proizvodnju i potrošnju putem tržišne razmjene. Ali, dobrobiti slobode važnije su od materijalnog bogatstva koje ostvarujemo na tržištu. Naša sloboda bi vrlo brzo bila izgubljena bez odgovornosti i discipline koje su moguće samo u tržišnim gospodarstvima.

Sloboda se lako uzima zdravo za gotovo, posebno u Sjedinjenim Državama, gdje smo uživali ono o čemu ljudi u mnogim drugim zemljama mogu samo sanjati. Sloboda je vrlo slična dobrom zdravlju: ljudi je obično ne cijene dok je ne izgube. Kao što zdravi ljudi mogu uništiti svoje zdravlje ne odolijevajući kratkoročnim iskušenjima, slobodni ljudi mogu ugroziti svoju slobodu ako biraju kratkoročne političke koristi koje potkopavaju uvjete o kojima sloboda ovisi.

Također, koliko god bogatstvo bilo važno, ono je sekundarno u odnosu na dobro zdravlje i slobodu. Za one koji nemaju zdravlje ni slobodu, bogatstvo ima ograničenu vrijednost jer ne mogu uživati u njemu. Štoviše, dobro zdravlje i sloboda ključni su elementi u stvaranju bogatstva, pri čemu je sloboda apsolutno neophodna. Bolesni ljudi mogu biti produktivni, ali bez slobode, produktivna suradnja na tržištu je nemoguća.

Ovdje ću razmotriti dvije odvojene, ali povezane stvari. Prvo, produktivna

suradnja na tržištu ovisi o slobodi, i drugo, sloboda ovisi o produktivnoj suradnji na tržištu. Ekonomisti često imaju nezahvalan zadatak ukazati na kompromise koji su neizbježna posljedica oskudice. Međutim, kada su u pitanju bogatstvo i sloboda, nema kompromisa; oni se međusobno nadopunjuju u tržišnim gospodarstvima, gdje je uglavnom nemoguće imati jedno bez drugog.[1]

Pokušaji da se bogatstvo poveća političkim rješenjima koja smanjuju slobodu neizbježno rezultiraju smanjenjem i jednog i drugog.

Sloboda je neophodna za tržište

„Čudo“ tržišta dolazi do izražaja jer tržišta omogućuju ljudima razmjenu informacija o koristima koje dobivaju zahvaljujući tuđem radu i o troškovima koje snose kako bi pomogli drugima. Na kraju, sve koristi i troškovi su subjektivni, ovise o preferencijama ljudi i okolnostima koje samo oni sami mogu točno procijeniti. Ovo je vrlo očito kad su u pitanju koristi. Tko, osim osobe koja koristi neki proizvod ili uslugu, može bolje procijeniti vrijednost ostvarene koristi? Ali ako su koristi subjektivne, isto vrijedi i za troškove, koji nisu ništa drugo nego vrijednost propuštenih koristi. A budući da su subjektivni, ljudi mogu precizno prenositi informacije o troškovima i koristima jedni drugima samo ako imaju slobodu ulaza i izlaza s tržišta te mogućnost kupnje i prodaje po slobodno dogovorenim cijenama. Vladina kontrola cijena ograničava našu slobodu i kao kupaca i kao prodavača, uništavajući bogatstvo tako što cenzurira našu međusobnu komunikaciju.

Centralno planiranje ne uspijeva jer ljudi nemaju slobodu odlučivati na temelju lokalnih informacija koje samo oni posjeduju. Kada se tržišne odluke pojedinačnih proizvođača i potrošača zamijene centralnim odlukama političkih autoriteta, ekonomske se odluke donose u informacijskom vakuumu. Produktivno gospodarstvo zahtijeva korištenje informacija koje su raspršene među stanovništvom, a te se informacije ne mogu iskoristiti bez individualne

slobode. Uništavanjem slobode uništavate tokove informacija koji su bit tržišnih gospodarstava.

Tržište je neophodno za slobodu

Povezanost slobode i tržišta ide i u suprotnom smjeru. Kao što tržište ovisi o slobodi, tako i sloboda ovisi o tržištu. Privatno vlasništvo, koje je temelj svih tržišnih gospodarstava, svakako štiti individualnu slobodu. Ako država „posjeduje“ svaki prostor za publiku i sve tiskarske strojeve, koliko zapravo imate slobode izjasniti se protiv državne politike? Ako država posjeduje sva sredstva za proizvodnju, koliko slobode imate pokrenuti vlastiti posao? Počnite ukidati privatno vlasništvo i potkopavati tržište koje se na njemu temelji – počet ćete ukidati slobodu.

Međutim, tržište također štiti slobodu time što uspostavlja jedino okruženje u kojem ona može opstati. Sloboda bez odgovornosti samo je neograničeno pravo, povlastica ili samovolja, koja neće dugo biti prihvaćena. Prava sloboda, i jedina sloboda koja može opstati, ostvaruje se na način koji uzima u obzir interese svih. Jedina sloboda koja zadovoljava ovaj uvjet je ona koja je podložna disciplini tržišta. Ukinite tržišta i ukinut ćete odgovornost koja je neophodna da bi sloboda opstala.

Na primjer, problemi sa zagađenjem nastaju upravo zato što ne postoje tržišta za korištenje prirode kao mjesta za odlaganje otpada. Kada bi takva tržišta postojala, zagađivači bi morali plaćati cijene koje odražavaju štetu koju njihovo zagađenje nanosi drugima. Time bi zagađivači preuzeli odgovornost za svoje postupke, a sloboda ispuštanja otpada u prirodu bila bi podnošljivija. Međutim, pošto takva tržišta ne postoje, primorani smo prihvatiti državne mjere i ograničenja zagađujućih aktivnosti koja bi u većini drugih područja našeg života bila neprihvatljiva.

Naše slobode su ugrožene

Slobode se rijetko oduzimaju odjednom. Obično se gube postupno, malo po malo, a ljudi često i ne primjećuju taj gubitak. Čak i kada se sloboda izravno ograniči, kao što je slučaj s uvođenjem državnih licenci za zanimanja pod izgovorom zaštite potrošača, malo tko to primijeti, a i oni koji primijete ne smatraju da ih se te restrikcije izravno tiču. Međutim, kako je veliki austrijski ekonomist F. A. Hayek istaknuo: „Koristi koje imam od slobode... u velikoj mjeri su rezultat toga kako drugi koriste svoju slobodu.“(2) Na primjer, oni koji najviše trpe kada se ljudima uskrati sloboda da postanu frizeri bez polaganja državnih ispita o kemijskom sastavu kose nisu sami budući frizeri, već ljudi kojima su potrebne frizure.

Također, gubitak slobode ima podmuklu dinamiku. Izravna ograničenja uvijek smanjuju slobodu više nego što to na prvi pogled izgleda, jer svako ograničenje, iako neprimjetno, podriva odgovornost tržišta koja slobodu čini mogućom.

Tomas Jefferson bio je u pravu kada je rekao: „Vječna budnost je cijena slobode.“ Ljudi će vjerojatno više čuvati svoju slobodu kada shvate neraskidivu povezanost između slobode i tržišta.

Zaključna pitanja: Kako ograničenja trgovine i porezi utječu na slobodu razmjene? Kako utječu na kreiranje bogatstva?

Povratak na Element 2.7

---

1. Ovu sam tvrdnju prilagodio kako bih uzeo u obzir situaciju u kojoj država posjeduje veliko bogatstvo zahvaljujući prirodnim resursima, ali ima autokratski politički režim koji ograničava slobode svojih građana. Međutim, čak i u takvom slučaju, nedostatak slobode sprječava državu da u potpunosti iskoristi

prednosti svojih resursa i podriva produktivnost koja je neophodna za širenje, pa čak i za očuvanje njezina bogatstva. ↩

2. Vidjeti F.A. Hayek, *Poredak slobode* (Chicago: University of Chicago Press, 1960), p. 32. ↩

"Tržišta i sloboda" autora Dwight Lee objavljeno je uz dozvolu Fondacije za ekonomsko obrazovanje (*The Foundation for Economic Education* https://fee.org/), po licenci Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Element 2.7

Nelojalna konkurencija Suncu

Autor: Frederic Bastiat (Skraćena verzija "Peticija proizvođača svijeća")

Pitanje za razmišljanje: Političari često tvrde da je jeftini uvoz loš za gospodarstvo. Razmislite o ovim stavovima dok čitate tekst.

„Gospodo, na pravom ste putu. Odbacujete apstraktne teorije i malo pažnje posvećujete jeftinoći i obilju. Vaša glavna briga je interes proizvođača. Želite ga zaštititi od strane konkurencije i rezervirati nacionalno tržište za domaće proizvođače. Mi trpimo zbog nepodnošljive konkurencije stranog rivala koji, čini se, ima daleko bolje uvjete za proizvodnju svjetlosti, do te mjere da apsolutno preplavljuje naše nacionalno tržište svjetlošću po nevjerojatno niskoj cijeni. Čim se pojavi, naš posao staje — svi potrošači prelaze k njemu; i jedna grana domaće industrije, s bezbrojnim povezanim djelatnostima, odjednom postaje potpuno mrtva. Taj rival, koji nije nitko drugi do Sunce, vodi nemilosrdan rat protiv nas, i sumnjamo da je postavljen od strane perfidnog Albiona (što je dobra politika u ovo vrijeme); budući da prema tom arogantnom otoku pokazuje obazrivost koju prema nama nema.

Molimo vas da donesete zakon kojim će se naložiti zatvaranje svih prozora, krovnih otvora, mansardnih prozora, vanjskih i unutarnjih kapaka, zavjesa, roleta, okruglih prozora – ukratko, svih otvora, rupa, pukotina i procijepa kroz koje sunčeva svjetlost običava ulaziti u kuće, na štetu zaslužnih proizvođača kojima se ponosimo što smo opskrbili našu zemlju – zemlje koja nas, iz zahvalnosti, ne bi smjela sada napustiti u ovako neravnopravnoj borbi.

Vjerujemo, gospodo, da naš zahtjev nećete smatrati satirom niti ga odbiti bez prethodnog razmatranja razloga koje iznosimo u njegovu korist.

Prije svega, ako zatvorite što je moguće više pristupa prirodnoj svjetlosti i

stvorite potražnju za umjetnom svjetlošću, koji od naših francuskih proizvođača neće od toga imati koristi?“Predviđamo vaše prigovore, gospodo, ali znamo da nam ne možete suprotstaviti ništa osim zastarjelih argumenata pristalica slobodne trgovine. Izazivamo vas da iznesete ijednu riječ protiv našeg zahtjeva koja se odmah neće okrenuti protiv vas samih i cijele vaše politike.

Reći ćete nam da ćemo mi, možda, profitirati zaštitom koju tražimo, ali da će zemlja izgubiti jer će potrošač snositi štetu.

Odgovaramo:

Vi ste sami sebi oduzeli pravo pozivati se na interes potrošača, jer svaki put kada je njegov interes bio suprotan interesu proizvođača, žrtvovali ste potrošača. To ste činili radi potpore radnicima i onima koji traže zaposlenje. Iz istog razloga, trebali biste to učiniti i sada.

Sami ste uklonili ovaj prigovor. Kada vam kažu da potrošač ima interes u slobodnom uvozu željeza, ugljena, žitarica, tekstilnih tkanina – vi odgovarate: da, ali proizvođač ima interes da taj uvoz ograničimo. Dobro, neka bude tako; ako potrošači imaju interes za slobodan pristup prirodnom svjetlu, proizvođači umjetne svjetlosti imaju jednak interes za njegovu zabranu.

Ako kažete da je svjetlost Sunca besplatan dar prirode i da bi odbacivanje takvih darova značilo odbacivanje bogatstva pod izgovorom poticanja sredstava za njegovo stjecanje, upozoravamo vas da ne nanesete smrtonosni udarac vašoj vlastitoj politici. Sjetite se da ste dosad uvijek odbacivali strane proizvode jer su oni po svojoj prirodi bliži besplatnim darovima nego domaći proizvodi.

Priroda i ljudski rad surađuju u različitim omjerima (ovisno o zemljama i klimi) u proizvodnji dobara. Dio koji priroda odradi potpuno je besplatan; vrijednost čini samo dio koji je rezultat ljudskog rada i koji se plaća.

Ako naranča iz Lisabona košta upola manje nego naranča iz Pariza, to je zato što prirodna, a samim tim i besplatna toplina za jednu čini ono što umjetna, i stoga skupa toplina, mora učiniti za drugu.

Kada nam naranča stigne iz Portugala, možemo zaključiti da je dijelom dobivena besplatno, a dijelom uz trošak; drugim riječima, dolazi nam po upola

nižoj cijeni u odnosu na one iz Pariza.

Dakle, upravo taj besplatni dio (ispričavamo se na izrazu) smatramo da treba isključiti. Kažete: kako domaća radna snaga može izdržati konkurenciju strane radne snage kada domaći radnici moraju obaviti sav posao, dok strani rade samo polovicu, jer sunce obavlja ostatak? Ali, ako vas ta besplatna polovica navodi da ograničite konkurenciju, kako vas onda potpuno besplatni dio navodi da prihvatite konkurenciju?

Ako biste bili dosljedni, dok ograničavate ono što je djelomično besplatno kao štetno za domaću industriju, trebali biste, tim prije i s dvostrukim žarom, ograničiti ono što je u potpunosti besplatno.

Još jednom, kada nam se proizvodi poput ugljena, željeza, žitarica ili tekstilnih tkanina šalju iz inozemstva i možemo ih dobiti uz manje rada nego da ih sami proizvodimo, razlika predstavlja besplatan dar za nas. Taj dar je veći ili manji ovisno o tome koliko je ta razlika značajna. Dar iznosi četvrtinu, polovicu ili tri četvrtine vrijednosti proizvoda kada nam stranac naplati samo tri četvrtine, polovicu ili četvrtinu cijene koju bismo inače platili. Dar je potpuno savršen i potpun kada darovatelj (poput sunca koje nam daje svjetlost) od nas ne traži ništa zauzvrat.

Pitanje, i postavljamo ga izravno, glasi: Želite li za našu zemlju korist besplatne potrošnje ili tobožnje prednosti skupe proizvodnje?

Napravite svoj izbor, ali budite logični; jer, dok ukidate uvozni ugljen, željezo, žitarice i strane tkanine, u onoj mjeri u kojoj im se cijena približava nuli, kakva bi to nedosljednost bila da prihvatite svjetlost sunca, čija je cijena nula tijekom cijelog dana.

Zaključna pitanja: Povećavaju li ograničenja trgovine poput carina i kvota zaposlenost u domaćem gospodarstvu? Pomažu li ograničenja trgovine povećati razinu dohotka? Zašto da i zašto ne?

Povratak na Element 2.7

„*Nelojalna konkurencija Suncu*“, skraćena verzija „*Peticije proizvođača svijeća*“ Frederika Bastijata, zaštićena je autorskim pravima. Za više informacija o ponovnom štampanju ili distribuciji, obratite se na webmaster@econlib.org.

Povratak na Element 3.1

Nije tvoje da daješ: Iz života pukovnika David Crockett

Autor: Edward Ellis (skraćena)

Pitanje za razmišljanje: Je li pomoć pojedincima i obiteljima u teškoj situaciji najbolje davati preko vlade ili je treba davati osobno, iz vlastitih sredstava?

Jednog dana u Zastupničkom domu raspravljalo se o prijedlogu zakona kojim bi se odobrila sredstva za pomoć udovici istaknutog pomorskog časnika. Nekoliko lijepih govora već je izrečeno u njegovu korist. Predsjedavajući se upravo spremao staviti pitanje na glasanje kada je Crockett ustao i rekao:

„Gospodine predsjedavajući, imam jednako poštovanje prema sjećanju na preminulog i jednaku suosjećajnost prema patnjama živih, ako patnje uopće postoje, kao i bilo koji drugi čovjek u ovom domu, ali ne smijemo dopustiti da nas naše poštovanje prema mrtvima ili suosjećanje prema dijelu živih navede da počinimo nepravdu prema ostatku živih. Neću ulaziti u raspravu kako bih dokazao da Kongres nema ovlasti dodijeliti ova sredstva kao čin milosrđa. Svaki član ovog doma to zna. Kao pojedinci imamo pravo dati koliko god želimo vlastitog novca u dobrotvorne svrhe, ali kao članovi Kongresa nemamo pravo u te svrhe dodijeliti ni jedan dolar javnog novca. Izneseni su neki rječiti apeli upućeni nama na temelju tvrdnje da je ovo dug prema pokojniku.

Gospodine predsjedavajući, pokojnik je živio dugo nakon završetka rata; bio je na dužnosti sve do dana svoje smrti i nikada nisam čuo da mu je vlada dugovala bilo što. Svaki čovjek u ovom domu zna da ovo nije dug. Ne možemo, bez najgrublje korupcije, dodijeliti ovaj novac kao isplatu duga. Nemamo ni privid ovlasti da ga dodijelimo kao milosrđe. Gospodine predsjedavajući, rekao sam da imamo pravo dati koliko god svog novca želimo. Ja sam najsiromašniji

čovjek u ovoj dvorani. Ne mogu glasati za ovaj prijedlog zakona, ali ću dati jednu tjednu plaću za tu svrhu, a ako svaki član Kongresa učini isto, iznosit će više nego što zakon predviđa."

Sjeo je na svoje mjesto. Nitko mu nije odgovorio. Prijedlog zakona stavljen je na glasanje i, umjesto da bude jednoglasno usvojen, kako se uglavnom pretpostavljalo i kako bi sigurno bio da nije bilo tog govora, dobio je samo nekoliko glasova i, naravno, bio je odbijen.

Kasnije, kada ga je prijatelj upitao zašto se protivio dodjeli sredstava, Crockett je dao ovo objašnjenje:

„Prije nekoliko godina stajao sam jedne večeri na stubama Kapitola s nekim drugim članovima Kongresa, kada nam je pažnju privukla jaka svjetlost iz pravca Georgetowna. Očigledno se radilo o velikom požaru. Uskočili smo u kočiju i što brže se odvezli tamo. Usprkos svim naporima, mnoge kuće su izgorjele, a mnoge obitelji ostale bez krova nad glavom. Osim toga, neki od njih izgubili su sve osim odjeće koju su nosili. Vrijeme je bilo veoma hladno, i kada sam vidio toliko žena i djece kako pate, osjetio sam da nešto mora biti učinjeno za njih. Sljedećeg jutra predstavljen je prijedlog zakona za dodjelu 20.000 dolara za njihovu pomoć. Odgodili smo sve ostale poslove i požurili da taj prijedlog što prije prođe."

„Sljedećeg ljeta, kada je došlo vrijeme da razmislim o izborima, odlučio sam obići ljude u svom okrugu. Nisam imao protukandidata, ali, s obzirom na to da su izbori još bili daleko, nisam znao što bi se moglo dogoditi. Jednog dana, dok sam jahao kroz dio mog okruga u kojem sam bio manje poznat, ugledao sam čovjeka kako ore polje blizu puta. Prilagodio sam korak svog konja tako da se sretnemo kod ograde. Kada se približio, obratio sam mu se. Ljubazno mi je odgovorio, ali, kako mi se činilo, pomalo hladno."

Počeo sam: „Pa, prijatelju, ja sam jedan od onih nesretnika koje zovu kandidati, i—"

„Da, znam vas; vi ste pukovnik Crockett, vidio sam vas jednom ranije i glasao sam za vas posljednji put kada ste izabrani. Pretpostavljam da sada vodite

kampanju, ali bolje vam je da ne gubite ni svoje ni moje vrijeme. Neću ponovo glasati za vas."

„Ovo je bio udarac... Molio sam ga da mi kaže što nije u redu."

„Pa, pukovniče, teško da vrijedi trošiti vrijeme ili riječi na to. Ne vidim kako se to može popraviti, ali ste prošle zime glasali na način koji pokazuje da ili nemate sposobnost razumjeti Ustav, ili da vam nedostaje poštenja i čvrstine da ga se pridržavate. U oba slučaja, vi niste čovjek koji bi me trebao predstavljati. Ali, ispričavam se što sam to izrazio na takav način. Nije mi bila namjera iskoristiti privilegiju birača da govorim otvoreno kandidatu kako bih vas uvrijedio ili povrijedio. Moja namjera je bila samo reći da je vaše razumijevanje Ustava vrlo različito od mojeg. I reći ću vam nešto što, da nisam bio grub, možda ne bih rekao: vjerujem da ste pošteni. Ali Vaše različito razumijevanje Ustava od mojeg ne mogu zanemariti, jer da bi Ustav imao bilo kakvu vrijednost, mora se smatrati svetim i strogo se poštovati u svim njegovim odredbama. Čovjek koji ima moć i pogrešno ga tumači opasniji je što je pošteniji."

„Priznajem istinitost svega što kažete, ali mora da postoji neka pogreška, jer se ne sjećam da sam prošle zime glasao o bilo kakvom ustavnom pitanju."

„Ne, pukovniče, nema pogreške. Iako živim ovdje u zaleđu i rijetko odlazim od kuće, primam novine iz Washingtona i vrlo pažljivo pratim rad Kongresa. Moje novine kažu da ste prošle zime glasali za prijedlog zakona kojim se izdvaja 20.000 dolara za pomoć stradalima u požaru u Georgetownu. Je li to točno?"

„Pa, prijatelju, najbolje je da priznam. U pravu ste. Ali sigurno nitko neće prigovoriti da velika i bogata zemlja poput naše izdvoji beznačajnu sumu od 20.000 dolara da pomogne svojim ženama i djeci u nevolji, posebno kada je blagajna puna. Siguran sam da biste i vi, da ste bili tamo, učinili isto što i ja."

„Nije iznos taj na koji se žalim, pukovniče, već princip. Prije svega, vlada ne bi trebala imati u trezoru više novca nego što je potrebno za njezine legitimne svrhe. Ali to nema veze s ovim pitanjem. Moć prikupljanja i trošenja novca po volji najopasnija je moć koja može biti povjerena čovjeku, posebno u našem

sustavu prikupljanja prihoda putem poreza koji pogađaju svakog građanina, bez obzira na to koliko je siromašan, a što je siromašniji, to proporcionalno više plaća u odnosu na svoja sredstva. Još gore, ti porezi djeluju na njega bez njegovog znanja o tome gdje se točno nalazi teret, jer ne postoji nijedan čovjek u Sjedinjenim Državama koji bi mogao pogoditi koliko zapravo plaća vladi.

Shvaćate, dakle, da dok pomažete jednome, zapravo uzimate od tisuća drugih koji su možda u još goroj situaciji od njega. Ako imate pravo davati bilo što, iznos je stvar vašeg diskrecijskog prava, i isto toliko imate pravo dati 20.000.000 dolara koliko i 20.000. Ako imate pravo dati jednome, imate pravo dati svima; a pošto Ustav niti definira milosrđe niti propisuje iznos, vi ste slobodni davati za bilo što i sve što smatrate, ili tvrdite da smatrate, milosrđem, i u bilo kojem iznosu koji smatrate prikladnim.

Lako ćete uvidjeti koliko bi ovo širom otvorilo vrata za prijevaru, korupciju i favoriziranje s jedne strane, a s druge za pljačku naroda.

Ne, pukovniče, Kongres nema pravo davati milostinju. Pojedinačni članovi mogu dati koliko žele svog vlastitog novca, ali nemaju pravo taknuti ni dolar javnog novca za tu svrhu. Da je u ovom okrugu izgorjelo dvostruko više kuća nego u Georgetownu, ni vi ni bilo koji drugi član Kongresa ne biste smjeli ni pomisliti izdvojiti jedan dolar za pomoć nama.

„U Kongresu ima oko dvjesto četrdeset članova. Da su pokazali svoje suosjećanje prema nastradalima tako što bi svaki dao plaću za jedan tjedan, skupili bi preko 13.000 dolara. u Washingtonu i okolici ima mnogo imućnih ljudi koji su mogli dati 20.000 dolara bez da se liše ijednog luksuza u svom životu. Kongresnici su odlučili zadržati svoj novac, koji, ako su izvještaji točni, neki od njih troše na načine koji nisu baš časni; a ljudi u Washingtonu, bez sumnje, pohvalili su vas što ste ih oslobodili potrebe da daju svoj novac, dajući ono što nije bilo vaše da date. Narod je Kongresu, Ustavom, delegirao ovlasti obavljati određene stvari. Za to je Kongres ovlašten prikupljati i trošiti novac, i ni za što drugo. Sve što se radi izvan toga je uzurpacija i kršenje Ustava.

„Vidite, pukovniče, prekršili ste Ustav u, po mom mišljenju, ključnoj točki.

To je presedan prepun opasnosti za zemlju, jer kada Kongres jednom počne širiti svoje ovlasti izvan granica Ustava, više nema granica, niti sigurnosti za narod. Nemam sumnje da ste postupili pošteno, ali to ne čini situaciju boljom, osim što vas osobno može opravdati. I, kao što vidite, ne mogu glasati za vas."

Moram vam reći da sam se osjećao prilično uznemireno. Shvatio sam da će on, ako budem imao protivnika, a ovaj čovjek počne govoriti, potaknuti i druge da govore, i u tom bih okrugu bio gotov. Nisam mu mogao odgovoriti, a istina je da sam bio toliko uvjeren da je u pravu da to nisam ni želio. Ali morao sam ga udovoljiti, pa sam mu rekao:

„Pa, prijatelju, pogodili ste pravo u metu kad ste rekli da nemam dovoljno razuma razumjeti Ustav. Namjera mi je bila slijediti ga i mislio sam da sam ga dobro proučio. Čuo sam mnogo govora u Kongresu o ovlastima Kongresa, ali ono što ste vi rekli ovdje, za svojim plugom, ima više suštinskog, zdravog razuma nego svi ti uglađeni govori koje sam ikada čuo. Da sam ikada gledao na to kao vi, radije bih stavio glavu u vatru nego što bih dao taj glas. Ako mi oprostite i ponovo glasate za mene, zaklinjem se, ako ikada glasam za još jedan neustavan zakon, neka me odmah pogode metkom."

„Nasmijao se i odgovorio: „Da, pukovniče, već ste se jednom zakleli na to, ali ću vam ponovo vjerovati pod jednim uvjetom. Kažete da ste uvjereni da je vaš glas bio pogrešan. Priznavanje te pogreške učinit će više dobra nego da vas porazim zbog nje. Ako, dok obilazite okrug, ljudima kažete za taj glas i da ste uvjereni da je bio pogrešan, ne samo da ću glasati za vas, već ću učiniti što mogu da spriječim opoziciju, a možda ću imati i nešto malo utjecaja na taj način."

„Ako to ne učinim", rekao sam, „želim biti strijeljan; a da vas uvjerim koliko sam ozbiljan u onome što govorim, vratit ću se ovuda za tjedan ili deset dana, i ako organizirate okupljanje ljudi, održat ću im govor. Organizirajte roštilj, i ja ću ga platiti."

„Ne, pukovniče, mi nismo bogati ljudi u ovom kraju, ali imamo dovoljno da organiziramo roštilj, pa čak i da podijelimo onima koji nemaju ništa. Žetva će biti gotova za nekoliko dana, i tada ćemo moći odvojiti jedan dan za roštilj.

Danas je četvrtak; ja ću se pobrinuti da sve pripremim za subotu sljedećeg tjedna. Dođite kod mene u petak, pa ćemo zajedno otići, i obećavam vam vrlo uglednu skupinu ljudi koja će vas rado saslušati i vidjeti.“

„Pa, bit ću ovdje. Ali još nešto prije nego što se oprostimo. Moram znati vaše ime.”

„Moje ime je Bunce.”

„Ne Horatio?”

„Da.”

„Pa, gospodine Bunce, nikada vas prije nisam vidio, iako kažete da ste vi mene vidjeli, ali dobro vas poznajem. Drago mi je što sam vas upoznao i veoma sam ponosan što se mogu nadati da ću vas imati za prijatelja.”

„To što sam ga sreo bio je jedan od najsretnijih trenutaka u mom životu. On se malo pojavljivao u javnosti, ali je bio nadaleko poznat po svom izvanrednom intelektu, neokaljanoj čestitosti i srcu punom dobrote i dobročinstva, što se nije pokazivalo samo riječima, već i djelima. Bio je autoritet u svom kraju, a njegov ugled se proširio daleko izvan kruga njegovih poznanika. Iako ga nikada ranije nisam sretao, mnogo sam slušao o njemu, i da nije bilo ovog susreta, vrlo je vjerojatno da bih imao protukandidata i bio poražen. Jedno je sigurno – nitko sada ne bi mogao opstati u tom okrugu s takvim glasom. Nitko u tom okrugu ne bi mogao zadržati podršku s takvim glasom.“

„U dogovoreno vrijeme bio sam kod njega, nakon što sam ispričao naš razgovor svakoj skupini ljudi koju sam sreo i svakom čovjeku kod kojeg sam prespavao. Uvidio sam da je to ljudima ulilo zanimanje i povjerenje u mene jače nego ikada prije.“

„Iako sam bio prilično umoran kada sam stigao kod njega i u normalnim okolnostima bih rano otišao na spavanje, ipak sam ostao do ponoći razgovarajući s njim o načelima i poslovima vlade, te stekao više pravog, istinskog znanja o tome nego tijekom cijelog svog života do tada.“

„Sutradan ujutro otišli smo na roštilj i, na moje iznenađenje, tamo se okupilo oko tisuću ljudi. Upoznao sam mnogo ljudi koje ranije nisam poznavao,

a moj prijatelj i oni koje sam tamo sreo predstavili su me svima dok se nisam poprilično dobro upoznao sa svima – ili su barem svi oni znali tko sam.“

„U jednom trenutku obavijestili su prisutne da ću im se obratiti. Svi su se okupili oko bine koja je bila postavljena. Započeo sam svoj govor riječima:“

„Građani, danas vam se obraćam osjećajući se kao novi čovjek. Moje oči su se nedavno otvorile za istine koje su mi, zbog neznanja ili predrasuda, ili oboje, do sada bile skrivene. Osjećam da vam danas imam sposobnost pružiti dragocjeniju uslugu nego što sam ikada ranije mogao. Ovdje sam danas više s ciljem priznati svoju pogrešku, nego tražiti vaše glasove. To što trebam priznati svoju pogrešku dugujem i sebi i vama. Hoćete li glasati za mene ili ne, to je isključivo vaša odluka.“

„Nastavio sam im pričati o požaru i svom glasu za dodjelu sredstava, a zatim sam im objasnio zašto sam uvjeren da je to bilo pogrešno. Završio sam govoreći:“

„I sada, građani, preostaje mi samo reći vam da je veći dio govora kojem ste tako zainteresirano prisustvovali jednostavno ponavljanje argumenata kojima me je vaš susjed, gospodin Bunce, uvjerio u moju pogrešku.“

„Ovo je najbolji govor koji sam ikada održao u životu, ali on ima zasluge za to. I sada se nadam da je zadovoljan svojim preobraćenikom i da će doći ovdje i reći vam to.“

On je izašao na govornicu i rekao: „Građani, veliko mi je zadovoljstvo ispuniti zahtjev pukovnika Crocketta. Uvijek sam ga smatrao vrlo poštenim čovjekom i uvjeren sam da će vjerno ispuniti sve što vam je danas obećao.“

Sišao je s govornice, a iz mase se začuo takav povik za Davyja kakav njegovo ime nikada ranije nije izazvalo.

„Nisam sklon suzama, ali tada sam osjetio kako me nešto steže u grlu i kako mi se krupne kapi kotrljaju niz obraze. I sada vam kažem da mi je sjećanje na tih nekoliko riječi, izgovorenih od strane tako čestitog čovjeka, i iskren, srdačan uzvik koji su te riječi izazvale, vrijednije od svih počasti koje sam ikada dobio i od reputacije koju sam stekao ili ću ikada steći kao član Kongresa.

„A sada, gospodine," zaključio je Crockett, „sada znate zašto sam jučer održao onaj govor.

Sada ću vam skrenuti pažnju na još jednu stvar. Sjećate se da sam predložio dati tjednu plaću. U tom Domu ima mnogo veoma bogatih ljudi – ljudi kojima nije problem potrošiti tjednu plaću, ili čak desetak njih, na večeru ili vinsku zabavu kada time žele nešto postići. Neki od tih istih ljudi držali su predivne govore o velikom dugu zahvalnosti koji država duguje pokojniku – dugu koji se ne može platiti novcem – i o beznačajnosti i bezvrijednosti novca, naročito tako male svote kao što je 10.000 dolara, kada se stavi na vagu s čašću nacije.

Ipak, nijedan od njih nije odgovorio na moj prijedlog. Za njih je novac ništa drugo do bezvrijedno smeće kada dolazi iz džepa naroda. Ali, novac je velika stvar kojoj većina njih teži, i mnogi od njih žrtvuju čast, integritet i pravdu da bi ga stekli."

„Nositelji političkih dužnosti samo su odraz dominantnog vodstva — dobrog ili lošeg — među biračima. Horatio Bunce je upečatljiv primjer odgovornog građanstva. Kada bi se ljudi poput njega umnožili, vidjeli bismo mnogo novih lica na javnim dužnostima; ili, kao u slučaju Davyja Crocketta, jednog novog Crocketta. Za nova lica ili nove Crockette moramo tražiti Horatija u sebi!"

Zaključne misli: Što mislite o komentarima Leonarda E. Reada na ovo štivo?

Nositelji političkih dužnosti samo su odraz dominantnog vodstva — dobrog ili lošeg — među biračima. Horatio Bunce je upečatljiv primjer odgovornog građanstva. Kada bi se ljudi poput njega umnožili, vidjeli bismo mnoge promjene na javnim dužnostima; ili, kao u slučaju Davida Crocketta, jednog novog Crocketta. Za nova lica ili nove Crockette, moramo pronaći Horatija u sebi!

Povratak na Element 3.1

„Nije tvoje da daješ“ iz života pukovnika Davida Crockett-a autora Edvarda S. Elisa; objavljeno uz dozvolu Fondacije za ekonomsko obrazovanje (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), prema licenci Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Element 3.4

Politika i međunarodna trgovina

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Zašto države naplaćuju porez i guše trgovinu?

Argumenti u korist slobodne trgovine su neosporni, kako teoretski, tako i empirijski, kada se primijene koncepti oportunitetnih troškova i komparativne prednosti. Čak i ako ljudi u jednoj zemlji imaju apsolutnu prednost u proizvodnji svega, oni i dalje imaju koristi od vanjske trgovine jer ne mogu imati komparativnu prednost u proizvodnji svega.

Brojni empirijski dokazi potvrđuju teorijske argumente u korist slobodne trgovine. Što više zemlje dozvoljavaju da međunarodna trgovina usmjerava njihovu proizvodnju prema njihovim komparativnim prednostima, to više napreduju u odnosu na one koje ograničavaju trgovinu. Unatoč ovim dokazima, gotovo nijedna zemlja nije slijedila politiku potpuno slobodne trgovine. Uz rijetke i obično kratkotrajne izuzetke, vlade smanjuju gospodarsku produktivnost i blagostanje svojih građana nametanjem carina ili kvota na uvoz. Zašto? Odgovor na to pitanje cilj je ovog eseja.

Suradnja vs. konfiskacija

S obzirom na prednosti slobodne trgovine, nijedna vlada ne bi postavljala prepreke za uvoz ako bi politički proces omogućio isti stupanj društvene suradnje kao tržišni proces. Kada se trgovinska ograničenja ukinu, potrošači imaju koristi, ali neki radnici i investitori gube, većina privremeno, ali neki trajno. Čak i oni koji bi trajno izgubili zbog ukidanja zaštite za njihovu industriju, bili bi u boljoj poziciji da žive u gospodarstvu s potpuno slobodnom

trgovinom nego u onome gdje su sve domaće industrije zaštićene. Iako pojedinci mogu imati koristi od zaštite svoje industrije, izgubili bi mnogo više kao potrošači zbog zaštite svih drugih industrija.

Oni koji rade u industriji izloženoj intenzivnoj stranoj konkurenciji željet će da ih vlada zaštiti, pod uvjetom da ne moraju uzeti u obzir troškove koje ta zaštita nameće drugima. Međutim, protekcionizam ne bi postojao kada bi industrija morala snositi te troškove, jer je teret za potrošače uvijek veći od koristi koje zaštićena industrija dobiva.

Nažalost, kada ljudi dobivaju beneficije od vlade, ne moraju plaćati cijene koje odražavaju njihove troškove, kao što to čine za beneficije koje dobivaju na tržištu. Suradnja na tržištu proizlazi iz njegove sposobnosti da prikuplja, objedinjuje i prenosi troškove, koji su raspoređeni među mnogim ljudima, kako bi ih uzeli u obzir oni koji su za njih odgovorni. Nasuprot tome, kada se troškovi politički osiguranih beneficija rasprše na mnoge ljude, ti se troškovi obično zanemaruju. Tako vlada često postaje sredstvo putem kojeg ljudi mogu ostvariti osobnu korist putem prisvajanja-konfiskacije, a ne suradnje.

Slabost većine

Trgovinska ograničenja usmjeravaju koristi na mali broj ljudi u zaštićenoj industriji, dok se troškovi ravnomjerno raspoređuju na cijelu potrošačku javnost. S obzirom na to da se troškovi trgovinskog ograničenja šire na milijune potrošača, malo njih, ako itko, bit će svjestan dodatnih iznosa koje plaćaju za zaštićeni proizvod. Uostalom, potrošači kupuju stotine različitih proizvoda, a blago povećanje cijene jednog proizvoda obično ima mali utjecaj na blagostanje pojedinca. Čak i ako potrošač primijeti dodatni trošak, rijetko će znati da je uzrokovan trgovinskim ograničenjem. A čak i ako nekim slučajem shvati razlog tog dodatnog troška, imat će malo motivacije politički reagirati. Čak i kada bi se moglo eliminirati trgovinsko ograničenje, trud bi ga mogao koštati koliko i samo

ograničenje, ili čak više. Iako bi ukupna korist od uklanjanja ograničenja bila ogromna, većina te koristi bi otišla drugim potrošačima, bez obzira na to jesu li oni poduzeli političku akciju ili ne. Osim toga, politička akcija pojedinca vjerojatno neće donijeti rezultat ako djeluje samostalno.

Naravno, ako bi veliki postotak potrošača djelovao ujedinjeno, sigurno bi imali odlučujući politički utjecaj. Međutim, zbog toga što je broj potrošača tako velik, a svaki od njih ima vrlo mali interes u ishodu, gotovo je nemoguće organizirati ih za političku akciju. Kao što je često slučaj, što je veći broj ljudi pogođenih nekom politikom, to je njihov politički utjecaj slabiji.

Moć nekolicine

S druge strane, zato što relativno mali broj ljudi ima koristi od trgovinskog ograničenja, oni će biti veoma djelotvorni u lobiranju za njega. Korist za svakog pojedinca bit će značajna, i svatko od njih bit će svjestan i svoje dobiti i izvora te dobiti. Također, zbog malog broja korisnika, relativno ih je lako organizirati za političku akciju. Zapravo, oni će najčešće već biti organizirani kroz industrijske i profesionalne asocijacije.

Kada se razmatra trgovinsko ograničenje, političari će čuti mnogo glasova onih koji ga podržavaju, a malo ili nimalo od onih koji su njime oštećeni. Rezultat je pristranost prema osiguravanju koncentriranih koristi uz ignoriranje mnogo većih, ali raspršenih troškova. Stoga se često događa da što je manji broj ljudi koji imaju koristi od neke politike, to je snažniji njihov politički utjecaj u njezinu korist.

Mali, organizirani interesni krugovi često uspijevaju ostvariti koristi na račun šire javnosti kroz trgovinska ograničenja (kao i mnoge druge politike posebnih interesa), što dovodi do slabe društvene suradnje kroz politički proces. Iz tog razloga, vlada često predstavlja stalnu prijetnju društvenoj suradnji koja proizlazi iz slobodno-tržišnih aktivnosti.

Razmatranje nekih troškova

Troškovi trgovinskih ograničenja često su teži za prepoznati nego što to izgleda na prvi pogled. Razmislite o ograničenjima uvoza čelika. Malo ljudi kupuje čelik izravno. Umjesto toga, oni ga plaćaju neizravno kada kupuju proizvode napravljene od čelika. Također, kada ograničenja uvoza povećaju cijene čelika, smanjuju se mogućnosti za zapošljavanje u industrijama koje koriste čelik kao osnovni materijal.

Ljudi koji ne uspiju pronaći posao zbog trgovinskog ograničenja rijetko će znati da je to razlog. Procjenjuje se da bi ograničavanje uvoza čelika na 15% tržišta u SAD-u koštalo američke potrošače 189.000 dolara godišnje za svako sačuvano radno mjesto u industriji čelika. Štoviše, za svako radno mjesto sačuvano u industriji čelika, bilo bi izgubljeno preko 3,5 radnih mjesta u drugim američkim industrijama zbog viših cijena čelika.[(1)]

Zaključna pitanja: Što dovodi do veće društvene suradnje: tržišta ili djelovanje vlade? Utječe li stupanj društvene suradnje na ekonomski napredak i životni standard ljudi? Objasnite svoj odgovor.

Povratak na Element 3.4

---

1. Vidjeti Arthur Denzau, “Američka industrija čelika: Odgovor na stranu konkurenciju” Centar za proučavanje američkog biznisa, Washington University, St. Louis, Mo., February 1985. ↩

"Politika i spoljna trgovina" autora Dvajta Lija, uz dozvolu Fondacije za ekonomsko obrazovanje (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), prema licenci Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Element 3.7

Proizvodnja energije vs. očuvanje energije

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Mogu li vlade odrediti koliko je proizvodnje i očuvanja energije prikladno i učinkovito? Objasnite.

Jedan od najvažnijih stavova u ekonomiji iznio je F. A. Hayek u svom poznatom članku pod nazivom „Upotreba znanja u društvu“ (American Economic Review, rujan 1945.). Hayekov uvid bio je jednostavan, ali moćan: informacije nužne za donošenje razumnih ekonomskih odluka toliko su raspršene i teške za artikuliranje da ih nijedna osoba ili skupina stručnjaka nikada ne može u potpunosti posjedovati.

Hayek je u svom članku naglasio da samo kroz tržišne cijene ljudi mogu dobiti dovoljno informacija kako bi usmjerili resurse prema njihovim najučinkovitijim upotrebama. Uklonite tržišne cijene ili ih iskrivite politički nametnutim ograničenjima (maksimalnim ili minimalnim cijenama), i sustavno uništavate informacije koje su ljudima potrebne da bi izbjegli rasipanje resursa.

Nažalost, čini se da je većina ljudi imuna na Hayekovu tvrdnju. Taj imunitet je posebno izražen među političarima i novinarima. Prevladavajući stav izgleda da je, kada se pojavi ekonomski problem, rješenje u neznanju.

Najnoviji primjer ovog načina razmišljanja ogleda se u debati o proizvodnji nasuprot očuvanja energije u okviru energetske politike. Široko je prihvaćeno mišljenje da je odluku o pravoj mjeri između proizvodnje i očuvanja energije najbolje prepustiti Kongresu, nakon što uvede „tržišno zasnovana“ ograničenja cijena ključnih energenata. Razmotrimo uredničkí komentar iz časopisa Business Week od 28. svibnja 2001. godine: „Nitko, osim nekolicine ekoloških ekstremista, ne vjeruje da je štednja energije jedino rješenje

energetske krize. Ali malo je i onih koji vjeruju da štednja energije ne igra nikakvu ulogu. Na Kongresu je da u narednim tjednima iznađe balans.“ (Naglasak dodan. Treba napomenuti da u ovom uredničkom komentaru nije preporučena kontrola cijena.)

Da političari mogu odoljeti porivu da kontroliraju cijene energije, ne bi bilo potrebe da brinu o „postizanju balansa“ između proizvodnje energije i njezinog očuvanja. Međutim, pošto su popustili tom porivu i odlučili kontrolirati te cijene, ni političari, niti bilo tko drugi, nemaju ni najmanju predstavu o tome koliko je proizvodnje i očuvanja zapravo prikladno.

Svaki put kada nas zabrine dostupnost energije, započne debata o očuvanju nasuprot proizvodnji energije. To se dogodilo 1970-ih i ranih 1980-ih kao odgovor na ograničenja izvoza od strane OPEC-a, a zatim ponovno ranije ove godine zbog manje drastičnih smanjenja izvoza OPEC-a u kombinaciji s politički izazvanim nestašicama električne energije u Kaliforniji.

Jedna strana tvrdi da bismo trebali voziti manja vozila, više koristiti javni prijevoz, kupovati energetski učinkovitije uređaje, bolje izolirati svoje domove i urede te ih držati toplijim ljeti, a hladnijim zimi; lista mogućnosti je dugačka. Druga strana tvrdi da ne možemo postići prosperitet samo štednjom, te da bismo zato trebali proizvoditi više energije bušenjem za dodatnu naftu, iskopavanjem više ugljena, izgradnjom dodatnih elektrana i puštanjem u rad novih nuklearnih postrojenja.

Naravno, razumni ljudi na obje strane priznaju da je potrebna određena kombinacija očuvanja (štednje) i proizvodnje energije. Međutim, svi inzistiraju na tome da će njihove preporuke dovesti do pravog balansa, dok će preporuke suprotne strane rezultirati pogrešnim balansom.

Ko je u pravu? Koja je najbolja kombinacija proizvodnje i očuvanja energije? Odgovor je: nitko ne zna. Nitko! Nijedan pojedinac ili skupina stručnjaka u Washingtonu, D.C., ili bilo gdje drugdje, nema predstavu o tome koliko bismo energije trebali štedjeti ili proizvesti.

Ali mi možemo saznati

Informacije potrebne za određivanje najboljeg balansa između očuvanja i proizvodnje energije zaista postoje, djelomično u obliku stručnih saznanja o tehničkim detaljima eksploatacije energetskih resursa, njihovog pretvaranja u upotrebljivu energiju i transportiranja do korisnika. Te informacije posjeduju deseci tisuća ljudi, rasprostranjenih širom svijeta, od kojih rijetki imaju izravan kontakt jedni s drugima. Pa ipak, ako odluke o energiji trebaju biti razumne, sve te informacije moraju biti prikupljene, pravilno procijenjene i prenesene onima koji ih mogu najbolje iskoristiti.

Jednako važne informacije nemaju nikakve veze sa stručnim znanjem i još su šire rasprostranjene: informacije koje milijuni ljudi imaju o okolnostima, svojim preferencijama i kompromisima koje su spremni napraviti. Neki mogu lako koristiti autobus za odlazak na posao, dok drugi žive na lokacijama ili imaju poslove koji to čine izuzetno teškim. Nekima ne bi smetalo prijeći na manje automobile, dok bi drugima, s rastućim obiteljima i posebnim potrebama, to predstavljalo veliki problem. Neki bi mogli podnijeti širi raspon unutarnjih temperatura bez velikih neugodnosti, dok bi osobe s određenim zdravstvenim problemima trpjele više od same nelagode. Neki se jednostavno boje mraka i spremni su žrtvovati druge stvari kako bi svjetla ostala upaljena tijekom noći. Ove informacije nisu samo fragmentirane i raštrkane više nego stručne informacije, već su i krajnje subjektivne i često ih je nemoguće precizno izraziti. Iako na prvi pogled djeluju trivijalno, te informacije su jednako ključne za racionalne energetske odluke kao i znanstvena znanja koja posjeduju stručnjaci.

Srećom, nije potrebno prikupiti sve ove informacije na jednom mjestu kako bi se unijele u računalo radi određivanja pravilnog balansa između očuvanja i proizvodnje energije. Čak i da su sve informacije prikupljene, nijedno računalo ih ne bi moglo obraditi u potpunosti — i čak i kad bi moglo, u trenutku kada bi obrada bila završena, informacije bi se već promijenile. Jedini način na koji informacije potrebne za donošenje razumnih odluka o energiji mogu biti

prenesene od onih koji ih posjeduju do onih koji su u najboljoj poziciji da na njih adekvatno reagiraju, i to na način koji motivira odgovarajuće reakcije, jest putem tržišnih cijena — pod uvjetom da te cijene nisu iskrivljene politički nametnutim ograničenjima.

Tržišne cijene omogućuju potrošačima da obavijeste proizvođače, ali i jedni druge, kako vrednuju različite upotrebe energije, dok istovremeno omogućuju proizvođačima da obavijeste potrošače koliko košta osiguravanje različitih vrsta energije. Kao odgovor, potrošači će smanjiti potrošnju energije na način koji minimalizira njihovu neugodu, sve dok ta neugoda nije veća od vrijednosti ušteđene energije. S druge strane, proizvođači će proširiti proizvodnju izvora energije koji potrošačima pružaju najviše vrijednosti u odnosu na troškove, i nastavit će širiti te izvore sve dok potrošači cijene dodatnu energiju više nego vrijednost koja se žrtvuje da bi se ona proizvela. Rezultat je kombinacija očuvanja i proizvodnje koja najbolje usklađuje interese svih nas.

Komunikacija putem cijena nije savršena, a čak i bez ograničenja cijena može se tvrditi da tržišta ne jamče točno odgovarajuću ravnotežu između očuvanja i proizvodnje energije. Međutim, odluke o energiji donesene na temelju informacija koje pružaju tržišne cijene daleko su bolje od onih koje donose političari i birokrati u informacijskom vakuumu koji stvaraju nametanjem ograničenja cijena.

Zaključna pitanja: Usporedite učinkovitost odluka o energiji koje donose privatni pojedinci kao odgovor na cjenovne signale, s učinkovitošću odluka koje donose vladini dužnosnici kao odgovor na političke interese.

Povratak na Element 3.7

"*Proizvodnja vs čuvanje energije*" autora Dwight Lee je dostupna uz dozvolu Fondacije za ekonomsko obrazovanje (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), prema licenci Creative Commons

Attribution 4.0 International.

Povratak na Element 3.8

Društvena suradnja i tržište

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Dok čitate ovaj odlomak, razmislite o sljedećem: potiču li slobodna i otvorena tržišta društvenu suradnju?

Osnovna shvaćanja u ekonomiji proizlaze iz objašnjenja kako pojedinci, slijedeći vlastite interese, donose odluke koje najbolje omogućuju i drugima da slijede svoje interese. Ova društvena suradnja nije neizbježna. Ona zahtijeva pravila koja motiviraju ljude da uzimaju u obzir potrebe i interese drugih. Pravila koja ostvaruju ovaj nevjerojatni podvig definiraju ekonomiju slobodnog tržišta.(1)

Ekonomije zasnovane na slobodnom tržištu razlikuju se u detaljima zbog kulturnih varijacija. Međutim, osnovna pravila mogu se izraziti kroz koncept privatnog vlasništva. Vlasništvo je u privatnom posjedu, a privatni vlasnici imaju pravo, u okviru širokih granica, koristiti svoju imovinu kako smatraju prikladnim; prava na vlasništvo su prenosiva pod uvjetima koji su obostrano dogovoreni. Prije nego što se pozabavimo time kako ova pravila potiču društvenu suradnju, razmotrimo koliko je to dostignuće zaista izuzetno.(2)

Zvuči nemoguće

Potpuna društvena suradnja zahtijevala bi da svaka osoba ima informacije o preferencijama svih koji su pogođeni njezinim odlukama, kao i o stalno promjenjivim uvjetima koji utječu na relativnu oskudicu resursa. Na primjer, svatko tko razmišlja o korištenju proizvoda od pamuka morao bi biti obaviješten ako se, recimo, među brazilskim tinejdžerima pojavi trend koji

povećava njihovu potražnju za odjećom od trapera, ako vremenske nepogode u Mississippiju smanje proizvodnju pamuka potrebnog za traper, ili ako se pojave novi dokazi da rad u poljima pamuka može izazvati respiratorne probleme. Ljudi bi morali znati doslovno milijune informacija koje utječu na potrošnju i proizvodnju tisuća proizvoda da bi mogli dovoljno prilagoditi svoje odluke na način koji bi omogućio međusobno usklađivanje. U ovom trenutku mnogi bi digli ruke i zaključili da je taj zahtjev nemoguće ispuniti.

Prenošenje informacija je samo dio problema. Čak i ako se informacije prenesu, ljudi bi morali biti motivirani na njih odgovarati na odgovarajući način, ponašajući se kao da su jednako zabrinuti za dobrobit svih drugih kao i za svoju vlastitu.

Ali prije nego što zaključimo da društvena suradnja zahtijeva informacijsku mrežu daleko superiorniju od svega što je trenutno dostupno, kao i razinu suosjećanja koju rijetko pokazuju obični smrtnici, razmislimo o činjenici da svakodnevno imamo koristi upravo od takve vrste društvene suradnje. Zapravo, ona je toliko uobičajena da je većina ljudi uzima zdravo za gotovo.

Kako se to dešava?

Što usklađuje težnje milijardi pojedinaca koji imaju malo izravnih informacija o okolnostima drugih, ili interesa za njih? Odgovor leži u informacijama i poticajima koji nastaju kada ljudi slijede svoje ciljeve u skladu s tržišnim pravilima privatnog vlasništva i dobrovoljne razmjene.

Kada je imovina u privatnom vlasništvu, a transferi dobrovoljni, cijene koje nastaju iz interakcije kupaca i prodavača prenose ogromnu količinu informacija. Cijena koju vidite za neki proizvod odražava koliko drugi potrošači cijene dodatnu jedinicu tog proizvoda. Ako brazilski tinejdžeri povećaju potražnju za traper odjećom, njihove dodatne kupnje prenijet će te informacije

širom svijeta u obliku blago viših cijena proizvoda od pamuka. Svatko tko razmatra kupnju ovih proizvoda odmah će biti svjestan njihove povećane vrijednosti za druge. Cijene također ukazuju na relativnu dostupnost različitih proizvoda i troškove njihove dodatne proizvodnje.

Tržišne cijene motiviraju ljude da reagiraju kao da im je stalo do interesa drugih jednako kao i do vlastitih. Potrošači će reagirati na veće cijene izazvane povećanom potražnjom brazilskih tinejdžera, kao da misle: „Tinejdžeri u Brazilu nam poručuju da više cijene dodatni pamuk u traper odjeći nego što ga mi cijenimo u proizvodima od pamuka koje koristimo; smanjit ćemo svoju potrošnju kako bi Brazilci mogli povećati svoju.“ Ili, u slučaju dokaza o štetnom utjecaju na zdravlje radnika na plantažama pamuka, potrošači će reagirati na više cijene kao da misle: „Smanjit ćemo potrošnju proizvoda od pamuka kako bismo smanjili broj ljudi izloženih riziku na plantažama, a spremni smo platiti nešto više kako bismo kompenzirali one koji su voljni preuzeti taj rizik.“

Naravno, prvenstveno je vlastiti interes taj koji motivira potrošače da reagiraju na ovaj način, a ne briga za ljude koje nikada neće upoznati. Zapravo, više cijene ne govore potrošačima ništa o tome zašto su proizvodi od pamuka postali vrjedniji. (Važne informacije, naravno, također se prenose kroz niže cijene.) Tržišne cijene su učinkovite upravo zato što ne opterećuju potrošače nevažnim informacijama.

Cijene također motiviraju dobavljače da odgovore na interese drugih. Očito, više cijene signaliziraju dobavljačima da potrošači žele više određenog proizvoda. Dobavljači su snažno motivirani na to odgovoriti na odgovarajući način. Međutim, potrošači također prenose neugodne informacije dobavljačima kada odluče da žele manje nekog proizvoda.

Potrošači komuniciraju s dobavljačima neizravno putem cijena za radnu snagu, zemlju, strojeve, poluproizvode i sirovine (ulazne resurse). Na primjer, cijene koje proizvođači tekstila plaćaju za te resurse odražavaju vrijednost koju potrošači pridaju drugim proizvodima koji bi mogli biti proizvedeni uz pomoć tih resursa. Ako ti drugi proizvodi postanu vrjedniji potrošačima, proizvođači

tekstila će tu informaciju dobiti kroz više cijene za svoje ulazne resurse, koje druge industrije preuzimaju putem veće potražnje. Kao rezultat, proizvodnja tekstila će se smanjiti, a neki proizvođači tekstila mogu bankrotirati. Kada dobavljač smanji svoju proizvodnju ili bankrotira, to je kao da poručuje: „Potrošači mi govore da su resursi koje koristim vrjedniji u drugim namjenama, pa ću ih koristiti manje kako bi ih drugi mogli iskoristiti na bolji način.“

Kriviti tržište za njegov uspjeh

Društvena suradnja koja proizlazi iz informacija i poticaja prenesenih preko tržišta nije savršena. Međutim, nijedan drugi ekonomski sustav ni približno ne omogućuje ljudima da ostvare svoje ciljeve u produktivnoj suradnji jedni s drugima kao tržište. Tržište se najčešće kritikuje zbog svog uspjeha, a ne zbog svojih neuspjeha. Često se kritikuje jer prenosi informaciju o oskudnosti. Nitko ne voli oskudnost, ali ona nije uzrokovana tržištima. Zapravo, čudo tržišta leži u tome što motivira na djelovanje one koji su u najboljoj poziciji da odgovore na oskudnost. Optuživati tržište za oskudnost ima isto toliko smisla kao i optuživati požarne alarme za požare.

Problem oskudnosti uvijek će postojati. Međutim, društvena suradnja koja se ostvaruje isključivo kroz tržište omogućuje nam da pomičemo granice oskudnosti dalje nego što je to moguće pod bilo kojim drugim sustavom.

Zaključna pitanja: Potiču li tržišne cijene ljude na suradnju? Podriva li osobni interes funkcioniranje tržišta? Je li društvena suradnja putem tržišta važna za maksimalno korištenje resursa? Objasnite.

Povratak na Element 3.8

1. Adam Smit je slavno raspravljao o društvenoj saradnji kroz koncept svoje "nevidljive ruke." Pogledajte Bogatstvo naroda (The Wealth of Nations, New York, Modern Library, 1937 [1776]), str. 423. ↩

2. Čitaoci se ohrabruju da produbе raspravu u ovom dijelu čitanjem članka F.A. Hajeka „Upotreba znanja u društvu“, u njegovoj knjizi Individualizam i ekonomski poredak (Individualism and Economic Order, Chicago: University of Chicago Press, 1980 [1948]). Po mom mišljenju, ovo je jedan od najvažnijih članaka ikada napisanih u ekonomiji. ↩

"Društvena saradnja i tržište" autora Dwight Lee-a, dostupna je uz dozvolu Fondacije za ekonomsko obrazovanje (The Foundation for Economic Education https://fee.org/), prema licenci Creative Commons Attribution 4.0 International.

Argument za ustavnu reformu u Ukrajini

Travanj 13, 2016

Autori: Roger Myerson, dobitnik Nobelove nagrade za ekonomske znanosti (2007.); Gerard Roland, profesor na UC Berkeley i profesor E. Morris Cox; Tymofiy Mylovanov, suosnivač VoxUkraine-a, počasni predsjednik Kijevske škole ekonomije.

Učestale političke krize u Ukrajini

Dana 10. travnja 2016. godine premijer Ukrajine Arsenij Jacenjuk najavio je svoju ostavku, nagovještavajući da bi u budućnosti mogao imati ambiciju kandidirati se za predsjednika. Gospodin Jacenjuk podržao je predsjednika parlamenta Volodimira Grojsmana, za kojeg se smatra da je lojalan predsjedniku Ukrajine Petru Porošenku, kao svog nasljednika.

Učestale političke krize, kratkotrajne vlade i sveprisutna korupcija uobičajena su pojava u Ukrajini. Podjednako uobičajeni su politički sukobi između predsjednika i premijera, osim u slučajevima kada predsjednik konsolidira većinu stvarne moći. Međutim, snažni predsjednici često zloupotrebljavaju svoju vlast, a njihovu moć može ograničiti jedino prosvjed na ulicama, koji ponekad kulminira prosvjedom na Majdanu (prim. prev. glavni trg u Kijevu) i svrgavanjem predsjednika.

Razočarana političkim sukobima, sporim napretkom reformi i neuspjehom u eliminaciji korupcije nakon posljednjeg Majdana, ukrajinska javnost aktivno raspravlja o tome koji bi demokratski sustav bio najbolji za zemlju. Postoji ozbiljan razlog za vjerovanje da su fundamentalne ustavne

promjene neophodne kako bi se Ukrajina oslobodila sustavnog obrasca političkih kriza i endemske korupcije.

Slabosti Ustava?

Ukrajina ima mješoviti parlamentarno-predsjednički sustav u kojem premijer i predsjednik imaju kontrolu nad različitim dijelovima izvršne vlasti. Predsjednik se bira izravno od strane građana, dok parlament imenuje premijera. Predsjednik ima ovlasti nad rukovoditeljima lokalnih vlasti i određenim dijelovima nacionalne vlade, dok premijer kontrolira većinu nacionalne vlade. Ova mješavina predsjedničke kontrole nad lokalnim vlastima i nacionalnih ministara koji su odgovorni parlamentu posebno je jedinstvena za Ukrajinu.

Takvo preplitanje ovlasti stvara brojne prilike za političke sukobe i međusobno optuživanje. Posebno je disfunkcionalna predsjednikova ovlast da imenuje čelnike lokalnih uprava. Ovi dužnosnici, koje imenuje predsjednik, imaju malo poticaja raditi ono što birači žele; umjesto toga, fokusirani su na provođenje predsjednikovih interesa. Istovremeno, premijer kontrolira većinu ministara nacionalne vlade. Kako se predsjednik i premijer međusobno nadmeću za veću moć, nacionalne i lokalne vlasti bivaju uhvaćene u unakrsnoj vatri, gdje dužnosnici na različitim razinama sabotiraju jedni druge.

Drugi fundamentalni problem je taj što Ukrajini hitno treba nacionalni lider posvećen borbi protiv korupcije u vladi. Ustav Ukrajine daje predsjedniku ovlast da imenuje, uz odobrenje parlamenta, glavnog tužitelja i šefa službi sigurnosti. Međutim, da bi predsjednik mogao ispuniti ulogu lidera posvećenog borbi protiv korupcije, bilo bi neophodno ukloniti njegovu odgovornost za imenovanje dužnosnika u administraciji. Svaki lider bi se suočio s politički teškom situacijom ako bi morao istraživati optužbe za korupciju protiv dužnosnika koje je sam imenovao.

Narod Ukrajine mogao bi gledati na predsjednika kao na osobu spremnu nadgledati istrage o korupciji ako bi ovlast za imenovanje izvršnih dužnosnika bila u potpunosti prenesena na premijera, kojeg bira Vrhovna rada, i na lokalne guvernere, koje biraju lokalna vijeća. Ovaj potez bi također smanjio mogućnosti za političke sukobe i poboljšao odgovornost vlade, jer bi onemogućio predsjedniku i premijeru da međusobno prebacuju krivicu za neuspjehe izvršne vlasti.

Poređenje predsjedničkog i parlamentarnog sustava

Demokracije u svijetu podijeljene su na predsjedničke i parlamentarne sustave. Naravno, ne postoji savršen demokratski sustav. Postoje kompromisi između prednosti i nedostataka različitih demokratskih sustava. U naredna dva dijela pružamo široku usporednu analizu predsjedničkih i parlamentarnih sustava, kao i njihove ovisnosti o različitim vrstama izbornih pravila za biranje zakonodavnog tijela. (Ova analiza je sažeta u tablici na kraju članka.)

U predsjedničkim demokracijama, šef izvršne vlasti (predsjednik) bira se neovisno o zakonodavnoj vlasti (parlamentu). Parlament, dakle, nema ovlast smijeniti predsjednika, osim putem opoziva (impeachmenta), i to samo u izuzetnim okolnostima.

U parlamentarnom sustavu, izvršna vlast (premijer) bira se u parlamentu, koji također ima ovlast smijeniti vladu putem neuspjelog glasanja o povjerenju. Dakle, u parlamentarnim sustavima ne postoji ustavna podjela između izvršne i zakonodavne vlasti.

Kada većinska koalicija kontrolira vladu u parlamentarnom sustavu, odluke se mogu donositi brzo i učinkovito. Ovisnost premijera o većini u parlamentu povećava njegov poticaj da održi reputaciju pouzdanog raspoređivanja koristi vlasti zastupnicima koji ga podržavaju. Članovi vladajuće

parlamentarne koalicije mogu također biti motivirani podržati neki zakon ako se to glasanje poveže s povjerenjem u vladu, o kojem ovisi njezin opstanak. Kao rezultat, parlamentarne stranke su obično discipliniranije i kohezivnije od stranaka u predsjedničkom sustavu.

U predsjedničkom sustavu, predsjednik će vjerojatnije dijeliti privilegije i beneficije onima koji mu pružaju političku podršku i mogu pridonijeti njegovu reizboru. Zbog toga se zakoni često moraju dopunjavati odredbama za posebne interese, takozvanim „lokalnim projektima“, kako bi se pridobila podrška zastupnika koji imaju slabiji osjećaj stranačke discipline nego što je to slučaj u parlamentarnom sustavu. U parlamentarnom sustavu, ako nijedna stranka nema većinu u zakonodavnom tijelu, vlada može biti paralizirana sve dok se ne postigne dogovor između stranaka koje zajedno imaju većinu mjesta kako bi formirale vladu. Ovo se često događa nekoliko tjedana nakon izbora, ali nova vladajuća koalicija se obično brzo formira.

U predsjedničkom sustavu, međutim, takva paraliza u donošenju odluka može trajati cijeli mandat predsjednika, ukoliko njegova stranka ne kontrolira zakonodavno tijelo, što se redovito događalo u SAD-u posljednjih desetljeća.

Stranke u parlamentarnoj koaliciji mogu prijetiti obaranjem vlade ako ne dobiju dovoljno koristi od sudjelovanja u koaliciji. Takve prijetnje u parlamentarnom sustavu mogu dovesti do rizika ponovljenih političkih kriza i produženih razdoblja bez funkcionalne vlade. Međutim, ovaj rizik se može minimizirati ustavnim pravilom koje se naziva „konstruktivno izglasavanje nepovjerenja“, prema kojem parlamentarna vlada pada samo kada postoji alternativna većina za njezinu zamjenu. Ovo pravilo je prvo uvedeno u Njemačkoj i sada se koristi u mnogim zemljama.

Postoje neki primjeri dobro funkcionirajućih predsjedničkih režima gdje su ovlasti izvršne vlasti ograničene, jer je zakonodavno tijelo učinkovito kontroliralo tendenciju predsjednika da povećavaju svoju moć. Primjeri su SAD i Čile. Međutim, većina predsjedničkih režima u svijetu pokazuje tendenciju prema autokraciji, jer predsjednici redovito pokušavaju proširiti ovlasti svoje

funkcije dok praktički ne kontroliraju sve grane vlasti. Ovo može dovesti do zlouporabe vlasti od strane predsjednika koji smatra da su mu ovlasti neograničene.

Primjeri su Rusija i Turska. Sve bivše zemlje Sovjetskog Saveza usvojile su predsjedničke režime, osim Moldavije, a rezultati tih zemalja uglavnom nisu dobri u usporedbi s parlamentarnim režimima Srednje i Zapadne Europe. Povijest Ukrajine u posljednjih 25 godina dio je tog negativnog iskustva.

Neke zemlje, uključujući Ukrajinu, koristile su mješoviti polupredsjednički sustav u kojem vlast dijele izabrani predsjednik i premijer koji je odgovoran zakonodavnom tijelu. Zagovornici ovakvih polupredsjedničkih sustava nadaju se da će kombinirati najbolje elemente predsjedničkih i parlamentarnih sustava, dok kritičari strahuju da možda zapravo kombiniraju najgore aspekte oba sustava. Svakako, svaki polupredsjednički sustav može stvoriti osnovni sukob unutar izvršne vlasti između predsjednika i premijera.

Jedan od prvih polupredsjedničkih sustava postojao je u Weimarskoj Republici u Njemačkoj (1919. – 1933.), koja je propala kada su nacisti došli na vlast prije Drugog svjetskog rata. Današnja Francuska se često smatra polupredsjedničkim sustavom, ali bi se Francuska možda bolje mogla kategorizirati kao parlamentarni sustav, jer (prema prihvaćenim normama "kohabitacije" u Francuskoj) premijer efektivno kontrolira vladu kada zakonodavnim tijelom upravlja stranka različita od predsjednikove.

Zavisnost od izbornog sustava

U nekim zemljama zastupnici se biraju proporcionalnim izbornim sustavom, gdje je udio mjesta različitih stranaka više ili manje proporcionalan udjelu glasova koje su dobile. U drugim zemljama zastupnici se biraju većinskim izbornim sustavom, u kojem svaka izborna jedinica ima samo jedno mjesto, koje

pripada kandidatu s najviše glasova.

Proporcionalni izborni sustav obično stvara veći broj manjih stranaka u zakonodavnom tijelu, što može povećati problem formiranja vladajuće koalicije nakon izbora u parlamentarnom sustavu. Odluke su često sporije i uključuju kompromise koji su često neučinkoviti. Stabilnost vlade je često niža jer jedna ili više stranaka mogu zaprijetiti povlačenjem podrške vladi.

S druge strane, većinski izborni sustav može ostaviti značajne manjinske skupine bez ili s minimalnom zastupljenošću u zakonodavnom tijelu, ako te skupine nisu dovoljno geografski koncentrirane da bi činile većinu u nekoj izbornoj jedinici. Nadalje, većinski izborni sustavi mogu povećati problem geografskog favoriziranja, pri čemu su zanemareni oni okruzi čiji predstavnici nisu dio vladajuće koalicije. Ovaj problem se može umanjiti decentralizacijom značajnih ovlasti na lokalne vlasti, kako bi građani mogli biti sigurni u usluge lokalne uprave čak i kada se nalaze izvan geografskog područja vladajuće nacionalne koalicije.

Da bi se izbjegli problemi marginalizacije manjina koje su nedovoljno zastupljene, proporcionalni izborni sustav se često preferira u parlamentarnim sustavima. Parlamentarni sustav s proporcionalnim izbornim pravilima obično je inkluzivniji od onog s većinskim pravilima. Još jedna prednost proporcionalne reprezentacije je to što teži favoriziranju univerzalnih javnih dobara u odnosu na partikularna, jer se izborna konkurencija vodi za glasove uopće, a ne samo za glasove u određenim ključnim izbornim jedinicama. Ovo je također korisno za zaštitu manjina.

Međutim, u predsjedničkim sustavima fragmentacija stranaka uslijed proporcionalnog predstavljanja može učiniti zakonodavno tijelo manje sposobnim kontrolirati moć predsjednika.

S obzirom na uobičajenu opasnost da nekontrolirani predsjednik postane autokrat, mnogi smatraju da predsjednička demokracija bolje funkcionira kada se zakonodavno tijelo bira većinskim izbornim sustavom, kao što je slučaj u SAD-u i Čileu.

Šta bi najbolje funkcionisalo u Ukrajini?

U polupredsjedničkom sustavu Ukrajine, nacionalni ministri odgovorni su parlamentu (Vrhovnoj Radi), ali čelnike lokalnih vlasti imenuje predsjednik. Ova podjela moći stvorila je ozbiljne probleme za Ukrajinu na najmanje tri načina.

Prvo, dovela je do stalnog potencijala za unutarnje sukobe između nacionalnih ministara i čelnika lokalnih uprava.

Drugo, birači mogu shvatiti da predsjednik pokazuje manje interesa za borbu protiv korupcije kod lokalnih dužnosnika koje je imenovao u regijama gdje dobiva manje glasova. Zbog toga može postati racionalno da gotovo svi u takvim regijama, koje ne ulaze u njegov očekivani domet podrške, budu protiv predsjednika. Ova odredba je, na suptilan ali sustavan način, povećala regionalnu polarizaciju predsjedničke politike u Ukrajini.

Treće, predsjednička kontrola lokalne administracije smanjila je sposobnost birača da u lokalnim vlastima pronađu perspektivne nove nacionalne lidere. U većini uspješnih demokracija, izabrani rukovoditelji lokalnih vlasti mogu dokazati svoje kvalifikacije kao snažni kandidati za nacionalno liderstvo pružanjem boljih javnih usluga na lokalnoj razini. Međutim, kada predsjednik Ukrajine može imenovati i razrješavati rukovoditelje lokalnih vlasti, on može iskoristiti ovu moć kako bi eliminirao bilo kojeg lokalnog lidera koji ima šanse postati ozbiljan konkurent. Tako je polupredsjednički sustav Ukrajine imao tendenciju oslabiti demokratsku konkurenciju.

Ono što Ukrajini danas najviše treba je nacionalni lider koji je istinski posvećen razotkrivanju korupcije na svim razinama. Kada i predsjednik i premijer imenuju dužnosnike za velike dijelove vlasti, oboje bi mogli biti osramoćeni zbog bilo kojeg većeg korupcijskog skandala. Ako narod Ukrajine želi predsjednika koji je u potpunosti motiviran razotkrivati korupciju svuda, tada bi predsjednika trebalo potpuno odvojiti od imenovanja državnih

dužnosnika. Ovo je snažan argument za prelazak na pravi parlamentarni sustav, gdje bi nacionalni dužnosnici bili u potpunosti odgovorni Vrhovnoj Radi, a lokalni dužnosnici u oblastima u potpunosti odgovorni svojim odgovarajućim oblastnim ili rajonskim vijećima.

Austrija može biti dobar primjer koji bi Ukrajina mogla uzeti u obzir. Predsjednik Austrije bira se izravno od strane građana, ali ima samo veoma ograničenu vlast nad vladom. Ova odvojenost od izravne odgovornosti za upravljanje omogućila je austrijskim predsjednicima da postanu iskreni i artikulirani zagovornici općeg javnog interesa u zemlji. Kao rezultat toga, austrijski predsjednici često postaju veoma popularni i redovito se ponovno biraju s velikim većinama (čak i kada njihova stranka ne prolazi dobro na drugim izborima).

Gore navedeni argumenti za smanjenje predsjedničkih ovlasti i recentralizaciju lokalnih vlasti ne ovise o bilo kakvoj reformi izbornog sustava Ukrajine. Međutim, neki su predlagali izbornu reformu koja bi povećala broj mjesta u parlamentu (Vrhovnoj Radi) dodijeljenih proporcionalnom zastupljenošću s 50% na 100%. Ako bi se ukinule izborne jedinice s jednim mandatom, postalo bi važnije imati otvorene stranačke liste koje bi omogućile biračima da odrede koje osobe žele da budu prve izabrane među kandidatima stranke za njihovu regiju. Ako bi proporcionalna zastupljenost bila primijenjena u velikim izbornim jedinicama s 20 ili više predstavnika, tada bi svaka koalicija stranaka koja može formirati vladajuću većinu u parlamentu (Vrhovnoj Radi) vrlo vjerojatno uključivala barem neke predstavnike iz svake izborne jedinice. Na taj način, izborna reforma mogla bi također pomoći u smanjenju regionalne polarizacije u Ukrajini.

Konačna moć odlučivanja o bilo kojem pitanju ustavne reforme u Ukrajini mora demokratski pripadati građanima Ukrajine. Međutim, opće je pravilo da se od trenutnih izabranih lidera može očekivati otpor prema bilo kakvim promjenama koje bi smanjile njihove ovlasti, tako da ustavne reforme rijetko uspijevaju bez snažnog zahtjeva javnosti. Takav otpor prema ustavnim

reformama nije nužno loša stvar, jer je stabilnost vlasti važna, i ustavi bi se trebali mijenjati samo kada za to postoji velika potreba. Ovaj esej je ponuđen kao svjedočanstvo narodu Ukrajine da bi sada moglo biti vrijeme kada pitanja ustavne reforme zaista zaslužuju vrlo ozbiljno razmatranje.

Kompromisi između različitih demokratskih političkih institucija

Predsjednički izbori po većinskom sustavu

Prednosti:

- Moguća jaka podjela vlasti

Nedostaci:

- Prekomjerna koncentracija moći u rukama predsjednika
- Manjak stranačke discipline i povećana praksa "pork barrel" politike (lokalne interesne skupine)
- Moguća blokada rada vlade

Parlamentarni izbori po većinskom sustavu

Prednosti:

- Brzo i učinkovito donošenje odluka
- Jaka stranačka disciplina

Nedostaci:

- Nema podjele vlasti između izvršne i zakonodavne grane
- Određene manjine mogu biti trajno isključene iz vlade
- Neke manjine i lokalne zajednice mogu biti pretjerano favorizirane

Predsjednički izbori po proporcionalnom sustavu

Prednosti:

- Moguća jaka podjela vlasti

Nedostaci:

- Prekomjerna koncentracija moći u rukama predsjednika
- Manjak stranačke discipline i povećana praksa "pork barrel" politike
- Moguća paraliza vlade
- Veća fragmentacija dodatno jača predsjedničku moć i povećava političke privilegije

Parlamentarni izbori po proporcionalnom sustavu

Prednosti:

- Inkluzivne široke koalicije
- Snažna stranačka disciplina
- Univerzalna javna dobra

Nedostaci:

- Nema podjele vlasti između izvršne i zakonodavne grane
- Sporije i manje učinkovito donošenje odluka
- Pretjerana moć manjinskih koalicijskih partnera u vladi
- Manja stabilnost vlade, posebno u uvjetima čestih političkih kriza

Povratak na Dio 3 Završna razmatranja

Ovaj članak je dostupan zahvaljujući ljubaznosti Glasa Ukrajine. https://voxukraine.org/en/

PRIJEDLOG DODATNE LITERATURE:

Nadamo se da vas je čitanje knjige *Praktična ekonomija* uvjerilo da je ekonomija važna, zanimljiva i izuzetno zabavna. Ako želite da saznate više, dostupno je nekoliko uvodnih udžbenika (uključujući i jedan gdje su autori dijelom i autori ove knjige). Ovi udžbenici predstavljaju ideje o kojima smo raspravljali detaljnije, iako uz mnogo više grafika. U nastavku se nalazi lista knjiga, od kojih su neke klasične, a neke novije, koje će vam proširiti ekonomske poglede i koje bi trebale biti razumljive čak i za one koji nisu skloni matematici. Nažalost, ne možemo lako pratiti koje su od ovih knjiga prevedene na jezike na kojima smo ponudili *Praktičnu ekonomiju*. Ako naiđete na verziju neke od ovih knjiga na vašem jeziku, molimo vas da obavijestite EFI ili našeg lokalnog partnera u vašoj zemlji.

Molimo vas da nas obavijestite na suggestions@econfun.org koji naslovi su vam se dopali i koje biste još dodali. Također, slobodno podijelite svoje utiske na društvenim mrežama. Ovu listu ćemo povremeno ažurirati kako se budu pojavljivale nove knjige, pa vas pozivamo da posjetite našu veb-stranicu na https://econfun.org. U međuvremenu, možete pretpostaviti da je svaka nova knjiga od ovih autora vrijedna pažnje. Srećno istraživanje!

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty.* Crown, 2012.

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *The Narrow Corridor.* Penguin, 2019.

Acton, H. B. *The Morals of Markets and Related Essays.* Liberty Fund, 1993.

Alchian, Armen A. and William R. Allen (ed. Jerry L. Jordan). *Universal Econom-*

ics. Liberty Fund, 2018.

Avinash K. Dixit and Barry J. Nalebuff *Thinking Strategically, the Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life.* Norton, 1991.

Bahnsen, David L. *There's No Free Lunch: 250 Economic Truths.* Post Hill Press, 2021.

Barro, Robert. *Nothing is Sacred: Economic Ideas for the New Millennium.* MIT Press, 2003.

Barro, Robert. *Getting It Right: Markets and Choices in a Free Society.* MIT Press, 1996.

Becker, Gary. *The Economics of Life (Revised).* McGraw Hill, 1997.

Becker, Gary and Posner, Richard. *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism.* University of Chicago Press, 2009.

Bernstein, Andrew. *The Capitalist Manifesto.* University Press of America, 2005.

Boettke, Peter. *Living Economics: Yesterday, Today and Tomorrow.* Independent Institute, 2012.

Boettke, Peter. *The Four Pillars of Economic Understanding.* American Institute for Economic Research, 2020.

Boettke, Peter. *The Struggle for a Better World.* Mercatus, 2021.

Bogle, John. *The Little Book of Common Sense Investing.* Wiley, 2017.

Bourne, Bryan A., ed. *The War on Prices.* Cato Institute, 2024.

Bryce, Robert. *Smaller, Faster, Lighter, Denser, Cheaper.* PublicAffairs, 2014.

Buchholz, Todd G. *New Ideas from Dead Economists (4th edition).* Plume, 2021.

Butler, Eamonn. *An Introduction to Entrepreneurship.* Publishing Partnership, 2020.

Caplan, Bryan. *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies.* Princeton University Press, 2007.

Chancellor, Edward. *The Price of Time.* Atlantic Monthly Press, 2022.

Clark, Anthony. *Economics Through Everyday Life: From China & Chili Dogs to Marx & Marijuana.* Zephyros, 2016.

Colander, David and Craig Freedman. *Where Economics Went Wrong.* Princeton University Press, 2019.

Conard, Edward. *Unintended Consequences: Why Everything You've Been Told About the Economy is Wrong.* Penguin, 2012.

Covey, Stephan et al. *7 Habits of Highly Effective People, 30th Anniversary Edition.* Simon & Schuster, 2020.

Cowen, Tyler. *Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist.* Plume, 2007.

Cowan, Tyler. *An Economist Does Lunch.* Penguin, 2013.

Cowen, Tyler. *Big Business: A Love Letter to an American Anti-Hero.* St. Martin's Press, 2019.

Coyle, Diane. *Sex, Drugs and Economics.* Texere Publishing, 2002.

Coyne, Christopher. *Doing Bad By Doing Good.* Stanford University Press, 2013.

Davies, Richard. *Extreme Economies: What Life at the World's Margins Can Teach Us About Our Own Future.* Picador, 2019.

Davies, Richard. *The Wealth Explosion: The Nature and Origin of Modernity.* Edward Everett Root, 2019.

Dercon, Stefan. *Gambling on Development: Why Some Countries Win and Others Loose.* C. Hurst & Co., 2022.

Desai, Mihir. *The Wisdom of Finance.* Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

de Soto, Hernando. *The Mystery of Capital.* Basic Books, 2000.

Diamond J., Arthur M. *Openness to Creative Destruction.* Oxford University Press, 2019.

Dixit, Avinash and Barry Nalebuff. (1991) "Thinking Strategically, the Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life, Norton.

El Harmouzi, Nuah and Linda Whetstone. *Islamic Foundations of a Free Society.* Institute of Economic Affairs, 2016.

Foster, Peter. *Why We Bite the Invisible Hand.* Pleasaunce Press, 2014.

Frank, Robert. *The Economic Naturalist: In Search of Explanations for Everyday Enigmas.* Basic Books, 2008.

Friedman, David. *Hidden Order: The Economics of Everyday Life.* Harper Business, 1997.

Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom.* University of Chicago Press, 2002.

Friedman, Milton and Rose Friedman. *Free to Choose.* Harcourt Brace Jovanovic, 1980.

Galles, Gary. *Pathways to Policy Failure.* American Institute for Economic Research, 2020.

Galor, Oded. *The Journey of Humanity.* Dutton, 2022.

Goklany, Indur M. *The Improving State of the World.* Cato Institute, 2007.

Gwartney, James D., et al. *Economic Freedom of the World, 2023 Annual Report.* Fraser Institute, (Updated Annually – Authors May Change).

Hamermesh, Daniel. *Economics is Everywhere.* Irwin, 2004.

Harford, Tim. *The Data Detective: Ten Easy Rules to Make Sense of Statistics.* Riverhead, 2020.

Harford, Tim. *Dear Undercover Economist: Priceless Advice on Money, Work, Sex, Kids, and Life's Other Challenges.* Random House, 2009.

Harford, Tim. *The Logic of Life: The Rational Economist in an Irrational World.* Ran-

dom House, 2008.

Harford, Tim. *The Undercover Economist: Exposing Why the Rich Are Rich, the Poor Are Poor – and Why You Can Never Buy a Decent Used Car! Revised, Updated Edition.* Oxford University Press, 2012.

Harford, Tim. *The Undercover Economist Strikes Back: How to Run or Ruin an Economy.* Riverhead, 2014.

Hayek, Friedrich. *Nobel Prize Lecture: The Pretense of Knowledge. 1974.* Available online: https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture .

Havrylyshyn, Oleh. *Present at the Transition: An Inside Look at the Role of History, Politics, and Personalities in Post-Communist Countries.* Cambridge University Press, 2020.

Hazlitt, Henry. *Economics in One Lesson.* Arlington House, 1979.

Henderson, David R. (ed.). *Concise Encyclopedia of Economics.* Liberty Fund, 2008. Available online: http://www.econlib.org/library/CEE.html .

Hennessey, Matthew. *Visible Hand: A Wealth of Notions and the Miracle of the Free Market.* Encounter Books, 2022.

Heyne, Paul. *Are Economists Basically Immoral?* Liberty Fund, 2008.

Hogan, Chris. *Everyday Millionaires: How Ordinary People Built Extraordinary Wealth and How You Can Too.* Ramsey Press, 2019.

Kishtainy, Niall. *The Economics Book: Big Ideas Simply Explained.* DK, 2018.

Koyama, Mark and Jared Rubin. *How the World Became Rich.* Polity, 2022.

Landsburg, Steven E. *More Sex Is Safer Sex: The Unconventional Wisdom of Economics.* Free Press, 2008.

Landsburg, Steven E. *The Armchair Economist: Economics & Everyday Life.* Free Press, 2012.

Landsburg, Steven E. *The Big Questions: Tackling the Problems of Philosophy with Ideas from Mathematics, Economics, and Physics.* Free Press, 2009.

Lawson, Robert and Benjamin Powell. *Socialism Sucks, Two Economists Drink Their Way Through the Unfree World.* Regenery, 2019.

Leeson, Peter T. *The Invisible Hook: The Hidden Economy of Pirates.* Princeton University Press, 2009.

Leeson, Peter T. *WTF?! An Economic Tour of the Weird.* Stanford University Press, 2017.

Leiser, David and Yhonatan Shemesh. *How We Misunderstand Economics and Why It Matters.* Routledge, 2018.

Lemieux, Pierre. *What's Wrong With Protectionism?* Rowman & Littlefield, 2018.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *When to Rob a Bank ...And 131 More Warped Suggestions and Well-Intended Rants.* William Morrow, 2015.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance.* William Morrow, 2011.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything.* William Morrow, 2009.

Lomborg, Bjorn. *Best Things First.* Copenhagen Consensus Center. 2023.

Malkiel, Burton. *A Random Walk Down Wall Street, 13th Edition.* W. W. Norton & Company, 2023.

McCleary, Rachael M. and Robert J. Barro. *The Wealth of Religions.* Princeton University Press, 2019.

McCloskey, Deirdre Nansen. *Why Liberalism Works: How True Liberal Values Produce a Freer, More Equal, Prosperous World for All.* Yale University Press, 2019.

McCloskey, Deirdre Nansen. *The Myth of the Entrepreneurial State.* American Institute for Economic Research, 2020.

Mokyr, Joel. *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy.* Princeton University Press, 2018.

Monnery, Neil. *A Tale of Two Economies.* Gulielmus Occamus, 2019.

Munger, Michael. *Is Capitalism Sustainable?* American Institute for Economic Research, 2019.

Norberg, Johan. *In Defense of Global Capitalism.* Cato Institute, 2003.

Norberg, Johan. *Open: The Story of Human Progress.* Atlantic Books, 2020

Norberg, Johan. *The Capitalist Manifesto.* Atlantic Books, 2023.

North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* Cambridge University Press, 1990.

Novak, Michael. *Free Persons and the Common Good.* Madison Books, 1989.

O'Rourke, P. J. *Eat the Rich: A Treatise on Economics.* Atlantic Monthly Press, 1999.

O'Rourke, P. J. *None of My Business: P. J. Explains Money, Banking, Debt, Assets, Liabilities and Why He's Not Rich and Neither Are You.* Atlantic Monthly Press, 2018.

Ottesen, James R. *Seven Deadly Economic Sins.* Cambridge University Press, 2021.

Oyer, Paul. *Everything I Ever Needed to Know About Economics I Learned from On-Line Dating.* Harvard Business Review Press, 2014.

Palmer, Tom G. and Matt Warner. *Development with Dignity.* Routledge, 2021.

Radelet, Steven. *The Great Surge.* Simon & Schuster, 2015.

Ridley, Matt. *How Innovation Works and Why It Flourishes in Freedom.* HarperCollins, 2020.

Rose, David C. *Why Culture Matters Most.* Oxford University Press, 2019.

Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell. *How the West Grew Rich.* Basic Books, 1986.

Rubin, Paul H. *The Capitalism Paradox.* Post Hill Press, 2019.

Schrager, Allison. *An Economist Walks into a Brothel (and Other Unexpected Places to Understand Risk).* Penguin, 2019.

Schultz, George P. and John B. Taylor. *Choose Economic Freedom.* Hoover Institution, 2020.

Shiller, Robert J. *Narrative Economics.* Princeton University Press, 2019.

Sirico, Robert. *Defending the Free Market.* Regenery, 2012.

Sirico, Robert. *The Economics of the Parables.* Action Institute, 2022.

Skousen, Mark. *The Making of Modern Economics (4^{th} ed.).* Routledge, 2022.

Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments.* Library of Economics and Liberty, 1759. Available at: http://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html .

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* Library of Economics and Liberty, 1776. Available online at: http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html .

Sorman, Gary. *Economics Does Not Lie.* Encounter, 2009.

Sowell, Thomas. *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy, 5^{th} Edition.* Basic Books, 2015.

Sowell, Thomas. *Economic Facts and Fallacies.* Basic Books, 2011.

Sowell, Thomas. *Applied Economics: Thinking Beyond Stage One.* Basic Books, 2009.

Sowell, Thomas. *Wealth, Poverty and Politics.* Basic Books, 2015.

Standage, Tom. *Uncommon Knowledge: The Economist Explains.* The Economist Books, 2019.

Storr, Virgil Henry and Ginny Seung Choi. *Do Markets Corrupt Morals?* Palgrave, 2019.

Tamny, John. *Popular Economics: What the Rolling Stones, Downton Abbey, and LeBron James Can Teach You About Economics.* Regenery, 2015.

Thaler, Richard H. *Misbehaving.* Norton, 2015.

Tomasi, John. *Free Market Fairness.* Princeton University Press, 2012.

Tucker, Jeffrey. Pathways to Policy Failure. American Institute for Economic Research, 2021.

Tucker, Jeffrey. *Bourbon for Breakfast: Living Outside the Statist Quo.* Ludwig von Mises Institute, 2010.

Tupy, Marian I. and Gail I. Pooley. *Superabundance: The Story of Population Growth, Innovation and Human Flourishing on a Infinitely Bountiful Planet.* Cato Institute, 2022.

Velez-Hagan, Justin. *The Common Sense Behind Basic Economics: A Guide for Budding Economists, Students, and Voters.* Lexington Books, 2015.

Wheelan, Charles. *Naked Economics: Undressing the Dismal Science.* W. W. Norton & Company, 2002.

Wolfram, Gary. *A Capitalist Manifesto.* Dunlap Goddard, 2013.

Zitelmann, Rainer. *How Nations Escape Poverty.* Encounter Books. 2024

Zitelmann, Rainer. *In Defense of Capitalism.* Republic, 2023.

Zitelmann, Rainer. *The Power of Capitalism.* LID Publishing, 2019.

Rječnik

akcija: Vlasnički udio u korporaciji (hartija od vrijednosti). Korporacije prikupljaju sredstva izdavanjem dionica, koje vlasnicima daju proporcionalni dio dobiti firme. Vlasnici akcija nijesu odgovorni za dugove korporacije iznad svog početnog ulaganja. Međutim, ne postoji garancija da će vlasnici dobiti povrat svog početnog ulaganja ili bilo kakav prihod u budućnosti. ↩

akcijski investicijski fond: Subjekt koji udružena sredstva investitora koristi za kupovinu paketa dionica. Investicijski fondovi tako čak i malim investitorima omogućavaju posjedovanje različitih paketa akcija. ↩

amortizacija: Smanjenje vrijednosti imovine ili valute. ↩

anuitet: Fiksni iznos novca koji se plaća nekome svake godine, obično do njegove smrti ↩

apsolutna prednost: Superiorne proizvodne sposobnosti nekog subjekta, dok se komparativna prednost zasniva na analizi oportunitetnih troškova. ↩

bruto domaći proizvod (BDP): Tržišna vrijednost svih dobara i usluga za konačnu (a ne međufaznu) uporabu proizvedenih unutar neke zemlje u određenom razdoblju. Mjera je i dohotka i outputa (vrijednosti proizvodnje). ↩

budžetski suficit: Iznos za koji ukupna državna potrošnja niža od ukupnih državnih prihoda tokom određenog vremenskog perioda, obično godinu dana. ↩

carinska pristojba: Porez koji se naplaćuje na robu uvezenu u zemlju. ↩

certifikacija: Potvrđuje obrazovanje, obuku i druge kvalifikacije pojedinca. Za razliku od licenciranja, ne zabranjuje necertificiranima natjecanje na tržištu. ↩

Coaseov teorem: Teorija da pregovaranje među pojedincima ili skupinama o vlasničkim pravima može dovesti do optimalnog i učinkovitog ishoda. ↩

decentralizacija: Prenošenje ovlašćenja sa centralne na lokalnu vlast. ↩

devize / devizno tržište (Forex): Globalno tržište na kojem se trguje valutama (prodaja jedne i kupnja druge valute radi plaćanja dobara/usluga u inozemstvu itd.). ↩

devizni tečaj: Domaća cijena jedne jedinice strane valute (npr. koliko eura treba za 1 USD). ↩

dionice: Odnosi se na vlasnička prava ili akcije koje izdaju poduzeća. ↩

dirigizam: Državna kontrola ekonomskih i društvenih pitanja. ↩

diversifikacija: Strategija ulaganja u veliki broj različitih kompanija, industrija i instrumenata kakve su akcije, obveznice i nekretnine da bi se smanjio ukupni rizik investicije. ↩

dividenda: (Dio) dobiti poduzeća koji se isplaćuje vlasnicima dionica. ↩

donja granica cijene (minimalna cijena): Državno utvrđena minimalna cijena koju kupci moraju platiti za dobro ili resurs. ↩

državno preduzeće: Pravno lice koje je osnovala vlada kako bi učestvovala u komercijalnim aktivnostima u ime vlade. ↩

efekat interesnih grupa: Pristrasnost političkog procesa da se usvajaju programi koji donose značajne koristi dobro organizovanim interesnim grupama na račun malih individualnih troškova nametnutih većini birača. Postoji tendencija da se takvi programi usvajaju i kada su neefikasni. ↩

efekat kratkovidosti: Pogrešna alokacija resursa koja je rezultat pristrasnog djelovanja javnog sektora (1) u korist prijedloga koji donose jasnu kratkoročnu korist u zamjenu za teško prepoznatljive buduće troškove; i (2) protiv prijedloga sa jasno identifikovanim trenutnim troškovima, ali koji sa manje konkretnim i manje očiglednim budućim koristima. ↩

ekonomija razmjera: Smanjenje troškova po jedinici koje nastaje kada se velika postrojenja koriste za proizvodnju velikih količina outputa. ↩

ekonomska efikasnost: Situacija koja nastaje kada (1) sve aktivnosti koje donose više koristi nego troškova budu preduzete; i (2) nijedna aktivnost nije preduzeta ako trošak premašuje korist. ↩

ekonomske institucije: Pravna, regulatorna i monetarna pravila, zakoni i običaji koji utječu na sigurnost vlasničkih prava, provedbu ugovora i opseg razmjene. Imaju velik utjecaj na transakcijske troškove među stranama, osobito kada se trgovački partneri međusobno ne poznaju. ↩

ekonomski prosperitet: Stalno povećanje dohotka po glavi stanovnika i poboljšanje životnog standarda. ↩

eksternalija (vanjski učinak): Učinak "prelijevanja" aktivnosti/transakcije na dobrobit trećih strana koje nisu pristale sudjelovati. Ako donosi korist: pozitivna eksternalija; ako nameće trošak: negativna eksternalija. ↩

embargo: Državno nametnuto ograničenje trgovine ili druge komercijalne aktivnosti s određenom zemljom. ↩

Experian skor: To je numerička reprezentacija kreditne sposobnosti pojedinca, koja se temelji na njegovoj kreditnoj istoriji i financijskom ponašanju, prema procjeni Experianovog modela bodovanja kreditne sposobnosti (Experian je agencija-prim.prev.) ↩

FiCO skor: Ova ocjena se koristi od strane zajmodavca da pomogne u donošenju tačnih, pouzdanih i brzih odluka o kreditnom riziku tokom cijelog životnog ciklusa kupca. Kreditna ocjena rangira potrošače prema vjerovatnoći da će ispuniti svoje kreditne obaveze kako je dogovoreno. ↩

fizički kapital: Resursi koje je stvorio čovjek (npr. alati, oprema i strukture) koji se koriste za proizvodnju drugih dobara i usluga. Povećavaju našu sposobnost proizvodnje u budućnosti. ↩

fondovi kojima se trguje na burzi (ETF): Investicioni fondovi kojima se trguje na berzama, slično pojedinačnim akcijama. Dizajnirani su da prate performanse određenog indeksa, roba, sektora ili klase imovine. ETF-ovi nude investitorima izloženost raznovrsnom portfoliju imovine, slično investicionim fondovima, ali se trguju tokom cijelog dana na berzama po cijenama koje određuje tržište. ↩

glavnica: Iznos pozajmljenih sredstava. Dužnik plaća kamatu na ovaj iznos. ↩

granična korist: Promjena ukupne vrijednosti ili koristi koja proizlazi iz radnje poput potrošnje dodatne jedinice dobra ili usluge. Predstavlja maksimalan iznos koji bi osoba bila spremna platiti za to. ↩

granična porezna stopa: Postotak dodatne jedinice dohotka koji se plaća kroz

porez; relevantna je za donošenje osobnih odluka. ↩

granični trošak: Promjena ukupnih troškova koja proizlazi iz radnje poput proizvodnje dodatne jedinice outputa. ↩

granično: Pojam koji se koristi za opis učinaka promjene u odnosu na trenutačnu situaciju. Na primjer, granični trošak je trošak proizvodnje dodatne jedinice proizvoda pri postojećem kapacitetu i stopi proizvodnje. ↩

greška vlade: Situacija u kojoj je struktura podsticaja takva da politički proces, uključujući demokratsko donošenje političkih odluka, podstiče pojedince da preduzimaju ekonomski neefikasne aktivnosti. ↩

gubitak: Iznos za koji prihod od prodaje ne pokriva trošak opskrbe dobrom ili uslugom. Gubici su kazna za one koji koriste resurse za proizvodnju manje vrijednosti nego što bi mogli proizvesti u alternativnoj uporabi. ↩

hiperinflacija: Stanje u kojem cijene u gospodarstvu izmiču kontroli i vrlo brzo rastu; raspravlja se o točnom pragu, ali riječ je o ekstremno visokoj inflaciji. ↩

hipoteka: Instrument koji se koristi prilikom davanja kredita, pri čemu se kredit garantuje imovinom poput kuće. Imovina se koristi kao osiguranje. Ako pozajmljena sredstva ne budu vraćena kako je obećano, kreditor može oduzeti imovinu dužnika ili uzimati njegov prihod za izmirivanje nevraćenog duga. ↩

hipoteza razbijenog prozora: Teorija prema kojoj vidljivi znakovi nereda i zanemarivanja u okruženju mogu dovesti do porasta sitnog i ozbiljnog kriminala. ↩

igra sa nultom sumom: Situacija u teoriji igara u kojoj je dobitak jedne osobe

jednak gubitku druge, tako da je neto promjena bogatstva ili koristi nula. Na financijskim tržištima opcije i fjučersi su primjeri igara sa nultom sumom, isključujući transakcijske troškove. ↩

ilegalno dogovaranje: Tajna ili ilegalna saradnja ili zavjera, naročito s ciljem prevare ili obmanjivanja drugih. Grupa firmi koja učestvuje u takvoj saradnji često se naziva kartel. ↩

indeks potrošačkih cijena: Indeks koji prati promjene troška "košarice" dobara i usluga kroz vrijeme; ključan pokazatelj inflacije i troškova života. ↩

indeksirani akcijski investicioni fond: Indeksni investicioni fond u akcije koji drži portfelj akcija odgovarajući udjelu tih akcija u nekom opštem tržišnom indeksu, poput S&P 500. Troškovi ovih fondova su obično prilično niski zbog malih troškova trgovine akcijama i istraživanja. Vrijednost jedinica investicionog fonda prati kretanje vrijednosti indeksa za koji je vezan. ↩

inflacija: Trajni rast opće razine cijena dobara i usluga. Tijekom inflacije opada kupovna moć monetarne jedinice (npr. eura). ↩

interesne grupe: Odnosi se na grupe ili organizacije koje se zalažu za posebne politike, propise ili raspodjelu sredstava koja koriste njihovim određenim industrijama, ciljevima ili grupama. ↩

investicijska dobra / kapitalna dobra: Dobra i/ili objekti kupljeni ili izgrađeni radi stvaranja budućih ekonomskih koristi (npr. kuće za najam, tvornice, brodovi, ceste). ↩

investitor rizičnog kapitala: Financijski investitor specijaliziran za ulaganja u poduzetnike s obećavajućim idejama; potencijal rasta je velik, ali i rizik, pa često

ne ispunjavaju uvjete za bankovne kredite. ↩

izvoz: Dobra i usluge proizvedeni u zemlji koji se prodaju stranim kupcima. ↩

javna dobra: Dobra sa sljedeće dvije karakteristike: (1) zajednička potrošnja — obezbjeđivanje dobra jednoj strani istovremeno ga čini dostupnim i drugima; i (2) neisključivost — teško je ili gotovo nemoguće isključiti one koji ne plaćaju za korišćenje tog dobra. ↩

javni izbor: Proučavanje donošenja odluka koje utiču na formiranje i funkcionisanje kolektivnih organizacija poput vlada. Uopšteno, principi i metodologija ekonomije primjenjuju se na teme političkih nauka. ↩

javno obezbijeđeno dobro: Javno obezbijeđeno dobro, takođe poznato kao javno dobro, je vrsta dobra ili usluge koja je neisključiva i nekonkurentna u potrošnji ↩

kapitalizam: Ekonomski, politički i društveni sustav u kojem su imovina, poduzeća i industrija u privatnom vlasništvu, usmjereni prema ostvarivanju najveće moguće dobiti za uspješne organizacije i pojedince. ↩

kapitalna ulaganja: Izdaci za zgrade, strojeve, alate i drugu opremu koja povećava buduću produktivnost. ↩

klijentelističko zakonodavstvo: Vladini projekti trošenja koji koriste lokalnim područjima, ali ih plaćaju porezni obveznici u cijeloj zemlji. Ovi projekti obično imaju troškove koji premašuju koristi; stanovnici područja koji dobijaju koristi žele te projekte jer ne moraju snositi velike troškove. ↩

kolateral / zalog: Nešto što se daje kao osiguranje otplate kredita i oduzima se u

slučaju neispunjavanja obveza (neplaćanja). ↩

konkurencija: Dinamičan proces suparništva među akterima kao što su proizvođači ili dobavljači inputa, gdje svaki nastoji ponuditi kupcima bolju ponudu uzimajući u obzir kvalitetu, cijenu i informacije o proizvodu. Konkurencija podrazumijeva slobodan ulazak na tržište. ↩

kontrola cijena: Cijene koje nameće država; mogu biti postavljene iznad ili ispod razine koju bi uspostavilo tržište. ↩

kreativna destrukcija: Zamjena starih proizvoda i proizvodnih metoda inovativnima koje potrošači smatraju vrednijima; proces koji potiče rast i viši životni standard. ↩

kvartili: Statističke mjere koje skup podataka dijele na četiri jednaka dijela: nakon sortiranja identificiraju se tri točke koje dijele podatke u četiri skupine. ↩

licenciranje zanimanja: Obveza da osoba dobije dopuštenje države kako bi smjela obavljati određene djelatnosti ili raditi u pojedinim zanimanjima. ↩

ljudski kapital: Sposobnosti, vještine i zdravlje ljudi koji doprinose proizvodnji sadašnjeg i budućeg outputa. Ulaganje u obuku i obrazovanje može povećati ponudu ljudskog kapitala. ↩

loše obveznice: Visokorizične obveznice, koje obično izdaju manje etablirane firme, na koje se plaća visoka kamata zbog stope rizika. ↩

manje razvijene zemlje / zemlje u razvoju: Zemlje s niskim dohotkom po stanovniku, nižom razinom obrazovanja, raširenom nepismenošću i velikom

uporabom proizvodnih metoda koje su u visokodohodovnim zemljama uglavnom zastarjele. ↩

međunarodni dolari: "Međunarodni dolar" kupuje u navedenoj zemlji količinu dobara/usluga usporedivu onoj koju bi američki dolar kupio u SAD-u. ↩

minimalna plaća: Zakon koji propisuje da radnik mora biti plaćen najmanje utvrđenom minimalnom satnicom (ili minimalnom plaćom). ↩

mješoviti investicijski fond: Subjekt koji udružena sredstva investitora koristi za kupovinu različitih finansijskih instrumenata. Postoje različiti investicioni fondovi: fondovi za akcije, fondovi za obveznice, fondovi za nekretnine i fondovi za novčane tržišta. ↩

monetarna politika: Namjerno upravljanje novčanom masom i, ponekad, kreditnim uvjetima radi oblikovanja okvira tržišne razmjene. ↩

monopol: Monopol, u širem ekonomskom smislu, je tržišna struktura koju karakteriše jedan prodavac ili proizvođač koji isporučuje jedinstven proizvod ili uslugu bez bliskih supstituta. Koncept monopola pokriva niz konteksta, od ekonomskih tržišta do specifičnog slučaja vladinog autoriteta. ↩

moralni hazard: Situacija u kojoj obezbijeđena zaštita od rizika (osiguranje) povećava vjerovatnoću rizičnog ponašanja, jer su smanjene potencijalne nepovoljne posljedice tog postupka. ↩

nacionalni dohodak: Ukupan prihod koji su građani jedne zemlje ostvarili tokom određenog perioda. ↩

nacionalni dug: Ukupno zaduženje vlade (države) u vidu kamatonosnih

obveznica. On odražava kumulativni uticaj budžetskih deficita i suficita. ↩

nepodmirenje hipoteke: Stambeni kredit/hipoteka kod koje dužnik kasni 90 dana ili više s otplatom ili je u postupku ovrhe (foreclosure). ↩

nevidljiva ruka: Tendencija tržišnih cijena da usmjeravaju pojedince koji slijede vlastiti interes u aktivnosti koje unapređuju ekonomsku dobrobit društva. ↩

nominalni prinos: Povrat na imovinu u novčanom smislu. Za razliku od realnog prinosa, on ne uzima u obzir promjene u opštem nivou cijena (inflacija). ↩

nominalni rast BDP-a: Postotni rast vrijednosti proizvodnje dobara i usluga u određenom razdoblju mjeren tekućim (trenutnim) cijenama. ↩

normativno pitanje: Vrsta pitanja koja se bavi time što bi trebalo smatrati moralno ispravnim ili pogrešnim, umjesto da se fokusira na činjenične istine. ↩

novac: Općeprihvaćeno sredstvo konačnog plaćanja; služi kao sredstvo razmjene, pohrana vrijednosti i obračunska jedinica. Svojstva: prenosivost, stabilnost vrijednosti, ujednačenost, trajnost i prihvatljivost. ↩

novčana masa: Količina visoko likvidnih sredstava za plaćanje; obično uključuje gotovinu i sredstva na tekućim računima (ponekad i štedne depozite, ovisno o definiciji). Kreditne kartice se ne ubrajaju. ↩

obeshrabreni radnik: Osoba koja je odustala od traženja posla i napustila tržište rada. ↩

obveznica: Hartija od vrijednosti - obećanje da će se glavnica (iznos

pozajmljenih sredstava) uvećan za pripadajuću kamatu vratiti u određeno vrijeme u budućnosti. Organizacije kao što su korporacije i vlade izdaju obveznice kao način zaduživanja od vlasnika obveznica. ↩

oligarh: Vrlo bogat poslovni čovjek s velikim političkim utjecajem (osobito za one koji su profitirali privatizacijom državnih industrija nakon raspada SSSR-a). ↩

oligopol: Oligopol je tržišna struktura koju karakteriše mali broj velikih firmi koje dominiraju tržištem za određeni proizvod ili uslugu. ↩

operacije na otvorenom tržištu: Kupnja i prodaja državnih vrijednosnih papira (npr. obveznica) na otvorenom tržištu od strane središnje banke. ↩

oportunitetni trošak: Najvrjednija alternativa koja se mora žrtvovati kao posljedica odabira određene opcije. ↩

ortački kapitalizam / kroni kapitalizam: Sustav u kojem poslovni uspjeh ovisi o bliskim vezama s državnim dužnosnicima; očituje se pogodovanjem u dozvolama, potporama, poreznim olakšicama i sl. ↩

oskudica: Stanje u kojem bi ljudi željeli imati više nekog dobra ili resursa nego što je slobodno dostupno iz prirode. Gotovo sve što cijenimo je oskudno. ↩

osobni dohodak: Ukupan dohodak domaćih kućanstava i ne-korporativnih poduzeća. ↩

otvorena tržišta: Tržišta na koja dobavljači mogu ući bez dobivanja dopuštenja državnih tijela. ↩

paritet kupovne moći: Teorija i metoda za usporedbu relativne vrijednosti valuta: tečajevi konverzije koji izjednačuju kupovnu moć uklanjanjem razlika u razinama cijena među zemljama. ↩

patent: Pravo za određeno razdoblje koje nositelju daje isključivo pravo da drugima zabrani izradu, uporabu ili prodaju izuma. ↩

pitanje važno za određenu interesnu grupu: Pitanje koje stvara značajne individualne koristi maloj organizovanoj manjini dok nameće male individualne troškove mnogim drugim glasačima. ↩

pljačka: Sticanje neke stvari uzimanjem od drugih. ↩

poduzetnik: Donositelj odluka koji, radi profita, preuzima rizik razvoja inovativnih pristupa i proizvoda. Djelovanje uspješnog poduzetnika povećava vrijednost resursa. ↩

politička trgovina: Trgovina političkom podrškom između političara, gdje jedan pruža podršku određenom pitanju, a zauzvrat očekuje podršku u vezi drugog. ↩

poresko sklonište: Poreski zaklon je pravni metod ili finansijski aranžman koji omogućava pojedincima ili preduzećima da smanje svoj oporezivi prihod i na taj način smanje svoju poresku obavezu. ↩

porez na dodanu vrijednost (PDV): Porez na dodatu vrijednost, vrsta poreza koju plaća lice koje kupuje robu i usluge. ↩

porez na dohodak: Porez na dohodak pojedinaca (plaće, honorari, dividende, kamate i drugi oblici dohotka kroz godinu). ↩

portfolio: Sredstva koja uključuju štednju, investicije i stvarnu imovinu poput nekretnina, koja je u vlasništvu pojedinca ili finansijske institucije. ↩

posao bez perspektive: Posao s malim ili nikakvim izgledima za razvoj karijere i napredovanje na bolju poziciju. ↩

posrednici: Ljudi koji kupuju i prodaju robu ili usluge ili posreduju u razmjeni. Posrednici smanjuju transakcijske troškove. ↩

poticaji: Očekivani ishodi neke aktivnosti. Mogu biti pozitivni (aktivnost se nagrađuje) ili negativni (aktivnost rezultira kaznom). ↩

prava privatnog vlasništva: Vlasnička prava koja su isključivo u rukama vlasnika ili skupine vlasnika i mogu se prenositi na druge prema odluci vlasnika. ↩

prekomjerno podizanje cijena: Kada prodavač podigne cijene roba i usluga na razinu znatno višu od one koja se smatra razumnom ili poštenom; smatra se eksploatatorskim, potencijalno i neetičnim. ↩

produktivnost: Prosječna proizvodnja po radniku u određenom razdoblju, najčešće mjerena kao učinak po satu rada. ↩

profit: Prihodi koji premašuju troškove proizvodnje. Trošak uključuje oportunitetne troškove svih resursa uključenih u proizvodnju, uključujući i one u vlasništvu tvrtke. Profit nastaje samo kada je vrijednost proizvedenog dobra ili usluge veća od troška resursa potrebnih za njegovu proizvodnju. ↩

proizvodna funkcija: Proizvodna funkcija vlade odnosi se na obezbjeđivanje (1) pravnog i monetarnog okvira za nesmetano funkcionisanje tržišta; i (2) nekoliko

dobara koje je teško obezbijediti preko tržišta. ↩

proizvodni resursi: Inputi koji se koriste za proizvodnju dobara i usluga (npr. prirodni resursi, ljudski resursi i kapitalna dobra). ↩

proračun: Procijenjeni prihod i raščlanjeni planirani rashodi za određeni vremenski period. ↩

proračunski deficit: Iznos za koji ukupna državna potrošnja premašuje ukupne državne prihode u određenom razdoblju (najčešće godini). ↩

provizija agenta za nekretnine: Naknada plaćena agentu za nekretnine ili brokeru za njihove usluge - nekada kao procenat od prodajne cijene, ali nekad i kao drugačiji model naknade. ↩

privatne investicije: Trošenje privatnog sektora na osnovna sredstva (fiksne investicije) plus povećanje zalihaa (investicije u zalihe) tokom perioda. Ovi troškovi povećavaju našu sposobnost da pružimo koristi potrošačima u budućnosti. ↩

racionalno neznanje: Neznanje birača proisteklo iz činjenice da ljudi smatraju da njihovi pojedinačni glasovi neće biti odlučujući. Stoga su racionalni jer imaju malo podsticaja da traže informacije na bazi kojih će glasati. ↩

radna snaga: Ukupan broj zaposlenih i nezaposlenih osoba. Zajedno te dvije skupine stanovništva predstavljaju trenutačnu ponudu rada. ↩

ravnoteža: Stanje u kojem su suprotstavljene sile ponude i potražnje u ravnoteži. Kada je tržište u ravnoteži, odluke potrošača i proizvođača usklađene su i tražena količina jednaka je ponuđenoj pri ravnotežnoj (tržišno-čistećoj) cijeni.

↩

realni BDP: Ukupni ekonomski učinak zemlje prilagođen za inflaciju/promjene cijena tijekom razdoblja. ↩

recesija: Pad ekonomske aktivnosti obilježen padom realnog BDP-a. U pravilu: dva uzastopna tromjesečja pada realnog BDP-a. ↩

regulatorno zarobljavanje: Situacija u kojoj regulatorne agencije počnu prvenstveno služiti interesima sektora koje reguliraju, a ne javnom interesu. ↩

resurs: Input koji se koristi za proizvodnju ekonomskih dobara i usluga. Prirodni resursi, radna snaga, vještine, poduzetnički talent i kapital su primjeri. Ljudska povijest je zapis naše borbe da dostupne, ali ograničene resurse pretvorimo u stvari koje želimo imati (ekonomska dobra). ↩

sekundarni učinci: Posljedice ekonomske promjene koje nisu odmah vidljive, nego se osjećaju tek s protokom vremena. ↩

slobodan jahač: Neko ko ima koristi od kolektivnog resursa, usluge ili dobra, a ne daje fer doprinos obezbjeđivanju ili održavanju tog resursa. ↩

složena kamata: Kamata koja se ne ostvaruje samo na inicijalnu glavnicu, već i na nju dodatu prethodno zarađenu kamatu. ↩

Smoot–Hawleyjev carinski zakon: Američki zakon iz 1930. kojim su podignute carine na uvoz kako bi se zaštitili američki farmeri i industrije od strane konkurencije. ↩

socijalizam: Skup uvjerenja prema kojem su svi ljudi jednaki i trebaju

podjednako dijeliti bogatstvo zemlje, ili politički sustavi zasnovani na tim uvjerenjima. ↩

specijalizacija: Metoda proizvodnje pri kojoj se subjekt fokusira na proizvodnju ograničenog skupa dobara kako bi postigao veću učinkovitost. ↩

Standard & Poor's (S&P) 500 indeks: "Korpa" u koju je uključeno 500 dionica odabranih da zajednički predstave kretanja na tržištima akcija u cjelini. Preko 70 posto ukupne vrijednosti akcija američkih kompanija se nalazi u S&P 500. ↩

stečaj: Kada sud procijeni da dužnik nije u mogućnosti da izvrši plaćanja koja duguje povjeriocu. ↩

štednja: Dio dohotka nakon oporezivanja koji se ne troši na potrošnju. ↩

stopa ekstremnog siromaštva: Udio stanovništva ispod međunarodne granice siromaštva (Svjetska banka: manje od 2,15 USD dnevno, u cijenama prilagođenim PPP-u). ↩

stopa fertiliteta koja obezbjeđuje prostu reprodukciju: Broj rođenih po ženi koji će održati broj stanovnika na istom nivou. ↩

stopa umjerenog siromaštva: Udio stanovništva ispod praga od 3,65 USD dnevno (viši prag od ekstremnog, ali i dalje vrlo nizak standard); izveden iz tipičnih nacionalnih linija siromaštva zemalja s nižim srednjim dohotkom. ↩

stopa zaplijene nekretnina: Procenat stambenih hipoteka za koje je zajmodavac pokrenuo izvršni postupak za preuzimanje vlasništva, jer dužnik nije plaćao mjesečne rate. ↩

stvaranje (formiranje) kapitala: Proizvodnja zgrada, strojeva, alata i druge opreme koja povećava buduću produktivnost. Pojam se može odnositi i na ulaganja u znanje i vještine radnika (ljudski kapital) radi veće buduće proizvodnje. ↩

subvencija: Država daje novac ili poreski kredit proizvođačima ili potrošačima određenih dobara. Primjer su plaćanja proizvođačima etanola, koja iznose oko 1,50 dolara po galonu. ↩

supstituti / zamjenski proizvodi: Proizvodi slične namjene. Rast cijene jednog povećava potražnju za drugim, a pad cijene jednog smanjuje potražnju za drugim (npr. hamburgeri i tacosi, maslac i margarin, Chevrolet i Ford). ↩

sustav međugeneracijske solidarnosti /pay as you go sistem: Sistem u kojem ljudi ili organizacije plaćaju troškove u momentu njihovog nastanka, a ne prije ili poslije. ↩

teorija igara: Teorija igara je grana matematike i ekonomije koja proučava strateške interakcije između racionalnih donosioca odluka. Ona pruža okvir za analizu situacija u kojima ishod odluke pojedinca zavisi ne samo od njegovih sopstvenih akcija, već i od akcija drugih. ↩

teorija nasumičnog kretanja: Teorija koja tvrdi da trenutne cijene akcija već odražavaju sve poznate informacije o budućnosti. Stoga će buduće kretanje cijena akcija biti određeno iznenadnim događajima, koji će uzrokovati promjene cijena na nepredvidiv ili slučajan način. ↩

TIPS obveznice: Obveznice indeksirane na inflaciju koje izdaje Ministarstvo financija SAD-a. Kod ovih hartija od vrijednosti i glavnica i iznos kamate rastu sa inflacijom, kako bi njihov stvarni povrat bio zaštićen od promjena u stopi

inflacije. TIPS (Treasury Inflation-Protected Securities) izdaju se u Sjedinjenim Američkim Državama od januara 1997. godine. ↩

transakcijski trošak: Vrijeme, trud i drugi resursi potrebni za pronalaženje, pregovaranje i sklapanje razmjene dobara ili usluga. ↩

transferi: Plaćanja koje vrši vlada pojedincima i preduzećima, nesrazmjerna uslugama koja pružaju primaoci. To su sredstva koja se naplaćuju kao porez jednima, i prebacuje se se drugima. ↩

traženje rente/rent seeking: Aktivnosti pojedinaca i interesnih grupa usmjerene na promjenu javne politike na način koji će direktno ili indirektno preraspodijeliti više prihoda na njih same. ↩

treći sektor/nevladin sektor: Odnosi se na organizacije i subjekte koji rade nezavisno od vlade i profitnog sektora. Ove organizacije su obično vođene društvenim, kulturnim, ekološkim ili drugim dobrotvornim ciljevima, a ne motivima za ostvarivanje profita. ↩

tržišna greška: Situacija u kojoj je struktura podsticaja takva da će tržišta podsticati pojedince na preduzimanje aktivnosti koje su ekonomski neefikasne. ↩

tržišne snage: Informacije i poticaji koje prenose tržišne cijene; dobit i gubici koji motiviraju kupce i prodavače da usklađuju svoje odluke. ↩

tržište: Apstraktan koncept koji obuhvaća trgovinske aranžmane kupaca i prodavača koji su u temelju sila ponude i potražnje. ↩

tržište kapitala: Opći naziv za tržišta na kojima se kupuju i prodaju ulaganja

poput dionica i obveznica. ↩

ulaganja: Kupnja, izgradnja ili razvoj kapitalnih resursa, uključujući i neljudski i ljudski kapital. Ulaganja povećavaju ponudu kapitala. ↩

upravljani akcijski investicioni fond: Akcijski investicijski fond čijim portfoliom upravlja investicioni menadžer koji odlučuje koje akcije će biti uključene u fond i kada će biti kupljene ili prodate. Tim istraživača obično pruža podršku menadžeru fonda. ↩

uravnotežen budžet: Stanje državnih finansija kada su tekući državni prihodi od poreza, naknada i drugih izvora jednaki tekućim državnim rashodima. ↩

ustav: Skup temeljnih principa ili uspostavljenih presedana po kojima se upravlja državom ili drugom organizacijom. ↩

uvoz: Dobra i usluge proizvedeni u inozemstvu koje kupuju domaći kupci. ↩

uvozna kvota: Određeno ograničenje (maksimalna količina ili vrijednost) dobra koje se smije uvesti u zemlju tijekom određenog razdoblja. ↩

vladavina prava: Načelo da svi u društvu podliježu istim zakonima, uz sprječavanje donošenja zakona koji se ne bi primjenjivali na sve jednako. ↩

zakon komparativne prednosti: Princip koji pokazuje kako pojedinci, tvrtke, regije ili države mogu proizvesti veći output i ostvariti uzajamne dobitke od trgovine. Svaki se specijalizira za dobra koja može proizvesti jeftinije (uz niže oportunitetne troškove) i razmjenjuje ih za dobra koja se drugdje proizvode uz više oportunitetne troškove. ↩

zakon ponude: Princip koji kaže da postoji pozitivan odnos između cijene proizvoda i količine koju su proizvođači spremni ponuditi, uz nepromijenjene ostale uvjete. Kako cijena raste, proizvođači nude više; kako cijena pada, nude manje. ↩

zakon potražnje: Princip koji kaže da postoji obrnuta veza između cijene proizvoda i količine koju su kupci spremni kupiti, uz nepromijenjene ostale uvjete. Kako cijena raste, kupuje se manje; kako cijena pada, kupuje se više. ↩

zaštitna funkcija: Sistem pravila i zakona koji štite pojedince i njihovu imovinu od štete povezane s upotrebom sile, prevarom ili krađom. ↩

O autorima

James D. Gwartney bio je profesor emeritus na Odsjeku za ekonomiju Sveučilišta Florida State, gdje je predavao pedeset tri godine. Bio je glavni autor knjige *Economics: Private and Public Choice* (Cengage Learning, 2020), široko korištenog udžbenika ekonomskih načela koji je sada u svom sedamnaestom izdanju. Profesor Gwartney također je bio koautor godišnjeg izvješća Fraser Instituta, *Economic Freedom of the World*, koje pruža informacije o usklađenosti institucija i politika s ekonomskom slobodom u 165 zemalja. Njegovi radovi objavljeni su u brojnim znanstvenim časopisima, uključujući *American Economic Review*, *Journal of Political Economy*, *Journal of Economic Education*, *Southern Economic Journal* i *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Od 1999. do 2000. bio je glavni ekonomist Zajedničkog ekonomskog odbora američkog Kongresa. Bio je bivši predsjednik Southern Economic Association i Association of Private Enterprise Education. Dr. Gwartney preminuo je u siječnju 2024.

Dwight R. Lee doktorirao je na Sveučilištu Kalifornija u San Diegu 1972. godine. Predavao je na Sveučilištu Colorado, Virginia Tech University, George Mason University i Sveučilištu Georgia, gdje je bio Ramsey profesor ekonomije i privatnog poduzetništva od 1985. do 2008. Bio je William J. O'Neil profesor globalnih tržišta i slobode na Southern Methodist University u Dallasu od 2008. do 2014. Trenutno je pridruženi gostujući profesor na Institutu za proučavanje političke ekonomije na Ball State University. Njegova istraživanja obuhvaćaju ekonomiju okoliša i prirodnih resursa, ekonomiju političkog odlučivanja, javne financije, pravo i ekonomiju te ekonomiju rada. Objavio je više od 170 znanstvenih radova i gotovo 300 članaka u časopisima i novinama, koautor je 14 knjiga i urednik pet drugih. Predavao je na sveučilištima i konferencijama diljem svijeta. Bio je predsjednik Association of Private Enterprise Education i Southern Economic Association.

Tawni Hunt Ferrarini je savjetnica za sadržaj u Gus A. Stavros centru za unapređenje slobodnog poduzetništva i ekonomskog obrazovanja na Florida State University. Bila je profesorica ekonomskog obrazovanja na Lindenwood University i proglašena je nastavnicom-znanstvenicom godine za 2023.–2024. Poznata je po svom radu u ekonomskom obrazovanju i dinamičnim predavanjima. Specijalizirana je za objašnjavanje ekonomskih osnova različitim publikama i povećanje angažmana kroz tehnologiju. Bila je predsjednica National Association of Economic Educators i dobitnica više nagrada. Doktorirala je ekonomiju na Washington University u St. Louisu, gdje je studirala kod nobelovca Douglassa C. Northa.

Joseph P. Calhoun je nastavnik ekonomije na Florida State University i direktor Stavros centra. Predaje ekonomiju i osobne financije te vodi program financijske pismenosti *Unconquered by Debt*. Redovito predaje na međunarodnim programima i dobitnik je brojnih nastavnih nagrada. Doktorirao je na Sveučilištu Georgia.

Jane Shaw Stroup je spisateljica i urednica. Predsjednica je James G. Martin Center for Academic Renewal i bivša predsjednica Association of Private Enterprise Education. Bila je urednica ekonomije u *Business Weeku* i koautorica više knjiga. Diplomirala je englesku književnost na Wellesley College i magistrirala povijest na North Carolina State University. Udovica je Richarda L. Stroupa, ranijeg koautora ove knjige.

Randall K. Filer je profesor ekonomije na Hunter Collegeu i Graduate Centeru Sveučilišta City University of New York te gostujući profesor na CERGE-EI u Pragu. Bio je predsjednik CERGE-EI Foundation i direktor obrazovnih programa koji su obuhvatili više od 275.000 studenata u 28 postkomunističkih zemalja. Predsjednik je Economic Fundamentals Initiative, organizacije posvećene promicanju ekonomske pismenosti. Diplomirao je na Haverford Collegeu, a

doktorirao na Princeton University. Njegova istraživanja objavljena su u vodećim znanstvenim časopisima, a bio je Fulbrightov stipendist i gostujući profesor u više zemalja. Njegovi komentari objavljeni su u medijima poput *Wall Street Journal*, *New York Times*, BBC-a i drugih.

Akademski savjetodavni odbor

Boris Cota je profesor na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu i voditelj poslijediplomskog studija Međunarodne ekonomije i financija. Bio je član Upravnog odbora Ekonomskog instituta u Zagrebu (1997.–2000.) te predsjednik Nadzornog odbora Sindikata znanosti i visokog obrazovanja Republike Hrvatske (2003.–2006.). Bio je član Savjeta Hrvatske narodne banke (2006.–2013.), posebni savjetnik za gospodarstvo predsjednika Republike Hrvatske (2010.–2012.) te predsjednik Gospodarskog savjeta predsjednika Republike Hrvatske (2010.–2015.).

Oleh Havrylyshyn je doktor ekonomskih znanosti s MIT-a, nerezidentni viši suradnik (Senior Fellow) u CASE Research Institute u Varšavi, te trenutno pridruženi istraživački profesor na Institutu za europske, ruske i euroazijske studije Sveučilišta Carleton. Bio je savjetnik Vlade Ukrajine, gdje je pripremio dokument „Background Review of Reforms Since Independence“ (2014. – listopad 2016.). Trenutno piše novu knjigu o tranziciji koja postavlja novo pitanje: zašto su neke zemlje odabrale strategiju ranih i brzih reformi, dok su druge odlučile napredovati postupnije? Knjiga će pružiti uvid iznutra u proces donošenja politika u postkomunističkim zemljama. Između 1991. i 2007. Havrylyshyn je bio zamjenik direktora Odjela za Europu u Međunarodnom monetarnom fondu (MMF), odgovoran za zemlje bivšeg Sovjetskog Saveza. Bio je i zamjenski izvršni direktor u Upravnom odboru MMF-a, te je jedno vrijeme obnašao dužnost zamjenika ministra financija Ukrajine.

Joseph Pelzman je doktor ekonomskih znanosti sa Boston Collegea, a na Sveučilištu George Washington je profesor ekonomije i međunarodnih odnosa, stručni predavač prava te direktor doktorskog programa iz ekonomije. Prije nego što se pridružio fakultetu 1980. godine, bio je stipendist za ekonomsku

politiku u Brookings Institutionu te član nastavnog osoblja na Sveučilištu Južne Karoline. Bio je osnivački predsjednik Međunarodnog akademskog odbora Međunarodne škole ekonomije pri Državnom sveučilištu u Tbilisiju (ISET) u Gruziji (2006.–2008.), te član Međunarodnog savjetodavnog odbora Kyiv School of Economics u Ukrajini (2002.–2017.). Također je član Upravnog odbora Trade, Aid, and Security Coalition (TASC) i Global Works Foundation u Washingtonu, D.C. Trenutno je glavni urednik časopisa *Global Economy Journal* i bivši predsjednik International Trade and Finance Association.