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

Praktična Ekonomija

šta svako treba da zna
o ličnom i nacionalnom prosperitetu

Drugo izdanje



efi economic fundamentals initiative

Praktična ekonomija

šta svako treba da zna o ličnom i nacionalnom prosperitetu

Prilagođeno za Centralnu i Istočnu Evropu i bivši Sovjetski Savez

Drugo izdanje

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
Hunter College & the CUNY Graduate Center

Prevod na crnogorski jezik

Prof. Dr Jadranka Kaluđerović
Institut za strateške studije i projekcije, Univerzitet Donja Gorica

Prof. Dr Maja Drakić
Univerzitet Donja Gorica, Institut za strateške studije i projekcije

Doc. Dr Vojin Golubović
Institut za strateške studije i projekcije, Univerzitet Donja Gorica

Doc. Dr Milika Mirković
Univerzitet Donja Gorica, Institut za strateške studije i projekcije

Anika Brnović
Univerzitet Donja Gorica

Matija Đukanović
Univerzitet Donja Gorica

Praktična ekonomija: šta svako treba da zna o ličnom i nacionalnom prosperitetu
James D. Gwartney, Dwight R. Lee, Tawni H. Ferrarini, Joseph P. Calhoun, Jane Straw 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 Centralnu i Istočnu Evropu i zemlje bivšeg Sovjetskog Saveza iz četvrtog izdanja knjige *Praktična ekonomija: Šta svako treba da zna o bogatstvu i prosperitetu* autora Jamesa D. Gwartneya, Dwighta R. Leea, Tawni H. Ferrarini, Josepha P. Calhouna i Jane Shaw Stroup.

Copyright © Economic Fundamentals Initiative

Ovo djelo je licencirano pod Creative Commons licencom Atribucija-Nekomercijalno-Bez izvedenih djela 4.0 Međunarodna licenca (CC BY-NC-ND 4.0). Tekst licence dostupan je na https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/



ISBN 978-1-952729-30-0

www.econfun.org

Sadržaj

Impresum

Posveta

Predgovor

Dio 1: Dvanaest ključnih principa ekonomije

Dio 1.1: Podsticaji su bitni

Dio 1.2: Sve odluke podrazumijevaju troškove

Dio 1.3: Odluke se donose na margini

Dio 1.4: Dobrovoljna razmjena pospješuje ekonomski napredak

Dio 1.5: Transakcioni troškovi predstavljaju prepreku trgovini

Dio 1.6: Cijene dovode u ravnotežu izbore kupaca i prodavaca

Dio 1.7: Profit je vodič ka produktivnosti

Dio 1.8: “Nevidljiva ruka” unapređuje opšte dobro

Dio 1.9: Čuvajte se nepredviđenih posljedica

Dio 1.10: Vrijednost stvara prihod i bogatstvo

Dio 1.11: Produktivnost je ključ visokog životnog standarda

Dio 1.12: Postoji više izvora napretka

Dio 2: Sedam glavnih izvora ekonomskog napretka

Dio 2.1: Pravni sistem

Dio 2.2: Konkurentna tržišta

Dio 2.3: Razumna i ograničena regulacija

Dio 2.4: Efikasna tržišta kapitala

Dio 2.5: Monetarna stabilnost

Dio 2.6: Odgovorna fiskalna politika

Dio 2.7: Slobodna trgovina

Dio 2 Završna razmatranja o institucijama i politikama

Dio 3: Deset ključnih elemenata ekonomskog razmišljanja o vladi
Dio 3.1: Zaštita prava i snabdjevanje dobrima i uslugama koje tržite ne može da obezbjedi
Dio 3.2: Regulisanje monopola
Dio 3.3: Izbjegavanje neefikasnosti i rasipanje
Dio 3.4: Razumjevanje političkih pritisaka
Dio 3.5: Usvajanje pravila za ograničavanje uticaja posebnih interesa
Dio 3.6: Izbjegavanje prekomjerne potrošnju i deficita
Dio 3.7: Izbjegavanje subvencije koje nijesu zasnovane na ekonomskoj logici
Dio 3.8: Ograničenje transfera koji smanjuju blagostanje
Dio 3.9: Izbjegavanje centralnog planiranja
Dio 3.10: Decentralizacija, konkurencija i spoljašnji faktori stabilnosti su ključni
Dio 3 Završna razmatranja

Dio 4: Dvanaest ključnih principa praktičnih ličnih finansija
Dio 4.1: Otkrijte svoju komparativnu prednost
Dio 4.2: Povećajte svoju vrijednost
Dio 4.3: Planirajte svoje troškove i štednju
Dio 4.4: Mudro upravljajte kreditnim zaduženjima
Dio 4.5: Trošite strateški
Dio 4.6: Planirajte za nepredviđene situacije
Dio 4.7: Iskoristite snagu složenog ukamaćivanja
Dio 4.8: Diverzifikujte svoju imovinu
Dio 4.9: Shvatite da niko ne može stalno ‘nadmudrivati tržište’
Dio 4.10: Uskladite trajanje svojih investicija sa vremenom kada će vam novac biti potreban
Dio 4.11: Smanjite rizike
Dio 4.12: Koristite osiguranje za upravljanje neizbježnim rizicima

Dio 4 Završna razmatranja

Završna razmatranja

Zahvalnost

Fusnote

Tekstovi za čitanje

Moć podsticaja

Put kojim nijesam pošao

Prilike i troškovi

Tržišta i marginalizam

Specijalizacija i bogatstvo

Žrtvovanje života radi profita

Ja, olovka, moje porodično stablo

Stvaranje radnih mjesta vs. stvaranje bogatstva

Ono što se vidi i ono što se ne vidi

Bruto domaći proizvod – šta je i kako se mjeri?

Privatna svojina i oportunitetni troškovi

Ostajemo bez poljoprivrednog zemljišta

Cenzurisanje (kontrola) poziva upomoć

Tržišta i sloboda

Nelojalna konkurencija Suncu

Nije tvoje da daješ

Politika i međunarodna trgovina

Proizvodnja vs. Čuvanje energije

Društvena saradnja i tržište

Argument za ustavnu reform u Ukrajini

PRIJEDLOG DODATNE LITERATURE

Rječnik

O autorima

Savjetodavni akademski odbor

Posveta

Godine 1993, James Gwartney i Richard Stroup napisali su knjigu *Šta svako treba da zna o ekonomiji i prosperitetu.* Nakon trideset godina predavanja ekonomije na univerzitetima, njihovi ciljevi bili su jasni: predstaviti principe ekonomije koji su zaista važni i napisati knjigu na sažet i organizovan način. Ovo prvo izdanje postavilo je temelje za sva ona koja su uslijedila.

Dwight Lee se pridružio autorskom timu 2005. godine. Naslov knjige je promijenjen u *Ekonomija zdravog razuma: Šta svako treba da zna o bogatstvu i prosperitetu*, a knjiga je proširena dodavanjem poglavlja "Dvanaest ključnih elemenata praktičnih ličnih finansija." Kasnija izdanja uključila su autore Tawni Hunt Ferrarini, Joseph Calhoun i Jane Shaw Stroup. Randall K. Filer pridružio se timu autora 2020. godine kako bi revidirao djelo za postkomunističke tranzicione zemlje.

Izgubili smo Ricka u novembru 2021. godine i Jima u januaru 2024. Ova dvojica cijenjenih pojedinaca ostavila su neizbrisiv trag svojim doprinosom. Podučavali su hiljade studenata osnovnih studija i uticali na stotine hiljada drugih kroz svoje udžbenike. Njihovi drugi naučni radovi i kolumne uticali su na mnogobrojne pojedince. Pružili su neprocjenjive smjernice postdiplomcima, kolegama i donosiocima politika.

Ostali autori će zauvijek biti zahvalni na uticaju koji su Rick i Jim imali na naše živote. Bili su vjerni muževi, dragocjeni prijatelji i voljene kolege. Iako možda više nijesu fizički sa nama, ovo izdanje ***Praktične ekonomije*** očuvaće njihov duh i sjećanje na njih.

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

Predgovor

Autori ove knjige žele da živite uspješan i ispunjen život. Takođe želimo da vi, kao i svi ljudi, živite u svijetu koji omogućava i podstiče svakoga da dostigne svoj maksimalni potencijal. Vjerujemo da postizanje ovih ciljeva zahtijeva od lidera i građana da razumiju osnovne principe ekonomije. Ekonomske odluke i politike utiču na svakoga od nas u gotovo svakom aspektu svakodnevnog života, često na načine koje ne razumijemo u potpunosti. Neprestano nas iznenađuje nivo ekonomske nepismenosti među političarima i glasačima. Loša ekonomija je opasna svuda, ali je posebno prisutna i štetna u zemljama u razvoju i tranzicionim ekonomijama nakon komunizma. Osnovni cilj projekta **Praktične ekonomije** jeste da ključna saznanja naše profesije učini dostupnim svima. Pošto je vrijeme dragocjeno, ovu publikaciju smo osmislili tako da minimiziramo potrebu za učenjem novih pojmova, pamćenjem formula ili savladavanjem složenih detalja koji su važni samo profesionalnim ekonomistima. Umjesto toga, fokusiramo se na temeljne uvide ekonomije koji su zaista važni – one koji će vam pomoći da donosite bolje odluke, poboljšate razumijevanje sve složenijeg svijeta i živite ispunjeniji život.

Bez obzira na vaše trenutno znanje o ekonomiji, ova knjiga će vam pružiti važna saznjanja. Trudili smo se da bude sažeta, pažljivo organizovana i prijatna za čitanje. Kao što sam naslov sugeriše, vjerujemo da osnovni principi ekonomije prije svega odražavaju zdrav razum. Ova knjiga te principe stavlja u funkciju, demonstrirajući njihovu moć da objasne događaje u stvarnom svijetu.

Iako ne želimo da preuveličavamo, sama činjenica da čitate ovu knjigu rezultat je ekonomskih transakcija koje su se odigrale prije hiljadu godina. Mnogi tvrde da su ekonomske potrebe dovele do izuma pisma i svega što je ova sposobnost omogućila.

Naš cilj je da vam pomognemo da razumijete zašto neke nacije napreduju, dok druge ne. Takođe, cilj nam je da analiziramo političke procese i istražujemo

razlike između raspodjele resursa uz pomoć vlade ili putem tržišta.

Video:
Pisani jezik

Čak i napredni studenti ekonomije i biznisa mogu imati koristi od našeg napora da sagledamo *'širu sliku'*. Privremeno možete ostaviti po strani složene formule, sofisticirane modele i tehničku matematiku ove discipline, i fokusirati se na pitanja koja su vas prvobitno privukla ekonomiji. Zašto neke nacije napreduju, dok druge ne? Zašto neki ljudi odlaze u penziju bogati, dok drugi završavaju život u siromaštvu? Da li je krupni biznis dobar ili loš za društvo? Da li moja vlada zna šta radi? Kako da znam čemu da vjerujem u moru informacija na internetu? Ludvig fon Mizes je u svom remek-djelu *Human Action* sjajno izrazio našu obavezu, rekavši:

> *„Ko zanemari da, u granicama svojih mogućnosti, razmotri sve probleme koji su povezani s ovom tematikom, dobrovoljno se odriče svog prirodnog prava u korist samozvane elite 'nadljudi'. U tako ključnim pitanjima slijepo oslanjanje na 'eksperte' i nekritičko prihvatanje popularnih fraza i predrasuda ravno je odricanju od samoodređenja i prepuštanju dominaciji drugih. U današnjim uslovima, 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 da daju značajan doprinos razvoju ekonomske misli, ali svi razumni ljudi su pozvani da se upoznaju s osnovnim učenjima ekonomije. Ovo je, u našem dobu, primarna građanska dužnost. Sviđalo se to nama ili ne, činjenica je da ekonomija ne može ostati ezoterična grana znanja dostupna samo malim grupama naučnika i stručnjaka. Ekonomija se bavi osnovnim problemima društva; tiče se svakoga i pripada svima. Ona je glavni i*

opravdani predmet proučavanja svakog građanina.“

Naši materijali su dizajnirani na način da ekonomiju učine razumljivom svakom građaninu, a posebno studentima koji možda neće imati priliku da pohađaju još neki kurs iz ekonomije, kao i za široj javnosti koja želi uvid u funkcionisanje svijeta oko sebe. Knjiga je napisana tako da bude prikladna za srednjoškolce, studente drugih disciplina osim ekonomije (kao što su pravo ili novinarstvo), i, posebno, za sve građane. Pored knjige koju upravo čitate, stalno objavljujemo nove materijale i naše aktivnosti na veb stranici: www.econfun.org. Pogledajte ih! Naši kolege, profesori ekonomije, takođe će naći mnoge prijedloge za motivaciju i uključivanje materijala u rad u učionici.

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

DIO 1

Dvanaest ključnih principa ekonomije

EKONOMIJA

PROUČAVA KAKO POJEDINCI, VLADE, PREDUZEĆA I DRUGE ORGANIZACIJE DONOSE ODLUKE KOJE UTIČU NA RASPODJELU I ALOKACIJU OSKUDNIH RESURSA

Dvanaest ključnih principa:

1. Podsticaji su bitni.
2. Sve odluke podrazumijevaju troškove.
3. Odluke se donose na margini.
4. Dobrovoljna razmjena pospješuje ekonomski napredak.
5. Transakcioni troškovi predstavljaju prepreku trgovini.
6. Cijene dovode u ravnotežu izbore kupaca i prodavaca.
7. Profit je vodič ka produktivnosti.
8. “Nevidljiva ruka” unapređuje opšte dobro.
9. Čuvajte se nepredviđenih posljedica.
10. Vrijednost stvara prihod 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 podsticaji utiču na te izbore i oblikuju naše živote. Izbori o našem obrazovanju, kako trošimo i ulažemo, šta radimo na poslu, i mnoge druge lične odluke utiču na naše blagostanje i kvalitet života. Štaviše, izbori koje pravimo kao glasači i građani utiču na zakone ili "pravila igre" i ova pravila imaju ogroman uticaj na našu slobodu i napredak. Kako bi pametno birali, kako za nas tako i za samo društvo, moramo da razumijemo neke osnovne principe toga kako ljudi biraju, šta motiviše njihove radnje, i kako njihove radnje utiču na njihovu dobrobit i dobrobit drugih. Stoga, ekonomija se bavi donošenjem odluka, analizom pokretača tih odluka, i naznakama kako društvo funkcioniše.

Ekonomski način razmišljanja uključuje integrisanje ključnih principa u vaš misaoni proces. Ovo poglavlje predstavlja dvanaest principa koji su ključni za razumijevanje ekonomije, i koji će vam pomoći da razumijete zašto se neke države razvijaju i dostižu visok nivo prihoda dok druge stoje u mjestu i ostaju siromašne. Naučićete o stvarima kao što su pravo značenje troškova, zašto su cijene važne, kako trgovina pospješuje napredak, i zašto proizvodnja stvari koje ljudi cijene pomaže našem životnom standardu. U narednim djelovima ove knjige, koristićemo ove principe da se pozabavimo nekim veoma važnim temama.

DIO 1.1

1. Podsticaji su bitni

> *„Nazovite to kako hoćete, podsticaji su ono što navodi ljude da rade.“*
>
> **— Nikita Khrushchev**

Čitava ekonomija počiva na jednom jednostavnom principu: Promjene u **podsticajima**(?) utiču na ljudsko ponašanje na predvidljive načine. I monetarni i nemonetarni faktori utiču na podsticaje. Ako nešto postane skuplje, manje su šanse da će ljudi to odabrati. Slično tome, kada se koristi neke opcije uvećaju, veće su šanse da će ljudi upravo izbarati tu opciju. Ova jednostavna ideja, koja se ponekad naziva osnovnim postulatom ekonomije, je moćno sredstvo zato što se može primjeniti na skoro sve što radimo.

Kako neka opcija postaje skuplja, manja je šansa da će je ljudi odabrati. Razmislite podrazumijevaju ove tvrdnje. Kada neko kasni na sastanak, manja je šansa da će usput svratiti da posjeti prijatelja. Mali broj ljudi će otići na piknik tokom hladnog i kišnog dana. Više cijene goriva će smanjiti količinu prodatih litara. Prisustvo na univerzitetskim predavanjima će biti ispod prosječnog dan pred proljećni raspust. U svakom slučaju, objašnjenje je isto: Kako određena opcija postaje skuplja, manje će se birati.

Slično tome, kada se korist koja proizilazi iz izbora povećava, veća je šansa da će ljudi to odabrati. Ljudi će se češće spustiti i pokupiti euro ili dolar umjesto centa. Studenti će prisustvovati predavanjima i obraćati više pažnje kada znaju da će to gradivo biti na ispitu. Potrošači će više kupovati u prodavnicama koje nude niže cijene, uslugu visokog kvaliteta, i pogodnu lokaciju. Zaposleni će raditi više i efikasnije kada su za to nagrađeni. Svi ovi

ishodi su izuzetno predvidljivi i samo odražavaju ekonomski princip “važnost podsticaja”.

Pročitaj:

Moć podsticaja, autor: Dwight Lee

Ovaj osnovni prnicip objašnjava kako promjene u **tržišnim**(?) cijenama mijenjaju podsticaje na način kako bi došlo do koordinacije radnji kupaca i prodavaca. Ako kupci žele da kupe više nekog proizvoda nego što proizvođači žele (ili mogu) da prodaju, njegova cijena će ubrzo porasti. Kako cijena raste, prodavci će više željeti da obezbijede taj proizvod, dok će kupci manje željeti da ga kupe, dok viša cijena ne izjednači količinu koju kupci traže i količinu koja se prodaje. Tada se cijena stabilizuje.

Šta se dešava ako se dešava suprotno: ako prodavci žele da obezbijede više nego što potrošači žele da kupe? Ako prodavci ne mogu da prodaju sva dobra po trenutnoj cijeni, smanjiće je. Zauzvrat, niža cijena će podstaći ljude da kupuju više—ali će takođe odvratiti proizvođače od proizvodnje te količine, jer im je manje privlačno da proizvode te artikle po novoj, nižoj cijeni. Opet, promjene cijene rade na tome da izjednače količinu koju potrošači traže sa količinom koju prodavci obezbjeđuju.(1)

Razmislite šta se dešava kada jaka potražnja podstakne porast cijene. Na primjer, benzin. Viša cijena će kupovinu benzina učiniti skupljim. Potrošači će odgovoriti time što će manje voziti, kombinovati putovanja, i češće će putovati u grupama. Vremenom, potrošači će preći na električna i manja, ekonomičnija vozila kako bi smanjili troškove za benzin. Istovremeno, viša cijena će privući prodavce da više proizvode. Ako nijesu ograničeni, proizvođači benzina će povećati bušenje naftnih izvora, razviti nove tehnike kao što je potapanje kako bi iz postojećih nalazišta povećali dobijanje nafte, i pojačati potragu za novim naftnim poljima. Ova kombinacija tržinih sila će izjednačiti količinu koju

potrošači traže i količinu koja se proizvodi. Vremenom, veća proizvodnja će preokrenuti porast cijena. Signali za utvrđivanje cijene obezbjeđuju podsticaje kako za kupce, tako i za prodavce da se prilagođavaju i da usklade svoje izbore.

Na primjer, tokom ljeta 2014. godine u Džordžiji (SAD), cijene breskvi su se dramatično povećale, za 180% u poređenju sa prethodnom godinom. Ovaj značajan rast cijena nije rezultirao dugim redovima potrošača na pijacama, željnih da kupe breskve. Umjesto toga, nagli porast je podstakao mnoge da zamijene breskve drugim voćem, izbjegavajući velike troškove. Kao reakcija na više cijene breskvi, ponašanje prodavaca se takođe prilagodilo tome. Dobavljači breskvi proširili su svoje voćnjake tako što su sadili više drveća, a neki su čak transformisali svoje voćnjake jabuka i krušaka u voćnjake breskvi. Ove promjene su postepeno povećale ponudu ovog voća. Dok je ovo tek zasađeno drveće počelo da daje plodove dvije godine kasnije, uvećana ponuda je dovela do smanjenja cijene breskvi.

Ovaj princip, da ljudi reaguju na podsticaje, možemo posmatrati kroz primjer zajedničkog poljoprivrednog sistema (kolhoz) koji je postojao u zemljama bivšeg Sovjetskog Saveza. U ovom sistemu, od poljoprivrednika se zahtijevalo da ispune kvote tako što će dostavljati određenu količinu proizvoda državi. Međutim, proizvodnju iznad te kvote oni su mogli da prodaju na lokalnoj pijaci. U početku, kvote su bile veoma visoke, ostavljajući malo ili nimalo viška za poljoprivrednike koji bi mogli da ga prodaju za sopstvenu zaradu. Ovo je stvaralo malo podsticaja za poljoprivrednike da proizvode više od minimuma koji zahtijeva država, jer dodatni trud nije donosio bilo kakvu ličnu finansijsku korist. Prepoznajući nedostatak motivacije i rezultirajuću neefikasnost u proizvodnji, kolhoz sistem je pretrpio nekoliko promjena i reformi kroz svoju istoriju, odražavajući tekuću interakciju između državne politike i odgovora poljoprivrednika na podsticaje koje su te politike davale.

Kao što podsticaji utiču na izbore na tržištu, isto tako utiču i na političke izbore. Birači će prije podržati one kandidate i politike za koje misle da će im obezbijediti najviše ličnih koristi, uzimajući u obzir i troškove koje bi imali.

Birači će obično da se suprotstave politici kada su lični troškovi visoki u odnosu na očekivane koristi. Na primjer, stariji građani stalno glasaju protiv kandidata i prijedloga koji bi umanjili njihovo socijalno osiguranje ili zdravstvenu zaštitu. Slično tome, ankete pokazuju da studenti podržavaju kandidate koji obećavaju otpis studentskih kredita i "besplatno" obrazovanje. Proizvođači u različitim oblastima, od proizvodnje šećerne trske i repe do čelika i drvene građe, imaju tendenciju da podržavaju kandidate koji se zalažu za trgovinska ograničenja, podižući cijene robe koju prodaju i smanjujući inostranu **konkurenciju**(?). Kao što će kasnije biti riječi, socijalni program i trgovinska politika često mogu da budu kontraproduktivni kada se troškovi uporede sa koristima.

Ne može se zaobići značaj podsticaja. Oni su dio ljudske prirode. Podsticaji su značajni podjednako i u **socijalizmu**(?) i u **kapitalizmu**(?). U bivšem Sovjetskom Savezu, rukovodioci i zaposleni u fabrikama stakla su bili plaćeni prema proizvedenim tonama stakla. Pošto su njihovi prihodi zavisili od težine stakla, proizvedeno staklo je u nekim fabrikama bilo toliko debelo da se kroz njega jedva moglo vidjeti. Kao odgovor na to, pravila su promijenjena tako da se zarada sada zasnivala na broju proizvedenih kvadratnih metara stakla. Pod ovim novim pravilima, sovjetske firme su proizvodile staklo koje je bilo toliko tanko da se vrlo lako lomilo.(2) Slično tome, kada su poljskim fabrikama postavljene kvote za broj proizvedenih cipela, a pritom im je obezbijeđeno premalo kože, tržište su preplavile dječije cipele. Iznenađujuće, zar ne?

Neki misle da je podsticaj važan samo ako su ljudi pohlepni i sebični. To nije tačno. Ljudi se ponašaju na osnovu različitih razloga, od kojih su neki sebični, a neki plemeniti. Ali na izbore i egocentričnih i altruističnih ljudi će uticati promjene u ličnim troškovima i koristima. Na primjer i sebična i altruistična osoba će rađe pokušati da spasi dijete u plitkom bazenu nego u brzim strujama islandskog vodopada Detifos, najmoćnijeg u Evropi. I oboje će prije dati korišćenu nego novu odjeću siromašnim ljudima.

Iako niko ne bi optužio Majku Terezu za pohlepu, njen lični interes je definisao njen odgovor na podsticaj. Uzmite kao primjer organizaciju Majke

Tereze, Misionari milosrđa. Pokušali su da otvore sklonište za beskućnike u Njujorku, ali je vlada zahtijevala skupe i po mišljenju Majke Tereze, nepotrebne izmjene zgrade za potrebe skolništa. Organizacija je napustila projekat. Ova odluka nije odražavala nikakvu promjenu u posvećenosti Majke Tereze siromašnima. Umjesto toga, odražavala je promjenu u podsticajima. Kada se trošak pomaganja siromašnima u Njujorku povećao, Majka Tereza je tražila druge lokacije gdje bi njeni **resursi**(?) mogli da donesu više koristi u poređenju sa troškovima.(3) Promjene u podsticajima utiču na izbore i pokreću odluke svakoga, bez obzira na to koliko su motivisane pohlepnim, materijalističkim ciljevima s jedne strane ili saosjećajnim, altruističkim ciljevima s druge strane.

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."

Realnost života na našoj planeti je da su **proizvodni resursi**(?) ograničeni, dok su ljudske želje za dobrima i uslugama gotovo neograničene. Da li biste željeli novu odjeću, luksuzni brod ili novi pametni telefon? Šta kažete na više slobodnog vremena za rekreaciju i putovanja? Da li sanjate da vozite svoj potpuno novi električni sportski automobil do svoje kuće? Većina nas želi sve te stvari i još mnogo toga! Međutim, ograničeni smo **oskudicom**(?) resursa, uključujući ograničeno vrijeme.

Krajem devetnaestog vijeka, mnoge kafane su nudile „besplatan ručak“ svakome ko bi kupio piće. Naravno, pošto ste morali da kupite piće, ručak zapravo nije bio besplatan—dodatno (kako priča ide), ručak je sadržao slanu hranu poput šunke, sira i kikirikija, što je ljude navodilo da kupuju još više pića. Na taj način su gosti u potpunosti plaćali svoje „besplatne ručkove.“

Ovo je dovelo do fraze popularne među ekonomistima: „Nema besplatnog ručka.“ Frazu je popularizovao poznati ekonomista Milton Fridman, koji ju je

koristio kao naslov knjige 1975. godine. Primjer razmišljanja o „besplatnom ručku“ može biti sistem subvencionisanog stanovanja. Za vrijeme Sovjetskog Saveza, država je često nudila „besplatno“ stanovanje. Međutim, to nije bilo stvarno besplatno. Stanovanje je indirektno plaćano kroz druge troškove, kao što su duže radno vrijeme, niske plate i nedostatak izbora ili slobode da se živi gdje se želi. Ne možemo imati svega koliko god želimo. Zato biramo između alternativa. (U primjeru sovjetskog stanovanja, potrošač nije ni birao – država je odlučila umjesto njega!) Izbor da se uradi jedna stvar zahtijeva žrtvovanje prilike da se uradi nešto drugo. Zato su svi **troškovi oportunitetni**(?), a svi izbori uključuju odricanje od drugih mogućnosti.

Pročitaj:

Put kojim nijesam pošao, autor: Robert Frost

Mnogi troškovi se mjere u novcu, i u toj situaciji je kompromis lako uočljiv. Novac koji potrošite na jedan način nije dostupan da se potroši na druge načine ili za štednju. Oportunitetni trošak vaše kupovine odražava vrijednost koju pridajete opcijama koje ste odbacili zbog te kupovine. Čak i kada ne morate trošiti novac da nešto uradite, taj postupak ipak nije bez troškova. Ne trošite novac kada idete u šetnju i uživate u prelijepom zalasku sunca, ali postoji oportunitetni trošak šetnje. Vrijeme koje provedete u šetnji moglo je biti iskorišćeno za nešto drugo što volite, kao što je posjeta prijatelju, vježbanje ili čitanje.

Video:

Oportunitetni troškovi

Video:

Oportunitetni trošak: Skriveni troškovi svega

Svi smo čuli tvrdnje da su neke stvari toliko važne da troškovi nijesu bitni. Iznošenje takve tvrdnje može u početku zvučati razumno i može biti efikasan način da se podstaknu drugi ljudi da troše više novca na stvari koje mi lično cijenimo (i za koje bismo voljeli da nam i drugi pomognu u njihovoj kupovini). Ali besmislenost ignorisanja troškova postaje očigledna kada se razmotre troškovi propuštenih alternativa. Kada biramo između međusobno isključivih alternativa, ona koja najmanje košta u odnosu na koristi koje donosi je najvrednija.

Izbori potrošača i proizvođača uključuju troškove. Kao potrošačima, trošak proizvoda, koji se reflektuje u njegovoj cijeni, pomaže nam da uporedimo našu želju za proizvodom sa našom željom za alternativnim proizvodima. Ako ne uzmemo u obzir troškove, vjerovatno ćemo iskoristiti svoj dohodak za kupovinu „pogrešnih“ stvari. Možda ste doživjeli „kajanje kupca“—kada ste kupili nešto bez ozbiljnog razmatranja vrednijih alternativa.

Proizvođači se takođe suočavaju s troškovima—troškovima resursa koji se koriste za izradu proizvoda ili pružanje usluga. Na primjer, korišćenje resursa kao što su radna snaga, drvo, čelik i gipsane ploče za izgradnju novih kuća odvlači resurse od proizvodnje drugih dobara, kao što su bolnice i škole. Visoki troškovi signaliziraju da resursi imaju druge vrednije namjene, prema procjeni kupaca i prodavaca na drugim tržištima. Preduzeća koja teže profitabilnosti će obratiti pažnju na te signale i djelovati u skladu s tim, na primjer, tražeći jeftinije zamjene.

Vladine politike mogu iskriviti i nadjačati ove signale. Mogu uvesti poreze ili subvencije koje pomažu interesnim grupama pogođenim konkurentskim cijenama koje proizlaze iz slobodnih i **otvorenih tržišta**(?). Ali takve politike smanjuju sposobnost tržišnih podsticaja da usmjere resurse tamo gdje ih

potrošači, sve u svemu, najviše cijene.

Klasičan primjer se dogodio u Gruziji između 1991. i 1994. godine. Vlada je zamrzla cijene hljeba na nivou ispod tržišne cijene, što je dovelo do redova potrošača koji su mogli biti duži od jednog kilometra. Onda kada su **kontrole cijena**(?) ukinute, prodavnice su odjednom bile dobro snabdjevene i redova više nije bilo! Slična pojava se desila u Gruziji tokom zime 2006. godine kada je eksplodirao gasovod koji je dovodio gas iz Rusije, što je dovelo do ogromnog porasta potražnje za kerozinom za grijanje. Da bi spriječila **podizanje cijena**(?), uvedene su kontrole na kerozin, što je opet dovelo do dugih redova sve dok cijene nijesu bile oslobođene i dozvoljeno im je da porastu do nivoa na kojem se ponuda i tražnja usklađuju.

Političari, vladini službenici i lobisti često govore o „besplatnom obrazovanju“, „besplatnoj zdravstvenoj zaštiti“ ili „besplatnom stanovanju.“ Ova terminologija je obmanjujuća. Te stvari nijesu besplatne. Proizvodnja svake od njih zahtijeva korišćenje oskudnih resursa koji su mogli biti iskorišćeni za proizvodnju drugih stvari. Na primjer, zgrade, radna snaga i drugi resursi koji su korišteni za obrazovanje, mogli su biti iskorišćeni za proizvodnju više hrane ili rekreaciju, zaštitu životne sredine ili pružanje zdravstvene zaštite. Trošak obrazovanja je vrijednost dobara koja su mogla biti iskorišćena i u druge svrhe. Vlade mogu da prebace troškove, ali ne mogu da ih eliminišu.

Oportunitetni trošak je važan koncept. Sve u životu je vezano za oportunitetni trošak. Svi živimo u svijetu oskudice i, zbog toga, moramo donositi odluke. Razmatranjem oportunitetnih troškova možemo bolje razumjeti svijet u kojem živimo. Razmotrimo uticaj oportunitetnog troška na učešće u radnoj snazi, stopu rađanja i rast populacije, teme za koje mnogi smatraju da ne spadaju u domen primjene koncepta oportunitetnog troška.

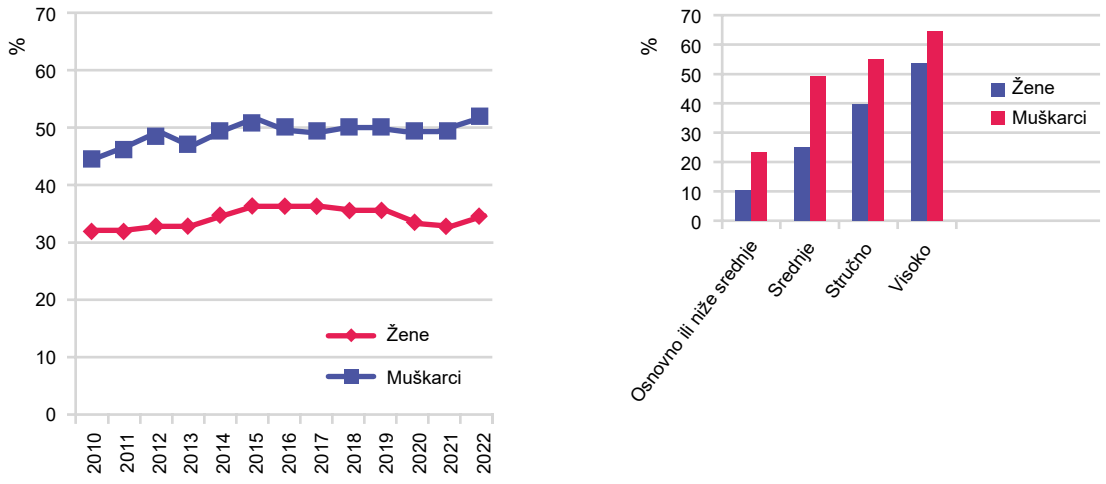
Da li ste se ikada zapitali zašto su žene sa višim obrazovanjem sklonije radu van kuće nego njihove manje obrazovane koleginice? Oportunitetni trošak daje odgovor. Žene s višim obrazovanjem će, kao radna snaga imati bolje mogućnosti za zaradu i zbog toga, će njima ostajanje kod kuće predstavljati veći

trošak. Podaci ovo potvrđuju.

U 2022. godini, u Gruziji, oko 53% ženske **radne snage**(?) s višim obrazovanjem bilo je zaposleno. Ovo se razlikuje od 39% zaposlenih žena sa stručnim obrazovanjem i otprilike 25% sa samo srednjim obrazovanjem. Takođe, svega oko 10% žena sa osnovnim ili nižim srednjim obrazovanjem bilo je zaposleno. Ove brojke su u skladu s ekonomskim predviđanjima da što je veći potencijalni gubitak prihoda – ili oportunitetni trošak – od neangažovanja, to je veća vjerovatnoća da će žene tražiti zaposlenje. Kao što ekonomska teorija predviđa, kada je skuplje za ženu da ne radi van kuće, manje će ih 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 zavod Gruzije. www.geostat.ge.

Šta mislite da se događa sa stopom rađanja dok ekonomija raste i prihodi

se povećavaju? Vrijeme provedeno u domaćim obavezama smanjuje vrijeme dostupno za rad na tržištu. Kako prihodi rastu, oportunitetni trošak rađanja djece i podizanja velike porodice raste. Zbog toga, predviđeni rezultat je smanjenje stope rađanja i sporiji rast populacije. Tokom posljednja dva vijeka, kako se povećavao prihod po glavi stanovnika u zemlji, ubrzo je slijedilo smanjenje stope rađanja i usporavanje rasta populacije. Štaviše, ovaj obrazac je zabilježen u svakoj zemlji. Iako među zemljama postoje brojne kulturne, religiozne, etničke i političke razlike, veći oportunitetni trošak rađanja djece imao je isti uticaj na stopu rađanja u svim slučajevima. Tokom posljednjih šest decenija, globalna stopa nataliteta je prepolovljena, opadajući sa prosječnih 4,6 porođaja po ženi u 1961. godini na 2,3 u 2021. godini. Ovaj pad broja rođenih po ženi varirao je među zemljama. U Jermeniji je stopa nataliteta pala sa 4,7 na 1,6, dok je Azerbejdžan zabilježio smanjenje sa 5,9 na 1,5. Gruzija je doživjela pad sa 2,9 na 2,1, dok je stopa nataliteta u Ukrajini opala sa 2,2 na 1,2 tokom istog perioda, prema podacima Svjetske banke.

Oportunitetni trošak je moćno sredstvo. Uočavaće ovaj princip više puta kroz ovu knjigu. Ako integrišete ovaj princip u svoj način razmišljanja, značajno ćete poboljšati svoju sposobnost da razumijete ponašanje potrošača, proizvođača, vlasnika preduzeća, političara i drugih donosioca odluka u stvarnom svijetu. Još važnije, ovaj princip će vam pomoći i da donosite bolje lične izbore.

Pročitaj:

Prilike i troškovi, autor: Dwight Lee

DIO 1.3

3. Odluke se donose na margini

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

Da bismo dobili najveću vrijednost od oskudnih resursa, ekonomija pruža jednostavno pravilo: pratite one aktivnosti koje donose više koristi nego troškova; izbjegavate aktivnosti koje donose više troškova nego koristi. Ovo načelo racionalnog donošenja odluka važi za pojedince, preduzeća, vladine zvaničnike i društvo u cjelini.

Skoro sve odluke se donose na margini. To znači da one gotovo uvijek uključuju dodatke (ili smanjenja) postojećim uslovima, a ne odluke tipa „sve ili ništa“. Riječ „dodatno“ zamjena je za **marginalno**(?). Možemo pitati: „Koliki je marginalni trošak proizvodnje ili potrošnje jedne dodatne jedinice?“ Marginalne odluke mogu uključivati velike ili male promjene. „Još jedna jedinica“ mogla bi biti nova košulja, nova kuća, nova fabrika, dodatna investicija ili čak trošak vremena, kao u slučaju studenta koji odlučuje da li da naredni sat vremena provede i dalje učeći za ispit ili u nekoj drugoj aktrivnosti. Sve ove odluke su marginalne jer uključuju razmatranje dodatnih troškova i koristi.

Ljudi ne donose odluke tipa „sve ili ništa“, kao što je izbor između jela i nošenja odjeće. Umjesto toga, oni upoređuju marginalne koristi još malo hrane s marginalnim troškovima manje odjeće ili odricanja od nečeg drugog u manjoj mjeri. Prilikom donošenja odluka pojedinci ne upoređuju ukupnu vrijednost hrane i ukupnu vrijednost odjeće i ne biraju jedno ili drugo. Umjesto toga,

uspoređuju njihove marginalne vrijednosti—malo više jednog predmeta i malo manje drugih. Podsticaji nas usmjeravaju da biramo opcije samo kada su njihove marginalne koristi veće od marginalnih troškova.

Marginalne odluke takođe mogu uključivati troškove i koristi od promjena u karakteristikama onoga što kupujemo ili radimo. „Da li da istrčim još jedan kilometar na današnjem treningu?“ „Da li želim kuću sa tri spavaće sobe ili onu sa dvije?“ „Šta mislite o Nike patikama naspram onih iz Walmart-a?“ Slično tome, poslovni rukovodilac koji planira izgradnju nove fabrike razmotriće da li **marginalna korist**(?) nove fabrike—na primjer dodatni prihodi od prodaje—premašuju **marginalni trošak**(?)—odnosno troškove izgradnje nove zgrade i žrtvovanje drugih stvari. Ako nije tako, rukovodilac i kompanija će biti u boljem položaju bez nove fabrike.

Efikasno političko djelovanje takođe zahtijeva donošenje marginalnih odluka. Razmotrite političku odluku o tome koliko napora i resursa uložiti u čišćenje zagađenja. Kada bi pitali koliko je zagađenja prihvatljivo, mnogi ljudi bi odgovorili „nikoliko.“ Drugim riječima, nivo zagađenja treba smanjiti na nulu. Na biralištu bi onda mogli glasati na taj način. Ali marginalno razmišljanje otkriva da bi to bilo izuzetno rasipno.

Kada postoji mnogo zagađenja—toliko, na primjer, da se gušimo od vazduha koji udišemo—marginalna korist od smanjenja zagađenja će vjerovatno nadmašiti marginalni trošak za to smanjenje. Ali kako se količina zagađenja smanjuje, tako se smanjuje i marginalna korist—vrijednost dodatnog poboljšanja vazduha. Još uvijek postoji korist od još čistije atmosfere (na primjer, mogli bismo vidjeti udaljene planine), ali ta korist nije ni približno toliko vrijedna kao zaštita naših pluća. Prije nego što zagađenje potpuno nestane, dodatna korist od smanjenja zagađenja približava se nuli.

Kako marginalna korist od smanjenja zagađenja za dodatnu jedinicu opada, marginalni trošak raste. Kako se sve više resursa preusmjerava sa drugih korisnih upotreba, trošak čistijeg vazduha postaje viši. Marginalni trošak je vrijednost stvari koje su žrtvovane kako bi se još malo smanjilo zagađenje.

Troškovi za zdravstvenu zaštitu, obrazovanje, poboljšanje infrastrukture i drugi slični troškovi su samo neki od primjera. Oni se moraju uzeti u obzir kada se procjenjuje opravdanost daljeg smanjenja zagađenja. Jednom kada marginalni trošak čistije atmosfere premaši marginalnu korist, dodatno smanjenje zagađenja postaje rasipno i kontraproduktivno. Jednostavno nije vrijedno troška. Osnovno pravilo glasi „uradite najlakše stvari prvo!“

Da nastavimo sa primjerom zagađenja, razmotrite sljedeću hipotetičku situaciju: Pretpostavimo da zagađenje nanosi štetu u vrijednosti od 100 miliona eura, a da se troši samo milion eura na smanjenje zagađenja. Imajući te informacije, da li činimo premalo ili previše na smanjenju zagađenja? Većina ljudi bi rekla da trošimo premalo. To može biti tačno, ali nam je potrebno više informacija prije nego donesemo zaključak.

Sto miliona eura štete predstavlja ukupnu štetu, a milion eura troškova je ukupni trošak čišćenja. Da bismo donijeli informisanu odluku o sljedećim koracima, potrebno je da znamo i marginalnu korist i marginalni trošak čišćenja. Ako bi dodatno trošenje od 10 eura na smanjenje zagađenja smanjilo štetu za više od 10 eura, onda bi trebalo trošiti više. Marginalna korist premašuje marginalni trošak. Ali ako bi dodatnih 10 eura potrošenih na napore protiv zagađenja smanjilo štetu za samo jedan euro, dodatno trošenje bi bilo nepromišljeno.

Ljudi često zanemaruju značaj marginalizma kada komentarišu ili glasaju, ali ga rijetko zanemaruju u svojim ličnim odlukama. Razmotrite hranu naspram rekreacije. Kada se posmatra kao cjelina, hrana je daleko vrednija od rekreacije jer omogućava ljudima da prežive. Kada su ljudi siromašni i žive u siromašnim zajednicama, najveći dio svog prihoda posvećuju obezbjeđivanju adekvatne ishrane. Troše malo vremena i novca, ako ga uopšte imaju, na skupe aktivnosti poput igranja golfa, skijanja na vodi ili drugih rekreativnih aktivnosti.

Ali kako ljudi postaju bogatiji, alternativni trošak nabavke hrane opada. Iako hrana ostaje ključna za život, oni mogu više nego zadovoljiti svoje osnovne potrebe pa postaje nepotrebno da nastave trošiti većinu svog novca na hranu. Na

višim nivoima bogatstva, ljudi otkrivaju da je na margini—kako donose odluke o tome kako trošiti svaki dodatni euro—hrana često manje vrijedna od rekreacije. Tako, kako ljudi postaju bogatiji, troše manji dio svog prihoda na hranu i veći dio svog prihoda na rekreaciju. Jermenija i Francuska su obje poznate po svojoj kuhinji, ali su 2022. godine jermenska domaćinstva, u prosjeku, trošila 47% svog prihoda na hranu, dok su domaćinstva u znatno bogatijoj Francuskoj trošila samo 13,3% svog prihoda na hranu.[(5)]

Princip marginalizma otkriva da su marginalni troškovi i marginalne koristi relevantni za racionalno donošenje odluka. Ako želimo da izvučemo najveću vrijednost iz naših resursa, treba preduzimati samo one akcije kod kojih su marginalne koristi veće od marginalnih troškova. I pojedinci i nacije bolje napreduju kada njihove lične i političke odluke uzimaju u obzir principe marginalizma.

Pročitaj:

Tržišta i marginalizam, autor: Dwight Lee

Donošenje odluka na osnovu margine usko je povezano s vremenom. Mnoge odluke, jednom donešene, ne mogu se poništiti i stoga više nijesu relevantne pri donošenju odluka na margini. Na primjer, kada se postrojenje izgradi, proizvođač ga ne može "razgraditi". Ovi troškovi se nazivaju nepovratnim ili "fiksnim troškovima". Prema ekonomskoj teoriji, ovi troškovi ne bi trebalo da utiču na donošenje odluka o promjenljivim stvarima, poput toga koliko radnika zaposliti, čak i ako bi, u svijetu vremenskog putovanja, preduzeće moglo odlučiti da uopšte ne gradi postrojenje. Slično tome, pojedinci djeluju u svijetu gdje troškovi, jednom nastali, ne mogu biti vraćeni. Na primjer, ako student uloži vrijeme i novac u školovanje da bi stekao diplomu iz, recimo, sociologije, ti troškovi su nepovratni ukoliko kasnije otkrije da postoje bolji ili bolje plaćeni poslovi u turizmu.

Video:

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

DIO 1.4

4. Dobrovoljna razmjena pospješuje ekonomski napredak

> *„Mi oštro kritikujemo trgovinu, ali istoričar svijeta će prepoznati da je ona bila princip slobode.“*
>
> **— Ralph Waldo Emerson**

Video:
Ekonomija filma "Izgnanik"

Osnova dobrovoljne trgovine je uzajamna korist. Ljudi pristaju na razmjenu jer očekuju da će im ona poboljšati blagostanje. Dobrovoljna trgovina je transakcija u kojoj obje strane dobijaju. Obje strane dobijaju više nego što gube; da nije tako, ne bi ni pristale na razmjenu. Ova aktivnost s pozitivnim ishodom omogućava svakoj strani u trgovini da dobije više od onoga što vrednuje po relativno niskoj cijeni. Postoje tri glavna izvora koristi od trgovine.

Prvo, trgovina usmjerava dobra od onih koji ih manje vrednuju ka onima koji ih više vrednuju. Na taj način trgovina može povećati vrijednost dobara čak i kada se ništa novo ne proizvodi. Na primjer, kada se polovna roba kupuje i prodaje, razmjena ne povećava količinu dostupnih dobara (kao što to rade novi proizvodi). Ali te trgovine stvaraju vrijednost usmjeravanjem proizvoda ka kupcima koji ih cijene više nego prodavci. Obje strane dobijaju. U suprotnom, dobrovoljna razmjena ne bi ni nastala.

Preferencije, znanja i ciljevi ljudi se razlikuju. Proizvod koji je gotovo bezvrijedan jednoj osobi, može biti prava dragocjenost drugoj. Tehnička knjiga o vještačkoj inteligenciji možda ne vrijedi ništa kolekcionaru umjetnina, ali bi inženjeru mogla biti vrijedna stotine dolara. Slično tome, slika koja ne zanima inženjera može biti dragocjena kolekcionaru umjetnina. Neko s karcinomom mogao bi biti voljan da plati hiljade dolara (ili više) za lijek koji mu spašava život, a koji bi za zdravu osobu imao negativnu vrijednost (zbog nuspojava). Dobrovoljna razmjena koja usmjerava knjigu o vještačkoj inteligenciji ka inženjeru, a sliku ka kolekcionaru umjetnina povećaće ukupnu korist proizašlu iz oba dobra. Trgovina će povećati bogatstvo obje osobe, kao i njihove zemlje. Nije samo količina proizvedenih dobara i usluga ono što određuje bogatstvo jedne zemlje, već i način na koji se ta dobra i usluge alociraju da bi se stvorila vrijednost.

Drugo, trgovina proširuje mogućnosti proizvodnje i potrošnje. Trgovinski partneri će moći proizvoditi više kada se svaki specijalizuje u proizvodnji artikala koje može proizvesti uz nizak oportunitetni trošak, dok sve ostalo pribavlja kroz trgovinu. Kada se ljudi specijalizuju, mogu prodati te proizvode drugima. Prihodi koje dobiju mogu koristiti za kupovinu stvari koje bi im bilo skupo da sami proizvedu. Ova **specijalizacija**(?) i dobrovoljna razmjena omogućavaju ljudima da proizvode veće količine dobara i usluga nego što bi to inače bilo moguće. Ekonomisti ovaj princip zovu **zakon komparativnih prednosti**(?). Ovaj zakon se primjenjuje na trgovinu između pojedinaca, preduzeća, regija i država.

Zakon komparativne prednosti je jednostavno zdrav razumski princip. Ako vam neko može obezbijediti proizvod po nižoj cijeni (zapamtite, svi troškovi su oportuniteni troškovi) nego što biste mogli sami, dobrovoljna trgovina ima smisla. Tada možete koristiti svoje vrijeme i resurse za proizvodnju više onoga za što su vam troškovi proizvodnje niski. Drugim riječima, proizvodite ono u čemu ste najbolji i trgovinom pribavite ostalo. Rezultat je da vi i vaši trgovinski partneri obostrano dobijate od specijalizacije i trgovine, što vodi do veće

ukupne prozivodnje, viših prihoda i boljeg životnog standarda. Nasuprot tome, pokušaj da sami proizvedete sve i budete samodovoljni zahtijeva da koristite svoje vrijeme, talente i resurse za proizvodnju mnogih stvari čija proizvodnja bi vama stvarala visoke troškove. To bi rezultiralo nižom proizvodnjom i prihodima, dok bi se gubili proizvodi i koristi koje vam drugi mogu ponuditi.

Video:
Specijalizacija i trgovina

Na primjer, iako većina doktora možda dobro vodi evidenciju i zakazuje termine, zapošljavanje nekoga da obavlja te usluge obično je u interesu svih. Vrijeme koje doktori koriste za vođenje evidencije je vrijeme koje bi mogli provesti brinući se o pacijentima. Budući da je vrijeme s pacijentima vrlo vrijedno, oportunitetni trošak vođenja evidencije je visok. Zbog toga će doktori gotovo uvijek zaključiti da im je isplativije da angažuju profesionalca da im vodi kancelarijske poslove i da će od toga imati koristi i oni, i njihovo osoblje, i što je najvažnije, pacijenti. Dodatno, kada se doktori specijalizuju za pružanje ljekarskih usluga i angažuju druge sa komparativnim prednostima u vođenju evidencije i upravljanju kancelarijom, troškovi će biti niži, usluge će biti bolje, a ukupna količina usluga u zdravstvu će se povećati. Moguće je gajiti vinovu lozu u Sibiru koristeći velike plastenike ili ohladiti ribnjake dovoljno da se uzgajaju arktičke pastrmke u Azerbejdžanu, ali zašto se truditi kada je jednostavna razmjena mnogo lakša!

Treće, dobrovoljna razmjena omogućava preduzećima da postignu niže troškove po jedinici usvajajući metode ekonomije obima. Trgovina omogućava preduzećima da prošire svoja tržišta tako da mogu planirati veće proizvodne količine i usvojiti procese koji koriste **ekonomiju obima**(?), kao što se desilo nakon 1989. kada su sokovi iz Moldavije ušli na globalno tržište. Takvi procesi često dovode do značajno nižih troškova po jedinici i ogromnih povećanja

vrijednosti proizvoda po radniku. Bez trgovine, ovi dobici ne bi bili mogući. **Tržišne snage**(?) kontinuirano preusmjeravaju proizvodnju prema proizvođačima sa niskim troškovima (i dalje od onih sa visokim troškovima). Kao rezultat toga, otvorena tržišta teže da alociraju proizvode i resurse na načine koji maksimiziraju vrijednost, količinu i raznovrsnost dobara i usluga usmjerenih ka potrošačima. Kina je savršen primjer kontrolisane ekonomije čiji su građani, nakon što se zemlja pridružila globalnom trgovinskom sistemu 1995. godine, mogli iskoristiti signale koje daje trgovina i komparativna prednost da izbave milijarde ljudi (kako u Kini, tako i u drugim zemljama u regionu) iz siromaštva.

Pročitaj:
Specijalizacija i Bogatstvo, autor: Dwight R. Lee

Važnost trgovine u našem modernom svijetu teško se može precijeniti. U stvari, Svjetska banka pripisuje zasluge globalnoj trgovini i smanjenju trgovinskih barijera za pomoć u iskorijenjivanju ekstremnog siromaštva.(6) Trgovina omogućava ljudima koji žive u ekstremnom siromaštvu pristup i onim proizvodima i resursima koji su dostupni i van njihovih granica. Neto koristi od trgovine dotiču sve nacije, društvene slojeve, rase, polove i ljude različitih političkih stavova i kulturnih vrijednosti. Možete li zamisliti koliko bi bilo teško i skupo proizvoditi svoje stanovanje, odjeću i hranu, a da ne spominjemo kompjutere, pametne uređaje, mašine za pranje sudova, automobile i vakcine bez trgovine? Ljudi koji pribavljaju te stvari uglavnom ih imaju jer su njihove ekonomije organizovane na načine koji motivišu pojedince da sarađuju, specijalizuju se i trguju. Zemlje koje postavljaju prepreke razmjeni—bilo domaćoj ili međunarodnoj—umanjuju mogućnost svojih građana da ostvare koristi od trgovine i uživaju u prosperitetnijem životu.

Video:

Ekonomija dobrovoljne razmjene

DIO 1.5

5. Transakcioni troškovi predstavljaju prepreku trgovini

> *„Veliki dio onoga što smatramo ekonomskom aktivnošću osmišljen je da omogući ono što bi visoki transakcioni troškovi inače spriječili.“*
>
> **— Ronald Coase**

Dobrovoljna razmjena podstiče saradnju i pomaže nam da dobijemo više onoga što nam je potrebno, što želimo i što vrednujemo. Međutim, sama trgovina je skupa. Potrebno je vrijeme, trud i drugi resursi da bi se pronašli potencijalni partneri za trgovinu, pregovaralo o uslovima, utvrdili rizici i obavila razmjena. Resursi koji se troše na ovo nazivaju se **transakcioni troškovi**(?), i oni su prepreke za stvaranje bogatstva. Oni ograničavaju i našu proizvodnu sposobnost i ostvarenje koristi od međusobne razmjene.

Transakcioni troškovi su ponekad visoki zbog fizičkih prepreka, poput okeana, rijeka i planina, koji otežavaju dostavljanje proizvoda kupcima. Ulaganja u puteve, prevoz i unapređenje komunikacije mogu smanjiti ove transakcione troškove. U drugim slučajevima, transakcioni troškovi mogu biti visoki zbog nedostatka informacija. Na primjer, možda želite da kupite polovan automobil, ali ne poznajete nikoga ko je spreman da proda pouzdan auto po povoljnoj cijeni. Vrijeme i energija utrošeni na traženje automobila, procjenu pouzdanosti i pregovaranje o cijeni su dio vaših transakcionih troškova. U nekim slučajevima, transakcioni troškovi su visoki zbog prepreka koje su posljedica vladinih politika, kao što su porezi, zahtjevi za licenciranje, kontrola

cijena i **carine**(?). Bez obzira na to jesu li prepreke fizičke, uslovljene nedostatkom informacija, ili posljedica vladinih politika, visoki transakcioni troškovi smanjuju potencijalne koristi od trgovine.

Ljudi koji pomažu drugima u organizaciji trgovine i donošenju boljih izbora smanjuju transakcione troškove. Oni pomažu u podsticanju ekonomskog napretka. Takvi specijalisti se ponekad nazivaju **posrednicima**(?). U ovu grupu spadaju knjižare, agenti za nekretnine, berzanski posrednici, prodavci automobila i širok spektar trgovaca. Mnogi ljudi tvrde da posrednici samo povećavaju cijenu dobara i usluga bez pružanja koristi. Da je to slučaj, ljudi ne bi koristili njihove usluge. Transakcioni troškovi su prepreke za trgovinu, a posrednici smanjuju te troškove i donose korist drugima kroz svoje usluge. Zato ljudi cijene njihove usluge i voljni su da ih plate.

Video:
Ekonomija filma "Bjekstvo iz Šošenka"

Prodavac hrane, na primjer, je posrednik. Naravno, današnji veliki supermarketi uključuju rad mnogo ljudi, ali zajedno njihove usluge predstavljaju posredništvo. Bez prodavca hrane, zamislite koliko bi vremena i truda bilo potrebno da pripremite samo jedan obrok. Morali biste da pregovarate direktno sa farmerima pri kupovini povrća, sa voćarima za voće, s mljekarima za mlijeko ili sir, i sa stočarima ili ribarima ako želite govedinu ili ribu. Prodavci hrane uspostavljaju ove kontakte umjesto vas i drugih potrošača, postavljaju proizvode na lako dostupna prodajna mjesta i održavaju dovoljne zalihe. Usluge prodavaca hrane i drugih posrednika značajno smanjuju transakcione troškove, pomažući potencijalnim kupcima i prodavcima da ostvare koristi od trgovine. Ove usluge povećavaju obim trgovine, podstiču ekonomski napredak i oslobađaju resurse za druge namjene.

Zapanjujući rast online tržišta kao što su Amazon, Alibaba, AliExpress,

Lazada i drugih upućuje na važnost smanjenja transakcionih troškova. Za samo dvije decenije, Amazon je izrastao iz male online knjižare u najvećeg svjetskog trgovca. Alibaba je, za manje od tri decenije, postao jedna od deset najvrednijih kompanija na svijetu. Kako je ovo postignuto? Ključ je u smanjenju transakcionih troškova. Ove platforme, između ostalog, brzo su se proširile zahvaljujući smanjenju troškova povezanih sa kupovinom i prodajom. Kupcima više nije potrebno da fizički idu od jedne prodavnice do druge kako bi pronašli ono što im je potrebno. Umjesto toga mogu lako uporediti proizvode, cijene i recenzije online. Samo nekoliko klikova i njihova kupovina je završena, a proizvodi isporučeni direktno na njihovu adresu.

Posljednjih godina, tehnologija je smanjila transakcione troškove za veliki broj trgovinskih transakcija. U nekoliko poteza na uređaju, kupci sada mogu dobiti informacije o potencijalnim prodavcima gotovo svakog proizvoda. Aplikacije se redovno koriste za kupovinu namirnica, odjeće, kućnih potrepština i stanova. One omogućavaju pronalaženje soba u hotelima i letova, nabavku karata za velike događaje, pa čak i za zajedničko korišćenje prevoznih sredstava.

Slično tome, tehnološki napredak i otkrivanje boljih načina rada drastično su smanjili troškove transporta robe u posljednjim decenijama. Prilagođeno inflaciji, trošak transporta po toni, bilo morem ili vazduhom, sada je manji od 50% troška iz 1970-ih. Ovo smanjenje transakcionih troškova, uključujući troškove transporta, povećalo je obim trgovine, proširilo proizvodnju i unaprijedilo životni standard. Ono je odigralo ključnu ulogu u brzom rastu dohotka po glavi stanovnika i velikom smanjenju siromaštva širom svijeta.

DIO 1.6

6. Cijene dovode u ravnotežu izbore kupaca i prodavaca

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

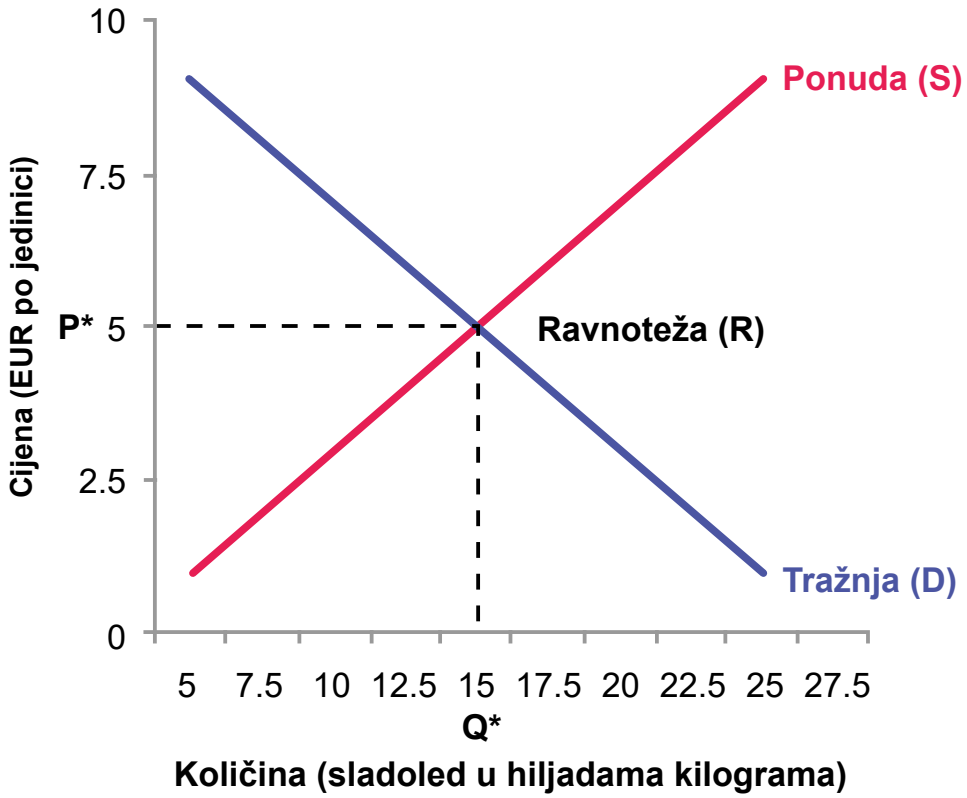
Tržišne cijene utiču na izbore i kupaca i prodavaca. Kada cijena nekog proizvoda poraste, kupovina tog proizvoda postaje skuplja i potrošači obično odlučuju da kupe manje. Dakle, postoji negativan odnos između cijene dobra ili usluge i tražene količine. Ovaj negativan odnos poznat je kao **zakon tražnje**(?).

Za prodavce, porast cijene proizvoda donosi dodatni prihod, što ih čini spremnijim da ponude više. Dakle, postoji pozitivan odnos između cijene dobra i količine koju proizvođači žele da ponude. Ovaj pozitivan odnos poznat je kao **zakon ponude**(?).

Ekonomisti često koriste grafike za prikaz odnosa između cijene, tražene količine i ponuđene količine. Kada to rade, cijena dobra se postavlja na vertikalnu y-osu, a količina po jedinici vremena (na primjer, sedmica, mjesec ili godina) na horizontalnu x-osu. Koristeći sladoled kao primjer i euro kao valutu, grafik 2 ilustruje klasičan grafik tražnje i ponude. Kriva tražnje pokazuje različite količine sladoleda koje će potrošači kupiti po različitim cijenama. Obratite pažnju kako se kriva tražnje spušta prema desno, što ukazuje da će potrošači kupiti više sladoleda kako se cijena smanjuje. Ovo je samo grafički prikaz zakona tražnje. (Napomena, „kriva“ je bilo koji skup tačaka duž linije. To znači da je prava linija samo jedan tip krive. U drugim prikazima, krive tražnje i

ponude ne moraju biti prikazane kao prave linije. Nemojte se zbuniti!)

Grafik 2: Tražnja, ponuda i ravnotežna cijena



Kriva ponude pokazuje različite količine sladoleda koje su proizvođači voljni da ponude po različitim cijenama. Kao što Grafik 2 ilustruje, kriva se penje prema desno, što ukazuje da će proizvođači biti voljni da ponude veće količine po višim cijenama. Kriva ponude pruža grafički prikaz zakona ponude.

A sada jedan zaista važan detalj: cijena će težiti da se kreće ka nivou—u našem primjeru 5 eura po kg sladoleda—koji će dovesti traženu količinu u ravnotežu s ponuđenom količinom. Pri **ravnotežnoj**(?) cijeni od 5 eura, potrošači

će željeti da kupe 15.000 kilograma sladoleda dnevno. To je ista količina koju su proizvođači sladoleda voljni da ponude. Cijena usklađuje izbore i potrošača i proizvođača sladoleda i dovodi ih u ravnotežu.

Ako je cijena viša od 5 eura, na primjer 7 eura, proizvođači će željeti da ponude više sladoleda nego što će potrošači željeti da kupe. To znači da pri cijeni od 7 eura, proizvođači neće moći da prodaju koliko žele. Zalihe će rasti, a ovaj višak ponude će navesti neke proizvođače da smanje cijene kako bi smanjili svoje zalihe. Cijena će težiti opadanju sve dok se ne dostigne ravnotežna cijena od 5 eura. Sve dok je cijena iznad ravnoteže, tržišne snage će potiskivati cijenu naniže.

Slično tome, ako je cijena sladoleda niža od 5 eura, na primjer 3 eura, potrošači će željeti da kupe više nego što su proizvođači voljni da ponude. Cijena od 3 eura generiše višak tražnje, ostavljajući proizvođače bez dovoljne količine zaliha. Pritisak na povećanje cijene dovešće je ponovo ka ravnoteži od 5 eura. Izbori kupaca i prodavaca će biti usklađeni samo pri ravnotežnoj cijeni, i tržišna cijena će težiti da se kreće ka ovom nivou.

Aukcijski sistem na eBay-u ilustruje funkcionisanje tražnje i ponude u okruženju poznatom mnogima. Na eBay-u prodavci unose svoje minimalne cijene—najniže cijene koje su spremni da prihvate za robu. Kupci unose svoje maksimalne ponude—najviše cijene koje su spremni da plate. Sistem za upravljanje aukcijama će licitirati u ime kupaca i to će činiti u skladu sa unaprijed određenim novčanim povećanjima. Licitacija se nastavlja sve dok se ne završi period trgovine ili dok neko ne pristane da plati navedenu cijenu. Razmjena se događa samo kada kupci licitiraju cijenu višu od minimalne tražene cijene prodavca. Ali kada se to dogodi, razmjena će se desiti, i kupac i prodavac će dobiti. Zapamtite, dobrovoljna trgovina je uzajamno korisna.

Iako je manje vidljivo nego na online tržištu kao što je eBay, sile tražnje i ponude na drugim tržištima funkcionišu na sličan način. Visina krive tražnje na eBay-u pokazuje maksimalan iznos koji su potrošači spremni da plate za još jednu jedinicu dobra, dok visina krive ponude pokazuje minimalnu cijenu po

kojoj su proizvođači spremni da ponude još jednu jedinicu. Kada se cijena nađe između maksimalne cijene koju je potrošač spreman da plati i minimalne ponude prodavca, postoje potencijalne koristi od trgovine. Štaviše, kada je prisutna ravnotežna cijena, sve potencijalne koristi od razmjene biće ostvarene i kod potrošača i kod proizvođača.

Marginalno razmišljanje objašnjava zašto, kada je prisutna ravnotežna cijena, kupci i prodavci imaju podsticaj da obavljaju obostrano korisne razmjene i rezultat će biti efikasan. Potrošači kupuju samo one jedinice koje im donose više vrijednosti od stvarne cijene. Slično tome, proizvođači nude samo one jedinice koje mogu prodati po cijeni koja pokriva trošak. Kada je prisutna 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, već i usmjeravaju proizvođače da ponude ona dobra koja potrošači vrednuju više od njihovog troška proizvodnje. Ovo važi na svakom tržištu.

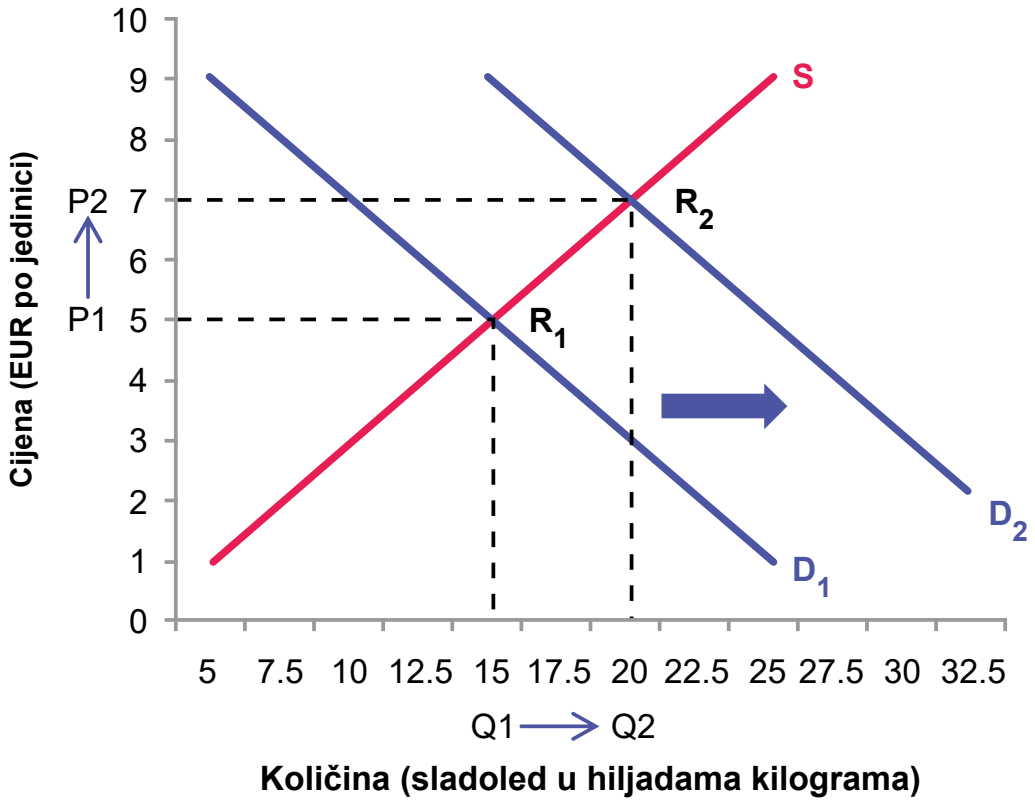
Naravno, živimo u dinamičnom svijetu. Tokom vremena, promjene će se događati. One će promijeniti tražnju i ponudu dobara i usluga. Faktori kao što su prihodi potrošača, cijene srodnih proizvoda, očekivanja o budućim cijenama, promjene u vladinim politikama i broj potrošača u tržišnom području utiču na tražnju za dobrima. Promjene u bilo kojem od ovih faktora će promijeniti količinu dobara koju će potrošači željeti da kupe po različitim mogućim cijenama. Drugim riječima, promjene u ovim faktorima će izazvati promjenu u tražnji, pomjerajući cijelu krivu tražnje.

Važno je razlikovati promjenu u tražnji—pomjeranje cijele krive tražnje—od promjene u traženoj količini, što je pomjeranje duž krive tražnje kao rezultat promjene u cijeni dobra. Važno je napomenuti: nemogućnost razlikovanja promjene u tražnji od promjene u traženoj količini jedan je od najvećih izazova s kojim se studenti susreću. Pitanja na ovu temu su omiljena mnogim profesorima ekonomije, zato se pobrinite da razumijete ovu razliku!

Pročitaj:

Žrtvovanje života radi profita, autor: Dwight R. Lee

Grafik 3: Povećanje tražnje dovodi do povećanja cijene



Grafik 3 ilustruje uticaj porasta tražnje na tržišnu cijenu dobara. Pretpostavimo da dolazi do povećanja prihoda potrošača ili rasta cijene zamjenskog proizvoda, kao što je smrznuti jogurt, koji je uobičajena zamjena za sladoled. Ove promjene će povećati tražnju za sladoledom, uzrokujući pomjeranje krive tražnje udesno, s D_1 na D_2. Snažnija tražnja će zauzvrat

povećati ravnotežnu cijenu sladoleda sa 5 eura na 7 eura. Na novoj, višoj ravnotežnoj cijeni, tražena količina od strane potrošača ponovo će se izjednačiti sa količinom koju proizvođači žele da ponude. Napomena: Povećanje tražnje (pomjeranje cijele krive tražnje) će rezultirati povećanjem ponuđene količine s 15.000 na 20.000, što je pomjeranje duž postojeće krive ponude.

Smanjenje prihoda potrošača ili niže cijene smrznutog jogurta imalo bi suprotan uticaj. Ove promjene bi smanjile potražnju za sladoledom (pomjerile krivu tražnje ulijevo), smanjile cijenu i smanjile ravnotežnu količinu razmijenjenih dobara.

Video:

Da li je "Dizanje cijena" loše?

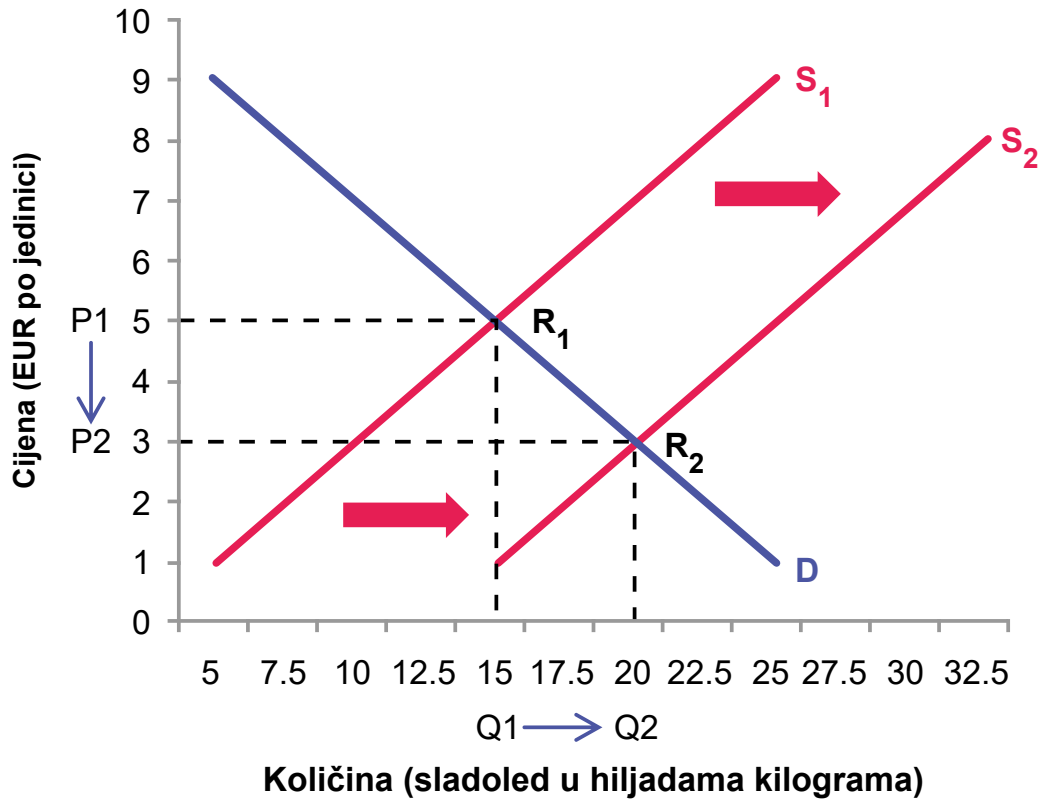
Sada se okrenimo strani ponude na tržištu. Promjene koje mijenjaju trošak po jedinici u ponudi dobara će uzrokovati pomjeranje cijele krive ponude. Na primjer, unapređenje tehnologije, niže cijene resursa koji se koriste u proizvodnji, ili subvencije proizvođačima povećavaju ponudu, uzrokujući pomjeranje cijele krive ponude udesno. Nasuprot tome, promjene koje čine proizvodnju skupljom—kao što su više cijene materijala koji se koriste u proizvodnji ili viši porezi na proizvodnju—smanjiće ponudu, uzrokujući pomjeranje krive ponude ulijevo.

Pretpostavimo da dolazi do smanjenja cijena pavlake i mlijeka, sastojaka koji se koriste za proizvodnju sladoleda. Kakav će uticaj ovo smanjenje cijena resursa imati na ponudu i tržišnu cijenu sladoleda? Ako vaš odgovor glasi da će se ponuda povećati, a tržišna cijena opasti, u pravu ste. Grafik 4 ilustruje ovu tačku unutar okvira ponude i tražnje. Niže cijene pavlake i mlijeka smanjiće trošak po jedinici za proizvodnju sladoleda, uzrokujući pomjeranje krive ponude udesno (s S_1 na S_2). Kao rezultat, ravnotežna cijena sladoleda opada sa 5 eura na 3 eura. Na novoj nižoj cijeni, tražena količina će se povećati i ponovo

izjednačiti s količinom ponuđenom na 20.000 kilograma dnevno. Napomena: Povećanje ponude—odnosno pomjeranje cijele krive—smanjilo je cijenu sladoleda i povećalo traženu količinu, što predstavlja pomjeranje duž postojeće krive tražnje.

Šta ako su se dogodile promjene koje su povećale troškove proizvodnje sladoleda—na primjer, više cijene sastojaka? Tada bi rezultati bili upravo suprotni: smanjenje ponude—odnosno pomjeranje krive ulijevo—povećanje cijene sladoleda i smanjenje razmijenjene količine.

Grafik 4: Povećanje ponude dovodi do smanjenja cijena



Tržišna prilagođavanja poput onih ovdje opisanih ne odvijaju se trenutno. Potrebno je vrijeme da se i potrošači i proizvođači potpuno prilagode novim uslovima. U stvari, proces prilagođavanja koji opisujemo stalno se mijenja u dinamičnom svijetu.

Tehnološki napredak čini dinamičnost i prilagođavanje cijena, kao reakciju na promjene u tražnji i ponudi, još uočljivijim. Da li ste se nedavno vozili Uberom ili Yandex taksijem? Cijena vožnje može se mijenjati iz minuta u minut. Kada pada kiša, više ljudi odlučuje da ne pješači (tražnja raste) i više vozača ostaje kod kuće (ponuda opada), pa cijena raste.

Uticaj promjena u tražnji i ponudi i faktori koji leže u osnovi pomjeranja ovih krivih su ključni za razumijevanje tržišnog procesa. Analizi tražnje i ponude ćemo se vraćati nekoliko puta tokom ove knjige.

Video:

Ekonomija filma "Veliki skok"

DIO 1.7

7. Profit je vodič ka produktivnosti

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

Video:
Ekonomski profit i trošak

Preduzeća kupuju (ili iznajmljuju) prirodne resurse, radnu snagu, kapital (mašine, alate i druge proizvodne resurse) i preduzetnički talenat. Ovi proizvodni resursi zatim se transformišu u dobra i usluge koji se prodaju potrošačima. U tržišnoj ekonomiji, proizvođači moraju otrgnuti resurse od njihovih alternativnih upotreba, jer će vlasnici resursa te resurse ponuditi samo po cijenama koje su barem jednake onome što bi mogli zaraditi na drugom mjestu. Troškovi potrebni da se resursi uklone iz njihovih drugih potencijalnih upotreba predstavljaju oportunitetni trošak proizvođača za obezbjeđivanje dobra ili usluge.

Postoji važna razlika između oportunitetnog troška proizvodnje i standardnih računovodstvenih mjera troškova poslovne firme. Računovođe se fokusiraju na izračunavanje neto prihoda firme, što se malo razlikuje od ekonomskog **profita**(?) jer izostavlja oportunitetne troškove resursa koje firma posjeduje. Ekonomisti uzimaju u obzir činjenicu da se ti resursi mogu koristiti na druge načine. Računovođe takođe izostavljaju vrijednost vremena i truda

koje vlasnici ulažu u svoj posao izvan onoga što primaju kao platu.

Dok računovođe izostavljaju ove oportunitetne troškove, ekonomisti ih uključuju.[7] Na primjer, mesar iz komšiluka mogao bi zatvoriti radnju i iznajmiti svoj prostor drugoj prodavnici. Takođe bi mogao da nađe posao u lokalnom supermarketu. Obje ove opcije predstavljaju stvarne troškove ostajanja u poslu mesara. Kao rezultat toga, neto prihod firme precjenjuje profit, na način na koji taj profit mjeri ekonomista. Ako oportunitetni troškovi nijesu pokriveni, profit će se na kraju smanjiti, a resursi će biti preusmjereni na druge produktivne aktivnosti.

Profit firme može se izračunati na sljedeći način:

Profit = Ukupni prihod – Ukupni trošak

Ukupni prihod firme jednostavno je prodajna cijena svih prodatih dobara (P) pomnožena sa količinom (Q) svih prodatih dobara. Da bi ostvarila profit, firma mora ostvariti veći prihod od prodaje svojih proizvoda nego što je oportunitetni trošak resursa potrebnih za njihovu proizvodnju. Dakle, firma će ostvariti profit samo ako je sposobna da proizvede dobro ili uslugu koje potrošači više vrednuju od troška resursa potrebnih za njihovu proizvodnju.

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

Poslovni donosioci odluka trudiće se da proizvode dobra i usluge koje će generisati profit. S druge strane, stvari ne idu uvijek kako se očekuje. Ponekad firme ne mogu prodati svoje proizvode po cijenama koje pokrivaju troškove. **Gubitak**[?] se javlja kada je ukupni prihod od prodaje manji od oportunitetnog troška resursa korištenih za proizvodnju dobra ili usluge. Gubici predstavljaju kaznu firmama koje proizvode dobra i usluge koje potrošači cijene manje od resursa potrebnih za njihovu proizvodnju. Gubici ukazuju na to da bi resursi bolje služili za proizvodnju drugih stvari.

Pretpostavimo da u Bugarskoj (gdje je valuta bugarski lev, BGN) proizvodnja hiljadu košulja mjesečno košta proizvođača 20.000 BGN, uključujući zakup zgrade, iznajmljivanje potrebnih mašina, radnu snagu, tkaninu, dugmad i druge materijale. Ako firma proda hiljadu košulja po cijeni od 22 BGN po komadu, mjesečni prihod je 22.000 BGN. Profit iznosi 2.000 BGN. Firma je stvorila vrijednost. Svojom spremnošću da plate više od troškova proizvodnje, potrošači pokazuju da više cijene košulje od resursa potrebnih za njihovu proizvodnju. Profit firme je nagrada za povećanje vrijednosti resursa odnosno njihovo pretvaranje u proizvode veće vrijednosti.

S druge strane, ako potražnja za košuljama opadne i one se mogu prodavati samo po cijeni od 17 BGN po komadu, tada će firma ostvariti prihod od 17.000 BGN, čime gubi 3.000 BGN mjesečno. Ovaj gubitak nastaje zato što su postupci firme smanjili vrijednost resursa koji su korišteni. Košulje – konačni proizvod – bile su manje vrijedne potrošačima nego druge stvari koje su mogle biti proizvedene tim resursima. Ne tvrdimo da potrošači svjesno znaju da bi resursi upotrijebljeni za proizvodnju košulja imali veću vrijednost da su korišćeni za neki drugi proizvod. Međutim, njihove kolektivne odluke i cijene koje su spremni da plate pružaju firmi dragocjene informacije, a istovremeno stvaraju podsticaj za preduzimanje koraka kojima bi se smanjio gubitak. U prethodnom primjeru, firma je na neki način bila „iznenađena“ neočekivano niskom cijenom košulja. Zbog toga proizvođači često ulažu mnogo novca i truda pokušavajući da predvide tražnju za svojim proizvodima, stvarajući tako veliki broj radnih mjesta kako za ekonomiste tako i za krojače.

U tržišnoj ekonomiji, gubici i poslovni neuspjesi konstantno doprinose zaustavljanju neefikasnih aktivnosti – poput proizvodnje košulja koje se prodaju po cijeni nižoj od troškova. Gubici i poslovni neuspjesi preusmjeravaju resurse ka proizvodnji drugih dobara koja su više cijenjena. Stoga, iako su poslovni neuspjesi često bolni za vlasnike, investitore i zaposlene koji su pogođeni, oni imaju pozitivnu stranu. Oni oslobađaju resurse koji mogu biti usmjereni ka aktivnostima koje stvaraju bogatstvo.

Narod jedne nacije će biti u boljoj poziciji ako resursi – dostupno zemljište, zgrade, radna snaga i preduzetnički talenat – proizvode vrijedna dobra i usluge. U svakom trenutku, beskonačan broj investicionih aktivnosti može biti preduzet. Neke od tih investicija povećavaju vrijednost resursa pretvarajući ih u dobra i usluge koje potrošači više vrednuju od troškova za njihovu proizvodnju. Takve aktivnosti podstiču ekonomski napredak. Druge investicije smanjuju vrijednost resursa i usporavaju ekonomski napredak. Ako želimo da mudro upravljamo raspoloživim resursima onda moramo podsticati aktivnosti koje povećavaju vrijednost, dok one koje koriste resurse na neproduktivan način moramo obeshrabriti. Ovo je upravo ono što rade profit i gubitak.

Živimo u svijetu promjenljivih ukusa i tehnologija, promjenljivih vladinih politika, nesavršenog znanja i neizvjesnosti. Vlasnici preduzeća ne mogu sa sigurnošću znati buduće tržišne cijene ili troškove proizvodnje. Njihove odluke zasnivaju se 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 radite jer očekujete veće nagrade u budućnosti.

Istraživač (često firma) sa idejom o novom revolucionarnom lijeku za liječenje raka može potrošiti stotine miliona dolara prije nego što ostvari ijednu prodaju. S druge strane, osim ako vlada ne ograniči prodajne cijene ljekova na način da ti početni troškovi ne mogu biti pokriveni, investicija u novi lijek će biti napravljena. I dalje je struktura nagrada i kazni u tržišnoj ekonomiji jasna. Ako razmislite, pitanje pronalaska lijekova je veoma zanimljivo. Prodaja lijeka koji funkcioniše mora takođe pokriti sav novac uložen u one lijekove koji se na kraju pokažu neuspješnim. Proizvodnja pilule koja se prodaje za hiljade dolara možda će koštati samo nekoliko centi nakon što prođe sve testove i stigne na tržište. Mnoge razvijene nacije zabranjuju uvoz lijekova iz inostranstva ne zato što misle da nijesu bezbjedni, već često (iako to ne govore potrošačima) kao oblik „strane pomoći“ koja omogućava prodaju lijekova građanima zemalja u razvoju po cijenama blizu troškova proizvodnje, dok zdravstveni sistem u razvijenim

zemljama pokriva troškove razvoja.

Preduzetnici(?) koji efikasno proizvode i tačno predviđaju koja će dobra i usluge privući pažnju potrošača po cijenama višim od troškova proizvodnje, prosperiraće. Oni koji to ne mogu, neće prosperirati. Preduzetništvo i vlasništvo nad preduzećem nijesu sinonimi. Često se misli da su preduzetnici uvijek vlasnici firme, ali to nije uvijek slučaj. Vlasnici, posebno velike korporacije sa mnogo akcionara, često angažuju preduzetnike koji određuju strategiju i pravac razvoja firme. Slično tome, preduzetnici često traže investitore koji obezbjeđuju finansijski kapital u obliku udjela u vlasništvu, iako će preduzetnik određivati smjer poslovanja firme.

Preduzetništvo obično uključuje visok stepen finansijskog rizika. Neki kritikuju činjenicu da su poslovni neuspjesi dio tržišnog procesa. Preduzeća koji neefikasno raspoređuju resurse u oblasti gdje tražnja nije dovoljna da pokrije troškove, suočiće se sa gubicima, finansijskim poteškoćama i ako se ne prilagode, na kraju će prestati sa radom. Razmislite na trenutak o tome kako se ovo ponašanje privatnih preduzeća razlikuje od ponašanja vlada koje, kao što ćemo kasnije diskutovati, mogu primorati kupce (poreske obveznike) da kupuju usluge kojima pridaju malu vrijednost.

Zanimljivo je da mnogi preduzetnici koji na početku posrnu ili ne uspiju kasnije postignu veliki uspjeh. Na primjer, nakon što je napustio Apple 1985. godine, Steve Jobs osnovao je firmu neXT, za koju je vjerovao da će proizvesti sljedeću generaciju personalnih računara. Nakon što je Apple doživio trogodišnji pad sa ozbiljnim gubicima i padom cijena akcija 1990-ih, kupio je neXT i vratio Steva Jobsa 1997. godine. Ubrzo nakon toga, on je reorganizovao Apple i predstavio iPhone, iPad, i mnoge druge inovativne, vrlo profitabilne proizvode i usluge koji su nastavili da spektakularno uspijevaju na tržištu.

Zaključak je jednostavan: profiti usmjeravaju poslovne investicije ka produktivnim projektima koji podstiču ekonomski napredak, dok gubici preusmjeravaju resurse sa projekata koji su neproduktivni. Ovo je od suštinske važnosti. Ekonomije koje ne uspijevaju da efikasno obavljaju ovu funkciju

gotovo će sigurno stagnirati ili čak nazadovati.

Video:

Sistem cijena

DIO 1.8

8. „Nevidljiva ruka“ unapređuje opšte dobro

> *„Svaki pojedinac neprestano se trudi da pronađe najpovoljniju upotrebu za svaki kapital kojim raspolaže. Uistinu, u svom djelovanju ima na umu samo sopstvenu korist, a ne korist društva. Ali težnja ka sopstvenoj koristi prirodno, ili bolje reći nužno, vodi ka preferiranju onih aktivnosti koje su najkorisnije za društvo. . . . On ima namjeru samo da ostvari sopstveni 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 Smit (1776)**

Video:
Nevidljiva ruka na primjeru odreska

Sopstveni interes je snažan podsticaj. Kako je Adam Smit odavno primijetio, kao da ih vodi **nevidljiva ruka**(?), pojedinci motivisani sopstvenim interesima imaju snažan podsticaj da preduzimaju aktivnosti koje unapređuju opšti prosperitet zajednice ili nacije. „Nevidljiva ruka“ na koju se Smit poziva jeste sistem cijena. Pojedinac „ima namjeru samo da ostvari sopstveni dobitak“, ali ga nevidljiva ruka tržišnih cijena usmjerava ka ostvarenju ciljeva drugih, doprinoseći većem prosperitetu.

Princip „nevidljive ruke“ može biti težak za shvatiti. Prirodna je

tendencija da vjerujemo kako se odgovarajući ishodi mogu postići samo kada neko rukovodi procesom ili kada uputstva dolaze od strane neke centralizovane vlasti. Ipak, Adam Smit je tvrdio da težnja ka sopstvenoj koristi stvara uređeno društvo u kojem se tražnja rutinski zadovoljava bez centralnog planiranja. Taj poredak nastaje jer, kada postoje privatna svojina i sloboda razmjene, tržišne cijene usmjeravaju pojedince motivisane sopstvenim interesima ka akcijama koje unapređuju opšte dobro. Jedan statistički podatak – trenutna tržišna cijena određenog dobra ili usluge – pruža kupcima i prodavcima sve što im je potrebno da usklade svoje akcije sa preferencijama i izborima drugih. Tržišne cijene su rezultat izbora miliona potrošača, proizvođača i snabdjevača resursima. Cijene odražavaju informacije o preferencijama potrošača, troškovima i pitanjima vezanim za vrijeme, lokaciju i okolnosti – informacije koje u svakom velikom tržištu nadilaze razumijevanje bilo koje pojedinačne osobe ili centralne vlasti.

Jeste li se ikada zapitali zašto vaše lokalne prodavnice imaju približno odgovarajuće količine mlijeka, hljeba, povrća i drugih proizvoda? Dovoljno da su gotovo uvijek dostupni, ali ne toliko da dođe do velikog kvarenja i rasipanja? Kako je moguće da se frižideri, automobili i tableti, proizvedeni na različitim mjestima širom svijeta, nađu na vašem lokalnom tržištu u količinama koje odgovaraju željama potrošača? Naravno, imajući u vidu visoke troškove njihove proizvodnje. Svi bismo željeli više kada bi se proizvodili besplatno ili kada bi nam ih neko (možda vlada) poklanjao. Nažalost, skoro ništa što cijenimo ne može se proizvesti bez troškova, osim možda ljubavi i smijeha, pa „besplatni ručkovi“ nikada nijesu zaista besplatni – uvijek ih neko drugi plaća. Gdje je tehnički priručnik za firme da postignu ovo? Naravno, takav priručnik ne postoji. Nevidljiva ruka tržišnih cijena obavlja taj zadatak. Ona usmjerava pojedince motivisane sopstvenim interesima ka kooperativnoj akciji i usklađuje njihove izbore putem signala cijena, kako je objašnjeno u Dijelu 1.6.

F. A. Hajek dobitnik Nobelove nagrade iz 1974. godine nazvao je tržišni sistem „čudom“. Jedan jedini indikator, tržišna cijena, spontano nosi toliko informacija da usmjerava kupce i prodavce ka donošenju odluka koje im

pomažu da dobiju ono što žele.[9] Tržišna cijena proizvoda odražava hiljade, pa čak i milione odluka donesenih širom svijeta od strane ljudi koji uopšte nijesu svjesni što drugi ljudi rade. Za svaki proizvod ili uslugu, tržište djeluje poput mreže koja odašilje cjenovni signal koji svim učesnicima daje i potrebne informacije i podsticaj da djeluju u skladu sa tim informacijama.

Kroz ljudsku istoriju, nijedna osoba niti centralna vlast nijesu bile sposobne da prikupe ili razmotre sve informacije potrebne za koordinaciju miliona potrošača i proizvođača na način na koji to čine tržišta. Međutim, tržišne cijene sadrže te informacije i to u destilovanom obliku. One usmjeravaju proizvođače i snabdjevače resursima ka proizvodnji onih stvari koje potrošači najviše cijene (u odnosu na njihove troškove). Nijedna sila ne mora prisiljavati poljoprivrednike da uzgajaju jabuke, niti građevinske firme da grade kuće, niti proizvođače namještaja da proizvode stolice. Kada cijene ovih i drugih proizvoda pokažu da ih potrošači cijene jednako ili više od troškova proizvodnje, proizvođači koji teže sopstvenom dobitku će ih proizvesti.

Nije potrebno da iko podsjeća proizvođače da traže i koriste metode proizvodnje sa nižim troškovima. Sopstveni interes, usmjeren tržišnim cijenama, pruža proizvođačima podsticaj da pronađu najbolju kombinaciju resursa i najefikasnije metode proizvodnje. Niži troškovi znače veći profit, zbog čega se svaki proizvođač trudi da smanji troškove i poveća kvalitet. Zapravo, konkurencija ih gotovo primorava da to rade. U savremenoj ekonomiji, kooperacija koja proizilazi iz sopstvenog interesa usmjerenog nevidljivom rukom tržišnih cijena zaista je zadivljujuća.

Sljedeći put kada budete spremali lijepu večeru, razmislite o svim ljudima koji su vam to omogućili. Malo je vjerovatno da je bilo ko od njih – od proizvođača traktora do poljoprivrednika, vozača kamiona ili prodavca u prodavnici – bio motivisan brigom o tome da vi imate prijatnu večeru uz najniže moguće troškove. Međutim, tržišne cijene su dovele njihove interese u sklad sa vašim. Poljoprivrednici koji uzgajaju najbolje govođe meso ili ćurke dobijaju više cijene. Vozači kamiona i prodavci u prodavnicama zarađuju više novca ako

njihove proizvode dostave svježe i u dobrom stanju potrošačima, uvijek koristeći najniže troškove za postizanje tih ciljeva. Doslovno desetine hiljada ljudi, od kojih većinu nikada nećemo sresti, doprinose tome da svaki od nas može da uživa u asortimanu dobara koji je daleko veći od onoga što bismo mogli proizvesti sami.

Štaviše, nevidljiva ruka djeluje tako tiho i automatski da red, saradnju i ogroman asortiman dobara koji su nam dostupni shvatamo zdravo za gotovo. Iako često nedovoljno cijenjena, kombinacija sopstvenog interesa i nevidljive ruke je snažna sila ekonomskog napretka.

Video:

Nevidljiva ruka

DIO 1.9

9. Čuvajte se nepredviđenih posljedica

> *„Društvo najbolje napreduje kada bira da oni koji su izuzetno vrijedni, inteligentni i posvećeni dugoročnom razmišljanju odlučuju o politikama koje se odnose na ekonomiju, obrazovanje ili medicinu.“*
>
> **— Bil Gejts**

Godine 1946, Henri Hazlit, poznati ekonomski novinar, napisao je knjigu pod naslovom “Ekonomija u jednoj lekciji”. Ovaj uvod u ekonomiju, koji se oslanja na esej iz 1850. godine Frederika Bastijata, francuskog ekonomiste i člana francuskog parlamenta, vjerovatno je najprodavanija ekonomska knjiga svih vremena.

Knjiga počinje pričom o mladom dječaku čija lopta razbija izlog jedne radnje. Kao rezultat, vlasnik radnje unajmljuje staklara da ga popravi. Neki posmatrači, primjećujući da sada staklar ima posla, tvrde da je razbijeni prozor dobra stvar. On je stvorio posao za staklara. Međutim, kako Hazlit naglašava, ovakav pogled je kratkovid, jer ignoriše **sekundarne efekte**(?).

Da radnik nije morao trošiti sredstva na popravku prozora, potrošio bi ih na druge stvari, možda na par cipela, novu odjeću ili slične predmete. Da prozor nije bio razbijen, zaposlenost u tim drugim oblastima proizvodnje bila bi veća. Zajednica bi imala i prozor i predmete koje bi vlasnik radnje kupio. Kada se uzmu u obzir sekundarni efekti, jasno je da destruktivne akcije, poput razbijenog prozora ili onih uzrokovanih poplavama, uraganima i kontraproduktivnim politikama, štete društvu. One smanjuju dostupnost dobara i ne povećavaju ukupno zapošljavanje: poslovi dobijeni na jednom

mjestu gube se u drugim oblastima. Shvatanje da destruktivne akcije stvaraju zaposlenje i da su dobre za ekonomiju danas je poznat kao „zabluda razbijenog prozora“, i o njoj ćemo detaljnije govoriti u odjeljku 1-11.

Hazlitova jedna lekcija bila je da, kada analiziramo neki ekonomski prijedlog, osoba mora:

> *„. . . pratiti ne samo neposredne rezultate već i rezultate na duži rok, ne samo primarne posljedice već i sekundarne posljedice, i ne samo efekte na neku specifičnu grupu, već i efekte na sve.“*[(10)]

Hazlit je tvrdio da je nesposobnost da se uvide budući efekti današnjih politika najčešća greška u donošenju javnih ekonomskih odluka. Pisao je opširno o ekonomiji tokom Velike depresije 1930-ih godina. Posebno je istakao sklonost u politici da se naglašavaju kratkoročne koristi neke politike, dok se zanemaruju dugoročne, često nepredviđene posljedice.

Razmotrimo nekoliko primjera koji ilustruju potencijalni značaj sekundarnih efekata. U nastojanju da se smanji potrošnja benzina, različite vlade nalažu da automobili budu efikasniji u potrošnji goriva, uvodeći veće akcize za vozila sa većom težinom i većim motorima. Da li je ova regulativa razumna? Možda jeste, ali sekundarni efekti moraju se uzeti u obzir pri procjeni ukupnog uticaja politike.

Kako bi postigli propisanu efikasnost u potrošnji goriva, proizvođači automobila smanjili su veličinu i težinu vozila, čineći ih manje sigurnim u slučaju sudara. Kao rezultat, dolazi do većeg broja poginulih na putevima nego što bi se inače desilo. Dalje, zbog toga što veći standardi efikasnosti smanjuju troškove vožnje, ljudi su skloni da voze više nego što bi inače. Ovo povećava zagušenje saobraćaja i rezultira manjim smanjenjem potrošnje benzina nego što je prvobitno bio slučaj. Kada se uzmu u obzir sekundarni efekti, regulative o efikasnosti goriva manje su korisne nego što su zagovornici predviđali. Mogu čak biti i kontraproduktivne.

Zagovornici trgovinskih ograničenja, poput tarifa i **uvoznih kvota**(?), često tvrde da ona povećavaju zaposlenost. Ovo može biti tačno u industrijama zaštićenim od međunarodne konkurencije. Ali razmatranje sekundarnih efekata na ponašanje potrošača i druge industrije trebalo bi dovesti u pitanje tvrdnju da ograničenja povećavaju ukupno zapošljavanje.

Zajednička poljoprivredna politika (CAP) Evropske unije, pokrenuta 1962. godine, ograničava prodaju stranih poljoprivrednih proizvoda kroz nametnute kvote i tarife. Među svojim ciljevima, CAP nastoji da podrži poljoprivrednike, unaprijedi poljoprivrednu produktivnost i osigura stabilno snabdijevanje pristupačnom hranom. Nesumnjivo, poljoprivredni sektor postaje veći nego što bi inače bio. Ali šta je sa sekundarnim efektima? Zar i oni ne bi trebali biti razmotreni?

Budžetski izdaci za CAP, koji iznose 386,6 milijardi eura iz budžeta EU (2021-2027), imaju posljedice i mimo poljoprivrednog sektora. Oni ograničavaju potencijalna sredstva za druge javne aktivnosti EU, ometajući raznovrsnu upotrebu fondova. Istovremeno, zaštita granica održava lokalne cijene većim od konkurentskih. Zagovornici tvrde da CAP doprinosi održavanju poljoprivrednog sektora EU do 8% većim nego što bi bio bez CAP-a. Međutim, potrošači EU plaćaju više za poljoprivredne proizvode. Pojedinačne porodice plaćaju po dva osnova za svoju hranu: više cijene u prodavnicama i poreze koji subvencionišu poljoprivredni sektor. Osim toga, CAP indirektno utiče na firme koje prerađuju poljoprivredne proizvode. Pošto stranci prodaju manje poljoprivrednih proizvoda na tržištu EU, oni imaju manje kupovne moći za kupovinu EU izvoza, što smanjuje zaposlenost u EU.

Kada se uzmu u obzir sekundarni efekti trgovinskih ograničenja, poput Zajedničke poljoprivredne politike EU, nema razloga za očekivanje povećanja neto zaposlenosti u EU. Može biti više radnih mjesta u povlašćenim industrijama, ali će biti manje zaposlenosti u drugim sektorima. Trgovinska ograničenja preraspodjeljuju zaposlenost umjesto da je povećavaju. Jasno je da, kada se procjenjuju politike, informisano razmatranje sekundarnih efekata

predstavlja važan element ekonomskog načina razmišljanja.

Sekundarni efekti nijesu samo problem političkog odlučivanja. Oni mogu dovesti i do nepredviđenih posljedica za pojedince. Iskustvo učiteljice iz prvog razreda u Zapadnoj Virdžiniji to dobro pokazuje. Njeni učenici stalno su gubili olovke, pa je smatrala da će plaćanje 10 centi za svaku potrošenu olovku motivisati da ih koriste do kraja. Na njeno zaprepašćenje, učenici su ubrzo formirali redove kod oštraljke, kako bi što prije potrošili svoje olovke i dobili nadoknadu.

U jednom poznatom eksperimentu, dva ekonomista proučavala su šta se dogodilo kada je dnevni centar u Izraelu odlučio naplaćivati roditeljima kašnjenje u preuzimanju djece. Kada je postalo jasno da postoji samo mala novčana kazna, a ne osjećaj stida, udio roditelja koji su kasnili značajno se povećao. Uprkos ovom iskustvu, škola u Koloradu je 2024. godine najavila da će roditelji koji kasne od 1 do 5 minuta plaćati kaznu od 10 dolara, dok će oni koji kasne više plaćati 35 dolara. Ne treba biti ekonomski genije da bi se predvidjelo šta će se desiti sa saobraćajnim nesrećama u tom naselju! Uvijek ima smisla biti oprezan kada su u pitanju nepredviđene posljedice!

Pročitaj:

Ono što se vidi i ono što se ne vidi, autor: Frederic Bastiat

DIO 1.10

10. Vrijednost stvara prihod i bogatstvo

> *„Tajna napretka je da započnete.“*
>
> **— Mark Tven**

Ljudi se razlikuju na mnogo načina – u svojim radnim sposobnostima, specijalizovanim vještinama, karijernim preferencijama, stavovima prema poslu i spremnosti da preuzmu rizik. Ove razlike utiču na prihode ljudi jer oblikuju vrijednost dobara i usluga koje su spremni i sposobni da ponude drugima po privlačnim cijenama i platama.

U tržišnoj ekonomiji je korisno proizvoditi dobra, razvijati vještine i preduzimati akcije koje drugi visoko vrednuju. Ovdje postoji moralna poruka: ako želite da zaradite mnogo prihoda, pronađite način da drugima pružite dobra i usluge koje oni visoko cijene u odnosu na njihov trošak. Čak i ako vam nije cilj da zarađujete mnogo i radije želite da pomažete svijetu, koristite ekonomski način razmišljanja kako biste odabrali humanitarne akcije, društvene projekte i neprofitne aktivnosti koje imaju najviše smisla među različitim alternativama. U svim scenarijima, prikupite informacije o dostupnim resursima i razmotrite oportunitetne troškove kako biste napravili izbore koji vam omogućavaju da postignete najviše pružajući ono što se cijeni uz najmanji trošak. Ako nijeste sposobni ili spremni da pomažete drugima na načine koje oni cijene, vaš prihod će biti nizak.

Ova direktna veza između pomaganja drugima i prihoda svakome od nas daje snažan podsticaj da stičemo vještine, razvijamo talente i njegujemo navike koje nam pomažu da drugima pružimo vrijedna dobra i usluge. Studenti na

fakultetima satima uče, prolaze kroz stres i snose finansijske troškove kako bi postali ljekari, učitelji, računovođe i inženjeri. Drugi ljudi stiču obuku, sertifikate i iskustvo koje im pomažu da postanu električari, radnici na održavanju ili dizajneri web stranica. Neki, pak, ulažu i pokreću biznise. Zašto ljudi rade ove stvari? Kako preživljavaju i napreduju?

Neki vjeruju da pojedinci sa visokim prihodima eksploatišu druge. Međutim, ljudi koji na tržištu zarađuju visoke prihode to uglavnom čine pružajući potrošačima ono što cijene po privlačnim cijenama. Razmislite o milijarderu Dejvidu Stjuardu, predsjedniku kompanije WorldWide Technology. Stjuard je rođen na jugu SAD-a, u segregaciji, kao dijete u porodici sa deset članova. Njegov otac je radio razne poslove u sektoru usluga, uključujući posao mehaničara, domara i sakupljača smeća. Ova početna tačka na mnogo načina oblikovala je Stjuarda. Nakon što je završio fakultet, radio je razne poslove prije nego što je 1990. osnovao kompaniju World Wide Technology. Kroz razne izazove i iskušenja, Stjuard je prilagodio postojeće računarske tehnologije i unaprijedio informacioni sistem kako bi profitnim i neprofitnim organizacijama pomogao da smanje troškove proizvodnje, povećaju efikasnost, osvoje nova tržišta i poboljšaju korisničko iskustvo uz niže cijene.

Milijarderi i milioneri među sportistima i zabavljačima uradili su slično za svoje obožavaoce i klijente. Oni su zaradili prihode i akumulirali bogatstvo specijalizujući se, razvijajući i prodajući svoje talente i proizvode drugima. Čak i oni sa ogromnim talentom maksimiziraju svoj prihod ulaganjem u razvoj tog talenta. Pitajte rusko-ukrajinskog koreografa Alekseja Ratmanskog koliko je sati posvetio usavršavanju svog talenta. Pitajte albansku opersku zvijezdu Ermonelu Jao o žrtvama potrebnim za uspjeh čak i kada imate izuzetan prirodni talenat.

Oni koji uspijevaju na razne načine to čine donoseći proizvode milionima potrošača po privlačnim i prihvatljivim cijenama. Preminuli Sem Volton, osnivač kompanije Walmart, postao je jedan od najbogatijih ljudi u Sjedinjenim Američkim Državama smišljajući kako efikasno upravljati velikim zalihama i prodavati robu poznatih marki po sniženim cijenama u malim gradovima

Amerike. Bil Gejts i Pol Alen, suosnivači kompanije Microsoft, zaradili su milijarde razvijajući proizvode koji su drastično unaprijedili efikasnost i kompatibilnost desktop računara. Milijarde potrošača koji nikada nijesu čuli za Stjuarda, Voltona, Gejtsa ili Alena imale su koristi od njihovih preduzetničkih talenata i proizvoda. Ovi pojedinci zaradili su mnogo novca jer su pomogli mnogim ljudima pružajući im ono što vrednuju po privlačnim cijenama.

Pročitaj:

Ja, Olovka, moje porodično stablo, autor: Leonard E. Read

Video:

Stvaranje bogatstva razmjenom

Primjeri „dobrih kapitalista“ mogu se pronaći i u ekonomijama u tranziciji. Možda nijesu tako poznati kao Bil Gejts, ali Čeh Pavel Baudiš (Avast), Jermen Hovhannes Avojan (PicsArt) i Ukrajinac Dmitro Zaporozec (GitLab) izgradili su biznise vrijedne više milijardi u softverskoj industriji, uz velika lična bogatstva.

Mnogi ljudi su neprijateljski nastrojeni prema preduzetnicima i profitima koje zarađuju. Kada razmatrate ovaj stav, važno je prepoznati da su postupci preduzetnika pokretačka snaga ekonomskog napretka. Naš životni standard danas je neuporedivo viši nego prije pedeset ili stotinu godina, prvenstveno zato što su preduzetnici otkrili i razvili nove proizvode i jeftinije metode proizvodnje koje su unaprijedile kvalitet naših života. Dodatno, njihova naknada – profit zarađen uspješnim inovacijama – predstavlja samo mali dio koristi koje generišu za potrošače. Vilijam Nordhaus, dugogodišnji profesor ekonomije na Jejlu, procjenjuje da je naknada preduzetnicima iznosila samo 2,2% od ukupne vrijednosti koje su njihove inovacije stvorile za potrošače u periodu od 1948. do

2001.godine.[11] Kakav je to poslovni dogovor! Na svakih 2,20 dolara zarađenih od strane preduzetnika, oni stvaraju dobitak od 97,80 doalra za druge. Imajući ove brojke u vidu, nije iznenađujuće što su Stjuard, Volton, Gejts, Alen i milioni drugih preduzetnika imali tako snažan uticaj na naš životni standard.

DIO 1.11

11. Produktivnost je ključ visokog životnog standarda

> *„Potrošnja je jedini cilj i svrha svake proizvodnje; interes proizvođača treba uzeti u obzir samo do one mjere koja je potrebna za unapređenje interesa potrošača.“*[(12)]
>
> **— Adam Smit**

Kao što je Adam Smit primijetio prije skoro 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 Mask, osnivač Tesle i inovator u oblasti svemirskih tehnologija, nedavno je vješto ovo istakao izjavom: „Ako ne pravite stvari, nećete imati stvari.“ Mask je kritikovao ideju da vladine subvencije mogu zamijeniti izgubljenu proizvodnju tokom pandemije COVID-19. Kako je Mask rekao: „Ideja da možete jednostavno slati čekove svima i da će sve biti u redu nije tačna.“ Njegova poenta je potpuno tačna. Vladini čekovi ne mogu omogućiti kupovinu više dobara i usluga ako ne bude dostupno više dobara i usluga. Umjesto toga, samo će dovesti do većih cijena, što se i dogodilo tokom 2021. i 2022. godine.

Veza između više dobara i usluga koje ljudi vrednuju i višeg životnog standarda je jednostavna. Slično tome, uništavanje dobara i usluga koje ljudi vrednuju pogoršaće stanje društva. Ove tvrdnje su toliko intuitivno očigledne da bi se činilo nepotrebnim naglašavati ih. Ipak, neke vlade su usvajale politike

zasnovane na pogrešnoj ideji da uništavanje dobara koristi društvu.

Godine 1933, Kongres Sjedinjenih Američkih Država usvojio je Zakon o prilagođavanju poljoprivrede (AAA) u pokušaju da smanji ponudu poljoprivrednih proizvoda i tako spriječi pad njihovih cijena. U okviru ovog zakonodavstva New Deal-a, savezna vlada je plaćala farmerima da preoru dijelove svojih zasada pamuka, kukuruza, pšenice i drugih kultura. Farmerima krompira plaćano je da prskaju krompir bojom kako bi ga učinili nepodesnim za ljudsku potrošnju. Zdrava stoka, ovce i svinje su klane i sahranjivane u masovnim grobnicama kako bi se spriječilo njihovo plasiranje na tržište. Samo u 1933. godini, ubijeno je šest miliona svinja u okviru ovog programa. Vrhovni sud je 1936. godine proglasio zakon neustavnim, ali je on dok je bio na snazi spriječio da milioni poljoprivrednih proizvoda dođu do američkih potrošača. Štaviše, čak i danas, zbog toga što su na snazi neki elementi ovog zakona, vlada nastavlja da plaća raznim poljoprivrednicima da bi ograničili svoju proizvodnju, što povećava cijene za potrošače. Iako su politički zahtjevi onih koji imaju koristi od ovih politika razumljivi, takvi programi uništavaju vrijedne resurse i stvaraju vještački visoke cijene. Ove vrste politika čine ekonomiju siromašnijom i povećavaju teret za ugrožene zajednice i domaćinstva s niskim prihodima.

Sjedinjene Američke Države nijesu jedine koje podliježu političkom pritisku da „podrže“ farmere uz ogromne troškove za poreske obveznike i potrošače. Zajednička poljoprivredna politika (CAP) Evropske unije jedan je od najvećih i najkontroverznijih dijelova budžeta EU (kao što je raspravljano u Dijelu 9).

Program „Keš za krševe“ iz 2009. godine u SAD pruža još jedan primjer političara koji pokušavaju da unaprijede razvoj uništavanjem produktivne imovine – u ovom slučaju, polovnih automobila. U okviru ovog programa, prodavcima automobila plaćano je između 3.500$ i 4.500$ za uništavanje starih automobila koja su zamijenjena za nova vozila. Prodavci su bili obavezni da unište motore automobila pomoću rastvora natrijum-silikata, a zatim da automobile pošalju na otpad, čime se osiguravalo da čak ni dijelovi automobila

ne mogu biti korišćeni u budućnosti. Zagovornici ovog programa su tvrdili da će ova politika omogućiti oporavak automobilske industrije podsticanjem ljudi da kupuju nove automobile, iako novi automobili koštaju više od polovnih. Zbog pada ponude, cijena polovnih automobila je porasla. Kao rezultat, potrošači su trošili više na nove i polovne automobile, što znači da je manje novca bilo na raspolaganju za štednju ili potrošnju na druge prozivode. Tako je program „Keš za krševe“ propao u namjeri da podstakne ukupnu tražnju. U suštini, poreski obveznici su platili 3 milijarde dolara subvencija za kupovinu novih automobila, dok je uništeno oko 700.000 polovnih automobila vrijednih oko 2 milijarde dolara. Oni koji su mogli da priušte nove automobile bili su subvencionisani, dok su ljudi s nižim i srednjim prihodima, koji zavise od polovnih automobila, bili kažnjeni. Očekivano, prodaja novih automobila drastično je opala kada je program istekao.[(13)] Njemačka je takođe uvela program za uništavanje starih automobila, za koji se procjenjuje da je poreske obveznike koštao više od 7 milijardi dolara, što je više nego dvostruko više od troškova programa u Sjedinjenim Američkim Državama.

Slični programi postojali su u mnogim istočnoevropskim zemljama, uključujući Rusiju i Slovačku. Između 2005. i 2015. godine, Rumunija je sprovela program pod nazivom „Rabla“ (krš), u okviru kojeg je više od 525.000 automobila starijih od osam godina uništeno 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 kupovinu novih vozila.

Ako je uništavanje automobila dobra ideja, zašto ne bismo zahtijevali od svih da svake godine unište svoje automobile? Zamislite koliko bi novih automobila bilo prodato. Ali to nije održiva ekonomija. Možete pomoći određenim proizvođačima povećanjem oskudice njihovih proizvoda, ali ne možete poboljšati opštu dobrobit društva uništavanjem tržišno vrijednih dobara. Politike ovog tipa su kontraproduktivne i štetne za društvo.

Jedan suptilniji oblik uništavanja uključuje vladine politike koje povećavaju oportunitetne troškove sticanja različitih dobara. Svjetska banka je u

svojoj publikaciji *Detox Development 2023* pokazala da globalne subvencije za fosilna goriva, poljoprivredu i ribarstvo pogoršavaju kvalitet vazduha, zemlje i okeana, štete ljudima, planeti i ekonomijama.[(14)] Prema ovoj publikaciji, globalne subvencije za fosilna goriva, poljoprivredu i komercijalno ribarstvo iznose preko 7 triliona dolara, što je oko 8% globalnog BDP-a. Direktno vladino finansiranje u ovim sektorima, odnosno eksplicitne subvencije, iznosi oko 1,25 triliona dolara. Pored ovih eksplicitnih subvencija, širi uticaj na ljude i planetu, poznat kao implicitne subvencije, iznosi preko 6 triliona dolara godišnje. Poljoprivreda, ključni sektor za prehranu svijeta i zapošljavanje milijardu ljudi, subvencionisana je na načine koji podstiču neefikasnost, nejednakost i neodrživost. Subvencije su krive za 14% godišnjeg smanjenja šumskih površina podsticanjem uzgoja usjeva u blizini šumskih područja. Nažalost, teret ovih implicitnih subvencija nesrazmjerno pada na siromašne. Zemlje širom svijeta troše 35,4 milijarde dolara godišnje na subvencije za komercijalno ribarstvo (podaci iz 2018. godine). Ove subvencije ostavljaju hiljade zajednica koje zavise od ribarstva da se bore protiv subvencionisanih rivala, ugrožavajući prehrambenu sigurnost miliona ljudi jer industrijske flote iz udaljenih zemalja iscrpljuju zalihe ribe iz njihovih okeana. Zapadna Afrika, gdje ribarstvo može biti pitanje života i smrti za lokalno stanovništvo, posebno je pogođena. Od 1990-ih godina, kada su strane flote, uglavnom iz EU i Kine, počele da love ribu u velikim industrijskim količinama, postalo je nemoguće za mnoge lokalne ribare da zarade za život ili prehrane svoje porodice.

Političari i zagovornici vladinih programa subvencija obično preuveličavaju njihove koristi i hvale se brojem radnih mjesta koja su stvorena ovim programima. Ovo čini ekonomsku pismenost posebno važnom. Iako se zaposlenost često opisuje kao sredstvo za stvaranje bogatstva, moramo se sjetiti da nijesu dodatna radna mjesta ta koja poboljšavaju našu ekonomsku dobrobit, već radna mjesta koja proizvode dobra i usluge koje ljudi cijene. Kada se zaboravi ova osnovna činjenica, ljudi često bivaju zavedeni da prihvate programe koji smanjuju bogatstvo umjesto da ga stvaraju.

Fokus na vještačko stvaranje radnih mjesta može biti izuzetno zavaravajući. Kao što smo već raspravili u djelovima 1-9, veliki francuski ekonomista Frederik Bastijat jasno je ukazao na ovu zabludu u primjeru o razbijenom prozoru 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, Džejmsa Gudfeloua, kada je njegov nemarni sin slučajno razbio staklo? Ako ste prisustvovali takvoj sceni, sigurno ćete potvrditi da je svaki od posmatrača, čak i ako ih je bilo trideset, očigledno zajedničkim konsenzusom ponudio nesrećnom vlasniku ovu uobičajenu utjehu: 'Nije svako zlo za zlo. Svi moraju živjeti, a šta bi bilo sa staklarima da se prozori nikada ne razbijaju?'

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

Pretpostavimo da popravka štete košta šest franaka, i vi kažete da nesreća donosi šest franaka staklarevom poslu – da podstiče taj posao u iznosu od šest franaka – ja to prihvatam; nemam šta prigovoriti; rezonujete ispravno. Staklar dolazi, obavlja svoj zadatak, dobija svojih šest franaka, trlja ruke i, u svom srcu, blagosilja nemarnog dječaka. Sve ovo je ono što se vidi.

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

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

Bastijat ispravno usmjerava našu pažnju na bogatstvo, a ne na proizvodnju. Stvaranje tražnje za novom proizvodnjom uništavanjem već

postojećih vrijednih dobara nije efikasan način da se unaprijedi društvena dobrobit.

Pročitaj:
Stvaranje radnih mjesta vs. stvaranje bogatstva, autor: Dwight R. Lee

Važno je, međutim, zapamtiti da se argument odnosi na namjerno uništavanje stvari kako bi se zamijenile. Ako su stvari uništene nesrećnim slučajem (recimo, gradom) ili od strane nekoga ko traži ličnu korist od uništenja (recimo, lopov koji razbije prozor kako bi ukrao nakit), tada popravka prozora, čak i uz cijenu propuštene proizvodnje drugdje, ima smisla.

Bastijatova „zabluda razbijenog prozora“ veoma se razlikuje od jednako poznate **hipoteze slomljenog prozora**(?)(16) Džejmsa Kv. Vilsona i Tomasa Kelinga. Ova hipoteza tvrdi da prisutnost nereda stvara strah kod građana, koji postaju uvjereni da je područje nesigurno. Ovo povlačenje iz zajednice slabi društvene kontrole koje su prethodno držale kriminalce pod kontrolom. Kada se ovaj proces jednom pokrene, on se pojačava. Nered izaziva kriminal, a kriminal izaziva dodatni nered i još više kriminala. Ovo je jasan primjer onoga što ekonomisti nazivaju „negativnom eksternalijom“.

DIO 1.12

12. Postoji više izvora napretka

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

Na prvom času 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 ih pitaju sljedeće pitanje: „Zašto su radnici danas znatno produktivniji nego prije dva i po vijeka?“ Razmislite na trenutak kako biste vi odgovorili na ovo pitanje. U stvari, možete se vratiti još dalje u prošlost. Ekonomisti su izračunali standarde života koji sežu sve do početaka pisane istorije. Nevjerovatno, ali opis života većine ljudi koji je Tomas Hobs dao u svom remek-djelu Levijatan iz 1651. godine, nazivajući ih „siromašnim, surovim, okrutnim i kratkim“, bio je zapanjujuće tačan.

Iako i dalje postoji nejednakost, razvoj u posljednjim decenijama potpuno je promijenio sliku svijeta. Očekivani životni vijek na rođenju u Africi (najsiromašnijem kontinentu) porastao je sa 37,6 godina 1950. na preko 68 godina danas, uzimajući čak u obzir i 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 neuhranjenih osoba u Centralnoj Aziji, prema podacima Organizacije za hranu i poljoprivredu Ujedinjenih nacija, opao je sa preko 14% na 3%.

Ovaj nevjerovatan i kontinuirani porast materijalnog standarda života znači da je dugogodišnja debata o tome kako definisati „siromaštvo“ postala sve važnija. Jesu li ljudi siromašni ako ne mogu priuštiti prihvatljiv standard života

(koji može rasti kako društvo u cjelini postaje bogatije)? Ili su siromašni ako imaju prihode ispod određenog nivoa prosječnog nacionalnog prihoda, bez obzira koliko veliki on bio? Na ovo pitanje ne postoji tačan odgovor. Ono predstavlja ono što ekonomisti (i filozofi) nazivaju **normativno pitanje**(?). Što vi mislite?

Šta se dogodilo u 18. i 19. vijeku da izazove ovu nevjerovatnu promjenu, ne samo u SAD-u već i širom svijeta? Naši studenti neizbježno spominju tri stvari: Prvo, današnje naučno znanje i tehnološke mogućnosti daleko prevazilaze sve što je bilo zamislivo 1750. godine. Drugo, složene mašine i fabrike, mnogo bolji putevi i opsežni komunikacioni sistemi čine rad i lakšim i produktivnijim. Konačno, studenti primjećuju da su 1750. godine pojedinci i porodice direktno proizvodili većinu predmeta koje su konzumirali, dok ih danas uglavnom kupujemo putem tržišta.

U suštini, studenti daju tačno objašnjenje za ljudski napredak, iako imaju malo ili nimalo prethodnog znanja iz ekonomije. Oni prepoznaju važnost tehnologije, kapitala (produktivne imovine), trgovine i pouzdanih **ekonomskih institucija**(?). Njihovi odgovori potvrđuju naše mišljenje da je ekonomija „nauka zdravog razuma“.

Već smo istakli koristi od trgovine i smanjenja transakcionih troškova kao izvora ekonomskog napretka. Ekonomska analiza identifikuje još tri izvora viših nivoa prihoda i životnog standarda: **investicije**(?) u ljude i produktivnu imovinu, napredak tehnologije i unapređenje ekonomskih organizacija. Razmotrimo svaki od ovih izvora ekonomskog napretka.

Prvo, investicije u **fizički kapital**(?) (kao što su alati, mašine i zgrade) i **ljudski kapital**(?) (obrazovanje, vještine, obuke i iskustvo radnika) unapređuju našu sposobnost da proizvodimo dobra i usluge. Radnici mogu proizvoditi više ako koriste bolje mašine i tehnologiju. Na primjer, drvosječa može proizvesti više koristeći motornu testeru umjesto ručne pile. 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 (korišćenje intelekta za otkrivanje novih proizvoda i jeftinijih metoda proizvodnje) podstiče ekonomski napredak. Od 1750. godine, parna mašina, a zatim motor sa unutrašnjim sagorijevanjem, električna energija i nuklearna energija, zamijenili su ljudsku i životinjsku snagu kao glavne izvore energije. Automobili, autobusi, vozovi i avioni zamijenili su konje i kola (i pješačenje) kao popularne metode transporta.

Tehnološka unapređenja i dalje mijenjaju naše živote. Razmislite o uticaju personalnih računara, mikrotalasnih pećnica, pametnih uređaja, usluga striminga dostupnih bilo gdje i bilo kada, operacija bajpasa na srcu, zamjena kuka, klima-uređaja i čak glasovno kontrolisanih ličnih asistenata. Uvođenje i razvoj ovih proizvoda tokom posljednjih šezdeset godina drastično su promijenili način na koji radimo, zabavljamo se i uživamo u životu. Oni su značajno unaprijedili naše blagostanje.

Treće, unapređenje ekonomskih organizacija promoviše rast. Pod „ekonomskom organizacijom“ mislimo na sisteme koji organizuju ljudske aktivnosti i pravila prema kojima ljudi funkcionišu – faktore koji se često uzimaju zdravo za gotovo ili previđaju. Koliko lako ljudi mogu trgovati ili organizovati preduzeća? Pravni sistem neke zemlje u velikoj mjeri određuje nivo trgovine, investicija i ekonomske saradnje njenih stanovnika. Pravedan i objektivan pravni sistem štiti pojedince i njihovu imovinu, fer sprovodi ugovore i efikasno rješava sporove. To je ključni element ekonomskog napretka. U zemljama i zajednicama bez takvog pravnog sistema, investicije će izostati, trgovina će biti sputana, a širenje inovativnih ideja vjerovatno će izostati. U drugom dijelu ove knjige, detaljnije ćemo istražiti značaj pravne strukture, ekonomskih institucija, mira i osnovnih izvora ljudskog napretka i životnog standarda.

DIO 2

Sedam glavnih izvora ekonomskog napretka



Izvori:

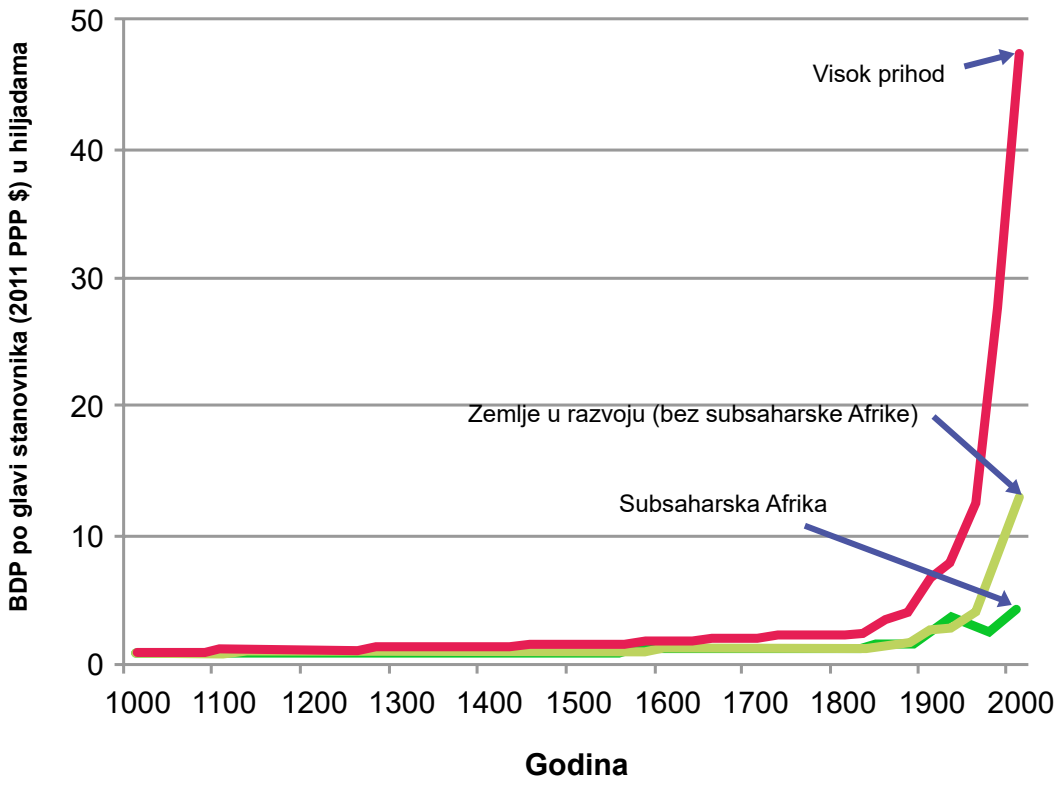
1. Pravni sistem.
2. Konkurentna tržišta.
3. Razumna i ograničena regulacija.
4. Efikasna tržišta kapitala.
5. Monetarna stabilnost.
6. Odgovorna fiskalna politika.
7. Slobodna trgovina.

Ekonomski rast i razvoj: Istorijski prikaz

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

Tokom većeg dijela ljudske istorije, ekonomski rast bio je izuzetno slab. Preminuli Angus Medison, ekonomista iz Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), široko je priznat kao vodeći autoritet za istorijske podatke o prihodima. Grafik 5 prikazuje njegove procjene prihoda po glavi stanovnika tokom posljednjih hiljadu godina. (Prihodi su izraženi u dolarima iz 2011. godine.) Podaci se odnose na Zapad—dvadeset i jednu visoko razvijenu zemlju Zapadne Evrope, Sjeverne Amerike, Okeanije i Japana—kao i na paralelne podatke za zemlje u razvoju.[(18)]

Grafik 5: BDP po glavi stanovnika (u PPP dolarima iz 2011) za visoko razvijene zemlje 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/wp15.pdf

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/gd174.pdf

Pogledajte podatke o prihodima iz Grafika 5 prije 1800. godine. Praktično nije bilo promjena u prihodima po glavi stanovnika ni na Zapadu niti u ostatku

svijeta tokom osamsto godina prije 1800. U tom periodu, ljudi širom svijeta su naporno radili po pedeset, šezdeset, pa čak i sedamdeset sati nedjeljno 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 onog prije hiljadu godina, ili čak prije dvije hiljade godina, tokom vremena antičkog Rima. Svaki put kada bi prihodi malo porasli, na scenu bi stupio ono što je Tomas Maltus nazvao „gvozdeni zakon populacije“, i prihodi većine čovječanstva bi se vratili na nivo egzistencije.(19)

Na Zapadu, ova sumorna ekonomska priča počela je da se mijenja oko 1800. godine. Na časovima istorije i građanskog obrazovanja vjerovatno ste čuli kako je industrijska revolucija promijenila svijet. Razvoj novih mašina, tehnološka unapređenja i investicije u kapital rezultirali su višim prihodima i boljim životnim standardom.

Industrijska revolucija je svakako napravila razliku na Zapadu. Kako Grafik 5 pokazuje, prihod po osobi u Zapadnoj Evropi, Sjevernoj Americi i drugim dijelovima Zapada dramatično je porastao, sa 1.460 dolara u 1820. na 2.506 dolara u 1870. i 5.413 dolara u 1913. Do 1950. godine, prihod po glavi stanovnika u ovim regijama popeo se na 8.464 dolara. Dakle, na Zapadu su prihodi porasli sa 4 dolara dnevno u 1820. na 23 dolara dnevno u 1950, što predstavlja povećanje od skoro 500% u 130 godina. Ove brojke su prilagođene cijenama iz 2011. godine, što znači da su potrošači na Zapadu u 1950. mogli kupiti preko pet puta više hrane, odjeće i drugih dobara nego u 1800.(20)

Međutim, samo oko 15 procenata svjetske populacije živi u razvijenim zemljama, a promjena je bila mnogo manje transformativna u drugim regionima. Od 1820. do 1950. godine, **bruto domaći proizvod (BDP)**(?) po glavi stanovnika u zemljama u razvoju u Aziji, Latinskoj Americi, Bliskom Istoku i Sjevernoj Africi porastao je sa 816 dolara (nešto više od 2 dolara dnevno) na 1.426 dolara (približno 4 dolara dnevno). To je prosječna stopa rasta od samo pola procenta godišnje. Nivo prihoda od 4 dolara dnevno u zemljama u razvoju 1950. godine bio je i dalje blizu nivoa egzistencije i približno isti kao onaj u

visoko razvijenim zemljama 1820. godine. Podsaharska Afrika bila je još siromašnija, sa prosječnim BDP-om po glavi stanovnika od oko 1 dolara dnevno, što se nije mijenjalo stotinama godina.

Pročitaj:
Bruto domaći proizvod (BDP)—Šta je i kako ga mjerimo

Drugim riječima, dok je industrijska revolucija generisala rast u Zapadnoj Evropi, Sjevernoj Americi, Okeaniji i Japanu, njen uticaj na 85% stanovništva u drugim djelovima svijeta bio je minimalan. Ljudi u nekim od tih zemalja su se tokom tog perioda snalazili nešto bolje nego prije 1800, ali ne mnogo. Sada pogledajte šta se dogodilo tokom posljednjih pola vijeka. Od 1950. godine, dogodila se neka vrsta druge ekonomske revolucije koja se ovaj put proširila cijelim svijetom. Po prvi put u istoriji, ostatak svijeta takođe je ostvario održiv ekonomski rast i nivoe prihoda znatno iznad nivoa egzistencije.

Najnoviji talas porasta realnog dohotka po osobi desio se prvo u zemljama u razvoju van podsaharske Afrike, ali je u posljednje vrijeme održiv rast zabilježen i u toj regiji. Kao što pokazuje Grafik 5, realni BDP po glavi stanovnika (usklađen sa inflacijom) zemalja u razvoju van podsaharske Afrike porastao je sa 1.698 dolara u 1960. na 11.820 dolara u 2018. godini, što je nevjerovatno povećanje od 596%. Ovo povećanje tokom samo 58 godina bilo je čak veće od rasta BDP-a po glavi stanovnika na Zapadu tokom 130 godina nakon 1820. godine. Štaviše, u periodu od 2000. do 2018. godine, BDP po glavi stanovnika u podsaharskim afričkim zemljama porastao je za 67% tokom samo 18 godina.[(21)]

Nakon sumornog perioda na početku tranzicije, postkomunističke zemlje takođe su zabilježile brzi rast. Između 2002. i 2022. godine, Azerbejdžan, Jermenija i Gruzija ostvarili su izuzetan ekonomski rast, pri čemu je njihov realni BDP po glavi stanovnika više nego utrostručen. Zaista, samo u 2022. godini, svaka od ovih zemalja zabilježila je stope rasta veće od 10%. U istom

periodu, Kazahstan, Mongolija, Tadžikistan i Uzbekistan takođe su ostvarili značajan napredak, sa realnim BDP-om po glavi stanovnika koji se više nego udvostručio.[(22)]

Kao što istorija pokazuje, ekonomski rast se ne dešava automatski. Koji su ključni izvori ekonomskog rasta i ljudskog napretka? Zašto neke zemlje rastu i ostvaruju visoke nivoe prihoda, dok druge stagniraju? Kako se može objasniti obrazac ekonomskog rasta prikazan u Tabeli 5?

Savremeni pogled na razvoj prepoznaje da institucije i politike imaju veliki uticaj na rast. Pod institucijama podrazumijevamo pravila, zakone i običaje koji usmjeravaju ponašanje. U ovom dijelu knjige ćemo analizirati ključne institucionalne i političke faktore 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, sada imamo prilično dobro razumijevanje onoga što pomaže i onoga šta treba izbjegavati.

DIO 2.1

1. Pravni sistem



> *„Sistem privatnog vlasništva čini ljude odgovornima za vlastite postupke u domenu materijalnih dobara. Takav sistem stoga osigurava da ljudi osjete posljedice svojih djela. Vlasništvo postavlja granice, ali nas takođe okružuje ogledalima, reflektujući nam posljedice našeg vlastitog ponašanja.“*[(23)]
>
> **— Tom Bethell, ekonomski novinar**

Pravni sistem pruža osnovu za zaštitu vlasničkih prava i sprovođenje ugovora. „Vlasništvo“ je širok pojam koji uključuje vlasništvo nad svojim radom, vlastitim

idejama, kao i fizičkim dobrima poput zgrada i zemljišta. Pravni sistem štiti vlasnike od nasilja, krađe ili prevare.

Privatno vlasništvo podrazumijeva tri ključna elementa: 1. pravo na ekskluzivnu upotrebu; 2. pravnu zaštitu od uljeza—onih koji bi pokušali koristiti ili zloupotrijebiti imovinu bez dozvole vlasnika; 3. pravo prenosa (prodaje ili poklanjanja) imovine drugima.

Video:

Eusebiova prava vlasništva iz snova

Privatni vlasnici mogu odlučiti kako će koristiti svoju imovinu, ali su odgovorni i dužni da odgovaraju za svoje postupke. Ljudi koji naruše ili povrijede prava vlasništva drugih biće podložni istim zakonskim silama koje štite njihovu sopstvenu imovinu. Na primjer, **pravo privatnog vlasništva**(?) zabranjuju mi da koristim svoj čekić da razbijem 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 tvoje dozvole. Slično tome, moje vlasništvo nad mojim čekićem i drugim stvarima ograničava tebe i sve druge da ih koriste bez moje dozvole.

Važna stvar kod privatnog vlasništva su podsticaji koji iz njega proizilaze. Postoje četiri glavna razloga zbog kojih podsticaji koji prate jasno definisana i sprovedena prava privatnog vlasništva podstiču ekonomski rast i napredak.

Prvo, privatno vlasništvo pruža snažne podsticaje za održavanje i dobro čuvanje imovine. Ako privatni vlasnici ne održavaju svoju imovinu ili dozvole da bude zloupotrijebljena ili oštećena, oni će snositi posljedice. Vrijednost njihove imovine će opasti. Na primjer, ako posjeduješ automobil, imaš jak podsticaj da mijenjaš ulje, redovno ga servisiraš i održavaš njegovu unutrašnjost. Zašto? Ako to ne učiniš, vrijednost automobila i za tebe i za buduće vlasnike će opasti. Ako je automobil u dobrom stanju, biće veće vrijednosti i za tebe i za one koji bi

možda bili zainteresovani da ga kupe. Tržišna cijena će odražavati to upravljanje. Dobro upravljanje se nagrađuje, dok loše upravljanje biva kažnjeno smanjenjem vrijednosti imovine.

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

Kada država posjeduje stanove, nijedan pojedinac ili mala grupa vlasnika nema jak finansijski podsticaj da održava imovinu. Zašto? Zato što nijedan pojedinac ili mala grupa neće snositi troškove opadanja vrijednosti imovine niti imati koristi od njenog unapređenja. Zbog toga su stanovi u vlasništvu države, u poređenju s privatnim vlasništvom, češće zapušteni i loše održavani. Ovo je tačno i u kapitalističkim i u socijalističkim zemljama. Zapuštenost u brizi, održavanju i popravkama odražava slabe podsticaje koji prate državno vlasništvo, čak i usred funkcionisanja tržišta privatnih sredstava. Jedna uobičajena izreka iz sovjetskog vremena dobro je opisivala ovaj problem: „Kada su svi vlasnici, niko nije vlasnik.“ Dobar primjer su državni komunalni stanovi, ili „komunalke“, koje su bile rasprostranjene širom Sovjetskog Saveza. Ovi stanovi su smještali više porodica, gdje je svaka imala svoju sobu, dok su zajednički koristili prostore poput kuhinje i kupatila. 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 grupe ili pojedinca koji snosi troškove zloupotrebe. Sličan problem se javlja na tržištu iznajmljivanja, gdje se privatni vlasnik razlikuje od korisnika. Zato ugovori o iznajmljivanju često sadrže duge liste pravila o tome kako se imovina može, a kako ne može koristiti. U Istočnoj Evropi prije tranzicije nije bilo neobično da se penješ prljavim stepenicama pored pokvarenih liftova i pregorelih sijalica, samo da bi ušao u

sjajno održavane stanove, jer su ljudi brinuli o svom privatnom prostoru, ali ne i o zajedničkim.

Na početku tranzicije, pitanje kako dodijeliti prava vlasništva nad stambenim fondom postalo je glavno pitanje. Bilo je jasno da stambene jedinice treba da postanu 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. Ali šta je sa starijim zgradama koje su oduzete od njihovih vlasnika kada su komunisti došli na vlast? Da li vlasništvo treba dati onima koji su živjeli u tim jedinicama ili onima (ili potomcima onih) kojima je imovina „ukradena?“ Odgovor koji su usvojili Česi bio je da se imovina vrati (restituira) bivšim vlasnicima, ali da trenutni stanari ostanu pod zaštićenim zakupom. Ovaj pristup naišao je na očigledne probleme, jer vlasnici nijesu imali dovoljno prihoda za održavanje imovine i osjećali su nezadovoljstvo što nijesu mogli prodati imovinu po njenoj tržišnoj vrijednosti.

Drugo, privatno vlasništvo podstiče ljude da koriste svoju imovinu produktivno i razvijaju je na načine koje drugi visoko cijene. Iako privatni vlasnici mogu legalno raditi šta žele sa svojom imovinom, oni mogu profitirati od akcija koje povećavaju njenu vrijednost za druge. Ako koriste i razvijaju svoju imovinu na načine koji su privlačni drugima, njena tržišna vrijednost će porasti. S druge strane, promjene koje drugi ne vole—posebno ako su kupci ili potencijalni kupci—smanjiće vrijednost nečije imovine.

Privatno vlasništvo takođe utiče na lični razvoj. Kada ljudi mogu zadržati plodove svog rada, imaju snažan podsticaj da unaprijede svoje vještine, rade napornije i pametnije. Takve akcije povećavaju njihov prihod i zadovoljstvo. Zašto su studenti spremni na duge sate učenja i plaćanje troškova visokog obrazovanja? Privatno vlasništvo nad uslugama rada daje odgovor. Budući da imaju pravo vlasništva nad svojim radnim uslugama, njihova buduća zarada biće 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. Štaviše, oni koji to ne čine snosiće troškove u vidu smanjene vrijednosti svoje imovine.

Razmislimo o vlasniku stambenog kompleksa koji nema interes da obezbijedi atraktivno uređenje okoline, pogodna parkirališta, vešernice na licu mjesta, teretanu ili kompleks bazena. Biće teško pronaći stanare ako potencijalni stanari cijene te stvari visoko, tj. više nego što košta njihovo obezbjeđivanje. Ako je to slučaj, vlasnik ima snažan podsticaj da ih omogući. Vlasnici stanova moći će povećati svoje neto prihode (i tržišnu vrijednost svojih kompleksa) pružajući potrošačima ono što visoko cijene u odnosu na trošak. Nasuprot tome, vlasnici koji to ne rade uočiće pad svojih prihoda i vrijednosti svog kapitala (svojih stanova). Ipak, imajte na umu da, ako stanari nijesu spremni da plate trošak pogodnosti—kao što je zatvoreni bazen—vlasnik stanova bi pogriješio pružajući je.

Privatno vlasništvo čak utiče na produktivnost resursa u socijalističkim zemljama. Poljoprivreda u bivšem Sovjetskom Savezu ovo ilustruje. Pod komunističkim režimom, porodicama na malim privatnim parcelama, koje su bile veličine do pola hektara, bilo je dozvoljeno da zadrže ili prodaju proizvode koje su proizveli. Te privatne parcele činile su samo oko 2% ukupne obradive površine; ostalih 98% bile su ogromne, kolektivne farme u državnom vlasništvu. Prema izvještajima sovjetske štampe, oko 25% ukupne vrijednosti sovjetske poljoprivredne proizvodnje dolazilo je s tih 2% privatno obrađivanih parcela. Ovo pokazuje da je proizvodnja po hektaru na privatnim parcelama bila otprilike šesnaest puta veća nego na državnim farmama.[(24)]

Čak i skroman pomak od državnog ka privatnom vlasništvu može donijeti impresivne rezultate. Godine 1978, komunistička vlada Kine započela je de facto politiku dozvoljavanja farmerima da zadrže svu rižu uzgojenu na kolektivnim farmama iznad određene kvote žitarica koja je morala biti predata državi. Rezultat je bio trenutni porast produktivnosti jer su farmeri imali podsticaj da proizvode efikasno. Kada bi ispunili kvote, farmerima je bilo dozvoljeno da zadrže svu dodatnu proizvodnju. Kada se proširila vijest da vlada ignoriše

zvaničnu politiku protiv takve „privatizacije“, praksa se brzo proširila, dovodeći do brzih povećanja poljoprivredne proizvodnje i oslobađajući farmere da pređu u nepoljoprivredne sektore ekonomije.(25)

Privatizacija državnih preduzeća u Poljskoj ranih 1990-ih služi kao još jedan dobar primjer poboljšane produktivnosti. Tranzicija je ozbiljno započela nakon pada komunizma 1989. godine, kada je Poljska sprovela jedan od najambicioznijih programa privatizacije u Istočnoj Evropi. Ova transformacija doprinijela je brzom ekonomskom rastu Poljske u godinama nakon reformi, čime se Poljska etablirala kao jedna od uspješnih priča postkomunističke ekonomske tranzicije u Istočnoj Evropi.(26)

Bilo je mnogo različitih oblika privatizacije u postkomunističkim zemljama. Neki su očigledno stavili sredstva u ruke takozvanih „**oligarha**(?)“, dok su drugi raspodijelili sredstva ravnopravnije ili ih prodali stranim investitorima, pri čemu su sredstva išla u državni budžet. Ipak, čak i oligarsi su, kao vlasnici koji teže profitu, imali podsticaj da njihova preduzeća funkcionišu efikasno.

Treće, privatno vlasništvo čini vlasnike pravno odgovornim za štetu koju nanesu drugima. Sudovi priznaju autoritet koji proizilazi iz vlasništva, ali takođe i sprovode odgovornost koja ide uz taj autoritet. Privatno vlasništvo povezuje kontrolu s odgovornošću. Ova veza pruža vlasnicima snažan podsticaj da svoju imovinu koriste odgovorno i da preduzimaju korake kako bi smanjili vjerovatnoću nanošenja štete drugima i njihovoj imovini.

Video:

Ekonomija prava privatnog vlasništva

Razmotrimo sljedeće primjere: Vlasnici pasa imaju podsticaj da vežu ili obuzdaju svoje pse ako postoji vjerovatnoća da će ugristi. Vlasnici automobila biće odgovorni ako, na primjer, loše održavane kočnice uzrokuju štetu tuđoj imovini. Hemijska kompanija je pravno odgovorna za štetu ako se nepravilno

rukovodi hemikalijama i naškodi drugima.

Četvrto, privatno vlasništvo promoviše očuvanje resursa kao i mudro upravljanje njima. Korišćenje resursa može generisati prihod, koji odražava želje sadašnjih potrošača koji žele ono što resursi mogu pružiti. Ali i budući potrošači imaju riječ zahvaljujući pravima vlasništva. Vlasnik resursa, recimo šumarka ili male šume čija stabla mogu biti posječena sada ili kasnije, suočava se s odlukom. Da li će drvo biti vrijednije danas ili u budućnosti? Drugim riječima, da li će očekivana vrijednost stabala biti veća kada sazru ili ako budu posječena sada? I da li će ta buduća vrijednost premašiti njihovu sadašnju vrijednost za više od troškova njihovog čuvanja i zaštite za buduću upotrebu? Ako je odgovor potvrdan, vlasnik ima podsticaj da očuva resurs, tj. da ga zadrži za buduću upotrebu, kako bi osigurao da resurs bude dostupan kada postane vrijedniji. Posljednjih godina mnoge afričke zemlje shvatile su da dodjeljivanje vlasništva nad lokalnim zemljištem koje je bogato divljim životinjama, pojedincima (ili seoskim zajednicama), stvara tržište za turizam, a uz to i 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 trenutnu vrijednost. Ovo važi čak i ako trenutni vlasnik ne očekuje da će doživjeti benefite. Zamislimo šezdesetpetogodišnjeg vlasnika šume koji sadi stabla daglasije, koja obično zahtijevaju pedeset godina da dostignu optimalan nivo za sječu. Ima li taj stariji vlasnik podsticaj da očuva stabla za buduću upotrebu? S pravima privatnog vlasništva, odgovor je „da.“ Privatnim vlasništvom tržišna vrijednost zemljišta vlasnika će rasti kako stabla sazrijevaju i kako se očekivani dan sječe približava. Dakle, iako se sječa možda neće dogoditi sve dok vlasnik ne umre, on će moći da proda stabla (ili zemljište sa stablima) u bilo kom trenutku, ostvarujući njihovu rastuću vrijednost. Sve dok se očekuje da će rast zrelih stabala povećati buduće prihode više nego što bi to učinile alternativne investicije, vlasnik će profitirati očuvanjem stabala za budućnost.

Vjekovima su pesimisti tvrdili da ćemo uskoro ostati bez drveća, ključnih minerala i raznih izvora energije. Iznova i iznova, bili su u krivu. Zašto? Ne uspijevaju da prepoznaju ulogu privatnog vlasništva. Poučno je osvrnuti se na ove katastrofične prognoze. U Engleskoj u šestom vijeku pojavili su se strahovi da će zalihe drveta—koje se široko koristilo kao gorivo za grijanje—uskoro biti iscrpljene. Međutim, više cijene drveta podstakle su očuvanje i dovele do razvoja uglja. Kriza s drvetom brzo je nestala.

Čak i kada određeni resurs nije u vlasništvu, tržište za druge resurse koji jesu u režimu privatnog vlasništva često može riješiti probleme. Sredinom devetnaestog vijeka pojavile su se mračne prognoze da će svijet uskoro ostati bez kitove masti, koje je tada bilo osnovno gorivo za vještačko osvjetljenje. Budući da kitovi nijesu bili bili ničije privatno vlasništvo, nije bilo podsticaja za njihovo očuvanje za buduću upotrebu. Kako se populacija kitova smanjivala, cijena kitove masti naglo je rasla. Ali više cijene kitove masti povećale su podsticaj za preduzetnike 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 korišćenje nafte, pojavila su se predviđanja da će i taj resurs biti iscrpljen. Godine 1891., Američki geološki institut zaključio je da je malo vjerovatno da će se u Teksasu pronaći nafta. Godine 1926, Federalni odbor za očuvanje nafte procijenio je da će zalihe nafte u SAD trajati još samo sedam godina.[(27)] Godine 1972., izvještaj Rimskog kluba pod nazivom "Granice rasta" predvidio je da će ekonomski rast dovesti do iscrpljivanja resursa i eventualnog kolapsa društva u 21. vijeku.[(28)] Iako je izvještaj ukazao na važne probleme vezane za neodrživo korišćenje resursa, mnoga njegova kratkoročna predviđanja nijesu se ostvarila zahvaljujući unapređenju efikasnosti, otkrivanju novih resursa i prelasku na održivije prakse razvoja. Godine 1968, knjiga "Populaciona bomba" autora Paula Erlija predvidjela je da će brzi rast stanovništva dovesti do masovne gladi i kolapsa društva tokom 1970-ih i 1980-ih. Erlih je čak tvrdio da će Engleska „prestati da postoji“ do 2000. godine. U

čuvenoj, ali istinitoj anegdoti, ekonomista Julian Simon ponudio je Erlihu opkladu: „Izaberi bilo kojih pet resursa i bilo koju godinu u budućnosti, i ja se kladim da će njihove cijene pasti (nakon prilagođavanja za inflaciju).“ Erlih je prihvatio opkladu i, zajedno sa svojim savjetnicima, izabrao pet sirovina: hrom, bakar, nikl, kalaj i volfram. Opklada je sklopljena 1980. godine, a do njenog isteka 1990. godine cijene svih pet resursa su pale, uprkos tome što je svjetska populacija porasla za skoro milijardu ljudi.

Iako prenaseljenost i dalje stvara zabrinutost, mračne prognoze o globalnoj gladi nijesu se ostvarile u obimu koji je bio predviđen. Napredak u poljoprivrednoj tehnologiji (zelena revolucija), poboljšanja u prinosima usjeva i inicijative za planiranje porodice pomogli su u izbjegavanju predviđenih kriza.

Sva ova katastrofična predviđanja, kao i mnoga druga, pokazala su se ne samo pogrešnim, već nekada i potpuno pogrešnim. Zašto? Privatno vlasništvo pruža odgovor. Kada se oskudica privatno posjedovanog resursa poveća, cijena će porasti. Porast cijene pruža potrošačima, proizvođačima, inovatorima i inženjerima podsticaje da (1) štede na direktnoj upotrebi resursa, (2) intenzivnije traže **supstitute**(?), i (3) razvijaju nove metode za otkrivanje i obnavljanje većih količina resursa. Do danas, ove sile su odlagale katastrofične scenarije daleko u budućnost, i postoji svaki razlog da vjerujemo da će to nastaviti činiti za resurse koji su privatno vlasništvo.

Jasno definisana i sprovedena prava vlasništva takođe su od ključnog značaja za ostvarenje dobitaka od trgovine. Kao što je objašnjeno u Prinicpu 1.4, trgovina usmjerava dobra ka ljudima koji ih više cijene i omogućava veću proizvodnju kao rezultat dobitaka od specijalizacije i metoda proizvodnje u velikim razmjerama. Pravni sistem koji pruža nepristrasno sprovođenje ugovora i zaštitu prava vlasništva smanjuje nesigurnosti povezane s trgovinom. Ovo, zauzvrat, rezultira većom trgovinom, čime se proširuju i dobici od trgovine i ekonomski napredak.

Pravni sistem koji štiti prava vlasništva i sprovodi ugovore na nepristrasan način pruža osnovu za pokretače ekonomskog rasta: dobitke od

trgovine, **formiranje kapitala**(?), i razvoj resursa. Nasuprot tome, nesigurna prava vlasništva, neizvjesno sprovođenje sporazuma i pravna pristrasnost podrivaju trgovinu, investicije i produktivno korišćenje resursa. Kroz istoriju, ljudi su pokušavali s drugim oblicima vlasništva, kao što su velike zadruge i državno vlasništvo, i to pod socijalizmom i komunizmom. Na bilo kojoj razini koja prelazi malu zajednicu sa snažnom kulturnom harmonijom, ovi eksperimenti su se kretali od neuspješnih do katastrofalnih. Do sada, nijedan institucionalni aranžman osim privatnog vlasništva u okviru **vladavine prava**(?) nije pružio pojedincima toliko lične slobode i tako snažan podsticaj da služe drugima koristeći resurse produktivno i efikasno.

Video:
Moć prava vlasništva

Treba napomenuti da, da bi bili efikasni u promovisanje rasta, moraju biti jasno poznati i sprovedeni. Dok svi u selu u zemlji u razvoju možda znaju ko „posjeduje“ određeni komad zemlje, teško je prodati to zemljište ili ga koristiti kao **zalog**(?) za zaduživanje radi ulaganja u novi traktor. Jedna od najisplativijih strategija razvoja fokusira se na obezbjeđivanje jasnih vlasničkih titula tradicionalnim korisnicima zemljišta. Na primjer, 2013. godine Ruanda je formalno registrovala preko 11,3 miliona od procijenjenih 11,5 miliona parcela zemljišta u zemlji, po cijeni od oko 6 dolara po parceli. U roku od nekoliko godina, ove vlasnička prava su korištena za podršku investicionih kredita u iznosu od 2,6 milijardi dolara.(29)

Pročitaj:
Privatna svojina i oportunitetni troškovi, autor: Dwight Lee

DIO 2.2

2. Konkurentna tržišta



> *„Konkurencija doprinosi kontinuiranom poboljšavanju industrijske efikasnosti. Ona tjera proizvođače da eliminišu gubitke i smanjuju troškove kako bi nadmašili konkurente. Na taj način eliminiše 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 tržišne ekonomije. Prisustvo konkurencije osigurava otvorenost tržišta i slobodan ulazak alternativnih prodavaca. Konkurentski proces vrši pritisak na svaku firmu da posluje efikasno i udovoljava preferencijama potrošača. Konkurencija eliminiše neefikasne proizvođače. Firme koje ne uspiju da potrošačima ponude kvalitetne proizvode po privlačnim

cijenama doživljavaju gubitke i na kraju izlaze iz posla.

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

Šta sprječava McDonald's, Carrefour, Amazon, General Motors ili bilo koju drugu firmu da povećaju 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 firme gube tržište u korist malih, inovativnih kompanija koje pronalaze načine da ponude bolje proizvode po nižim cijenama. Industrija automobila, iako u njoj dominiraju velike firme, suočava se s intenzivnom konkurencijom. Firme 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 konkurentskim cijenama.

Konkurencija daje firmama snažan podsticaj da razvijaju bolje proizvode i pronalaze metode proizvodnje s nižim troškovima. Niko tačno ne zna koje proizvode će potrošači sljedeće željeti ili koje tehnike proizvodnje će minimizirati troškove po jedinici. Tržišni proces otkrivanja pruža odgovor. Da li je online tržište najveća inovacija u maloprodaji još od pojave tržnih 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 usljed promjene potrošačkih preferencija, novih tehnologija i otkrića boljih načina poslovanja.

U tržišnoj ekonomiji, preduzetnici su slobodni da inoviraju. Potrebna im je samo podrška investitora (često uključujući njih same) spremnih da ulože potrebna sredstva. Odobrenje centralnih planera, većine u zakonodavnom tijelu ili poslovnih konkurenata nije potrebno. Ipak, konkurencija drži preduzetnike i

investitore koji ih podržavaju, 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. Ali ako potrošači ocijene da je novi proizvod manje vrijedan od svojih troškova po jedinici, firma će pretrpjeti gubitke i propasti. Potrošači postaju krajnje sudije inovacija i poslovnog učinka.

Video:

Stiv Forbs o uspjehu - Džordž Istmen

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

Evolucija mobilnih telefona 1973–2015



Mnogi proizvodi, uključujući automobile, televizore, klima uređaje, mašine za pranje posuđa, mikrotalasne pećnice i personalne računare, prošli su kroz isti obrazac.[(31)] Svi su bili veoma skupi kada su se prvi put pojavili, ali su preduzetnici pronašli načine da ih proizvode ekonomičnije i poboljšaju njihov kvalitet, čineći ih pristupačnijim za veliku većinu potrošača. Kada razmatramo ulogu preduzetnika i konkurentskog procesa, važno je prepoznati ovaj obrazac promjene cijene i kvaliteta kroz vrijeme.

Pametni telefoni ilustruju dobro ovaj odnos cijene i kvaliteta. Kada su mobilni telefoni prvi put uvedeni 1980-ih, prodavali su se po cijeni od oko 4.000 dolara (prilagođeno inflaciji, skoro 10.000 dolara danas), bili su veličine cigle i nijesu mogli raditi mnogo više od pozivanja. S vremenom, njihova veličina se smanjila, njihova procesorska snaga i funkcionalnosti su eksponencijalno porasle, a cijene su pale. Danas su dostupni po djeliću početne cijene i smatraju se neophodnima od strane mnogih potrošača u svim prihodovnim grupama u svakoj zemlji gdje je vlada to omogućila. Oni omogućavaju prijateljima,

porodicama i poslovnim partnerima da komuniciraju trenutno, za simboličnu cijenu. Na primjer, 1920. godine 10-minutni telefonski poziv između Njujorka i Los Anđelesa koštao je više od 400 dolara u današnjim cijenama. Međutim, 2024. godine taj poziv može se 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, preduzetnici moraju biti vješti u predviđanju, prepoznavanju i brzom usvajanju poboljšanih ideja.

Video:
Da li biste se odrekli interneta?

Konkurencija otkriva poslovnu strukturu i veličinu firme koja najbolje može održati niske troškove po jedinici proizvoda. Za razliku od drugih ekonomskih sistema, tržišna ekonomija ne propisuje koje vrste firmi smiju učestvovati u konkurenciji. Bilo koji oblik poslovne organizacije je dopušten. Firme u vlasništvu pojedinaca, partnerstva, korporacije, firme u vlasništvu zaposlenih, potrošačke zadruge, komune ili bilo koji drugi oblik poslovanja slobodni su da uđu na tržište. Da bi uspjeli, moraju proći samo jedan test: ekonomičnost. Oni moraju proizvoditi kvalitetne proizvode po atraktivnim cijenama da bi ostvarili profit i opstali. Ali ako njihova struktura rezultira višim troškovima od drugih oblika poslovne organizacije, konkurencija će ih izbaciti s tržišta. Naravno, konkurencija takođe osigurava da proizvodi različitog kvaliteta mogu koegzistirati sve dok neki potrošači preferiraju različite kompromise između kvaliteta i cijene. Mercedes se može prodavati (po visokoj cijeni) pored Volkswagena s nižom cijenom. S druge strane, istočnonjemačka marka automobila Wartburg i ruska marka Žiguli nijesu 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 ekonomija.

Konkurentski proces takođe određuje veličinu firmi u raznim sektorima ekonomije. U nekim sektorima—kao što su proizvodnja aviona i automobila—kompanije moraju biti prilično velike kako bi u potpunosti iskoristile ekonomiju obima. Kompanija koja proizvodi samo nekoliko desetina automobila imala bi izuzetno visok trošak po jedinici; nasuprot tome, kada se fiksni troškovi rasporede na hiljade jedinica, troškovi proizvodnje svakog automobila mogu značajno pasti. Prirodno, potrošači će kupovati od firmi koje mogu ekonomično proizvoditi robu i prodavati je po nižim cijenama. U takvim industrijama, male firme neće moći efikasno konkurisati i samo će velike firme opstati. Još jedan primjer je tržište telekomunikacija. Sa značajnim infrastrukturnim troškovima, tržištem telekomunikacija u Evropi dominiraju velike firme poput Vodafonea, Deutsche Telekoma, Telefonice i Orangea.

Međutim, u drugim sektorima, male firme, često organizovane kao individualne incijative ili partnerstva, biće ekonomičnije. Kada potrošači cijene personalizovanu uslugu i individualizovane proizvode, male firme imaju tendenciju da dominiraju, dok velike firme imaju poteškoća. To je obično slučaj u tržištima za pravne i medicinske usluge, gurmanske restorane, personalne usluge i specijalizovane usluge štampe. Sektori zanatskog piva i mikropivara u Evropi bilježe značajan rast, pri čemu male pivare igraju ključnu ulogu u diversifikaciji tržišta piva. Zemlje poput Belgije, Ujedinjenog Kraljevstva, Njemačke i Češke Republike imaju živahne scene gdje male firme stalno inoviraju u proizvodnji piva, nudeći širok spektar stilova i ukusa koji obično nijesu dostupni od većih proizvođača.

Koliko god to paradoksalno izgledalo, lični interes vođen konkurencijom snažna je sila ekonomskog napretka. Dinamična konkurencija između proizvoda, tehnologija, organizacionih metoda i poslovnih firmi eliminiše neefikasne i konstantno vodi ka otkrivanju i uvođenju preferiranih proizvoda i superiornih tehnologija. Kada novi metodi poboljšaju kvalitet i/ili smanje troškove, oni brzo rastu, često zamjenjujući stare načine rada.

Istorija je prepuna primjera. Automobil je zamijenio konjske zaprege. Supermarket je zamijenio male porodične prodavnice. 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 obim poslovanja ili čak izlazili iz posla. Personalni računari zamijenili su pisaće mašine. Pametni telefoni su zamijenili telefone s rotacionim biranjem, koji su bili vezani za jednu lokaciju, i postali su mobilni računski uređaji. LED rasvjeta efikasno potiskuje sijalice sa žarnom niti, dok su računari (ili čak sami telefoni) zamijenili abakuse, logaritmarske tablice pa čak i prste za računanje. Zbog poboljšanja u praktičnosti, ekonomičnosti i kvalitetu, uz istovremeno smanjenje cijena, mnoge industrije su evoluirale. Kompanije koje su bile spore u prilagođavanju digitalnoj revoluciji, poput Kodaka, suočile su se s ozbiljnim poslovnim izazovima. Nasuprot tome, one koje su prihvatile digitalnu tehnologiju, poput Canona i Nikona, nastavile su da napreduju i vode tržište. Primjera ima na pretek. Veliki ekonomista Jozef Šumpeter nazvao je ovu dinamičnu konkurenciju „**kreativna destrukcija**(?)“ i tvrdio da ona čini samu srž ekonomskog napretka.

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

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

Zajedno, privatno vlasništvo i konkurentska tržišta pružaju temelj za kooperativno ponašanje i efikasnu upotrebu resursa. Kada su prava privatne svojine jasno definisana i sprovedena, proizvođači se suočavaju s oportunitetnim troškovima korišćenja resursa. Kao što smo već razmotrili u

dijelu 1, oni moraju obezbijediti veću vrijednost iz korišćenih resursa, jer će ih u suprotnom nadmašiti konkurenti koji proizvode po nižim troškovima. Cijene na otvorenim i konkurentskim tržištima pružaju im snažan podsticaj da održavaju niske troškove, zadovoljavaju želje potrošača i otkrivaju bolje proizvode i efikasnije načine poslovanja.

Konkurencija je „pro-potrošačka"—potrošači su njeni najveći pobjednici. Konkurentska tržišta nijesu „pro-biznis". U stvari, firme ne vole suočavanje s konkurencijom i često lobiraju za vladine politike koje ih štite od nje. 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, ponovo ćemo pomenuti primjere nastojanja firmi da smanje konkurentnost tržišta.

Evropska unija, kroz Evropsku komisiju, ima sveobuhvatan skup politika konkurencije usmjerenih na sprečavanje antikonkurentskih praksi. Ovo uključuje ovlašćenja za istrage u kompanija, 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 konkurentskim cijenama. S druge strane, važno je biti oprezan s pojavom **regulatornog zarobljavanja**(?) gdje velika firma koja već posluje u industriji pokušava uvjeriti regulatore da usvoje pravila koja su toliko skupa za poštovanje da male, novoosnovane firme s potencijalno boljim proizvodima ne mogu ući u industriju. Na primjer, GDPR (Opšta uredba o zaštiti podataka) Evropske unije zahtijeva toliko administrativnih troškova i vođenja evidencije da potencijalne nove online kompanije mogu smatrati preskupim da testiraju svoje inovativne ideje.

Pročitaj:

Ostajemo bez poljoprivrednog zemljišta, autor: Dwight Lee

DIO 2.3

3. Razumna i ograničena regulacija

> *„Ako donesete 10.000 propisa, uništavate svu podršku zakonima.“*
>
> **— Winston Churchill**

Vladina regulacija izgleda kao lak način za postizanje različitih ciljeva, kao što su smanjenje nezaposlenosti, povećanje plata za nekvalifikovane radnike ili uklanjanje nekvalitetnih proizvoda s tržišta. Međutim, kada razmišljamo o tome šta se može postići regulacijom, važno je imati na umu tri ključne tačke.

Prvo, konkurencija je veliki regulator. Otvorena, konkurentska tržišta pružaju pojedincima i preduzećima snažan podsticaj da drugima obezbijede robe i usluge koje oni cijene, jer je to izvor viših prihoda. Pod ovim uslovima, obično je malo vjerovatno da će regulacija poboljšati situaciju.

Video:
Prepreka kamiona sa hranom

Drugo, regulacija generiše sekundarne efekte koji su često beskorisni i u suprotnosti s namjeravanim ciljevima. U mnogim slučajevima, sekundarni efekti su direktno suprotni ciljevima koje zagovaraju njeni pobornici.

Na primjer, sredinom 1980-ih carinici u Gvatemali su imali pravo da odustanu od naplate carina ako su smatrali da je to u „nacionalnom interesu.“ Takva legislativa otvoren je poziv državnim zvaničnicima da traže mito. Ona stvara regulatornu nesigurnost i čini poslovne aktivnosti skupljim i manje

atraktivnim, naročito za poštene ljude.

Video:

Rizik dobrih namjera

Treće, regulacija odražava politički proces, koji generalno favorizuje preduzeća i druge interesne grupe koje su daleko bolje organizovane od potrošača, poreskih obveznika i opšte 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: generalno smo diskutovali o ekonomskim transakcijama kao da se odvijaju između kupca i prodavca, pri čemu svaki od njih reflektuje sopstveni najbolji interes. Šta ako ono što kupim od tebe utiče na nekog trećeg ko nije ni svjestan da mi diskutujemo o ovoj transakciji? Ovi efekti nazivaju se **eksternalijama**(?). Eksternalija može biti pozitivna ili negativna. Na primjer, ako moj kolega primi vakcinu protiv Covida, manja je vjerovatnoća da ću se razboljeti. Negativna eksternalija će se javiti ako komšijin pas laje cijelu noć i ne mogu da spavam.

Eksternalije stvaraju složen problem za društva. Ekonomista Ronald Kouz utvrdio je da u mnogim slučajevima nije potrebno ništa preduzimati. Ovo je donekle složena argumentacija, ali predstavlja dobar primjer ekonomske logike. Razmislimo o psu koji laje. Dvoje ljudi su uključeni: moj komšija, koji voli svog psa, i ja, koji volim svoj san. Sve dok je tržište slobodno, možemo sami riješiti sukob. Ako komšija cijeni lajanje više nego što ja cijenim svoj san, može mi platiti da ga tolerišem ili mi možda može kupiti čepiće za uši. Ako ja cijenim svoj san više nego što on cijeni lajanje, obrnuto je tačno – mogu mu platiti da zaustavi lajanje (možda nabavkom korpe za psa).

Kouzova teorema(?) funkcioniše, međutim, samo u ograničenim situacijama. Složeniji slučajevi zaista 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 voljni, u zbiru, da plate dovoljnu sumu da natjeraju fabriku da smanji zagađenje koje ispušta u vazduh. Problem je: „kako organizovati 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 tačno bi procijenile troškove i koristi kako bi se uhvatile u koštac s problemima velikih razmjera, poput zagađenja. Čak i u ovim 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, fabrike mogu same odlučiti da li im je jeftinije da sami očiste zagađenje ili da plate 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 fabrika može emitovati. Kako bi ona mogla znati koje fabrike bi najlakše mogle očistiti svoju proizvodnju? Uslijed nedostatka velikog broja informacija koje su skrivene na tržištu, nužno nastaju neefikasnoti.

Većina regulacija s kojima smo upoznati stvara više problema nego što ih rješava. Razmotrimo uticaj 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, popuniti obrasce, dobiti dozvolu od različitih biroa, dokazati da ste kvalifikovani, pokazati da imate dovoljna finansijska sredstva i zadovoljiti razne druge regulatorne zahtjeve. Neki zvaničnici mogu odbiti vaš zahtjev osim ako niste spremni da doprinosite njihovoj kampanji ili platite mito. Često, dobro uspostavljena i politički uticajna preduzeća protiv kojih biste se takmičili 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 preduzeća za proizvodnju odjeće. U ranijoj knjizi *Drugi put*, otkrio je da je tokom tog procesa dest puta traženo mito i da je bilo potrebno platiti dva da bi se dobila dozvola za legalno poslovanje.[(33)]

Godine 2020. Svjetska banka je objavila "Izvještaj o poslovanju" u različitim zemljama svijeta[(34)] u kojem se navodi da je globalni prosjek vremena potrebnog za otvaranje posla pao sa 52 dana u 2003. na 20 dana u 2019. Ovo poboljšanje je bilo izraženo u svim zemljama, bez obzira na nivo 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 tabeli zauzima Venecuela, 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 najduže vrijeme za otvaranje posla bilo je potrebno u Bosni i Hercegovini, 80 dana. Postkomunističke zemlje su zapravo značajno napredovale u lakoći otvaranja poslova, i ono traje u prosjeku oko 14 dana u odnosu u na 23 dana u koliko je potrebno u Istočnoj Aziji i Pacifiku i 28 dana koliko je potrebno u Latinskoj Americi i Karibima u 2019 .[(35)]

Štaviše, kada vlade nameću regulacije koje ograničavaju ulazak na tržište, postojeća preduzeća će se zalagati za dodatne regulacije koje će još više otežati potencijalnim rivalima da uđu na tržište. Ova redukcija konkurencije će dovesti do viših cijena i većih profita za privilegovane firme. Takođe će smanjiti produktivnost jer preduzeća troše više vremena i novca tražeći vladine povlastice (na primjer, lobiranje političkih donosilaca odluka) umjesto da proizvode dobra i usluge koje ljudi cijene. Kao rezultat, potrošači trpe, a ukupna proizvodnja pada ispod svog potencijala.

Regulacije koje ometaju dobrovoljnu razmjenu obično smanjuju dobitke od trgovine, preduzetničkih poduhvata i društvene saradnje. Kontrola cijena, obavezne aktivnosti i carine su primjeri. Razmotrite kako kontrola cijena utiče

na dobitke od trgovine. Kada se cijena dobara ili usluga postavi iznad tržišnog nivoa, kupci će kupovati manje jedinica nego što bi inače kupili. Ovo smanjuje obim međusobno korisnih razmjena, čime se trgovina smanjuje. Alternativno, kada su cijene postavljene ispod tržišnog nivoa, prodavci će smanjiti količinu koju su spremni da ponude, takođe uzrokujući smanjenje broja razmjena i dobitaka od trgovine. Bez obzira na to da li su postavljene iznad ili ispod tržišnog nivoa, kontrole cijena će smanjiti obim trgovine i dobitke od proizvodnje i razmjene.

Video:
Lekcije iz Afrike

Minimalna plata(?) je možda najčešće primjenjivana kontrola cijena širom svijeta. Minimalna plata uspostavlja **cjenovni prag**(?), koji podiže satnicu nekih radnika (i poslova) iznad tržišnog nivoa. Minimalne plate su kontroverzno pitanje u mnogim evropskim zemljama. Prakse minimalnih plata u evropskim zemljama značajno variraju, odražavajući raznolike ekonomske uslove, strukture tržišta rada i socijalne politike širom kontinenta. Od januara 2024, minimalne mjesečne plate 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 nivo produktivnosti najmanje kvalifikovanih radnika.

Propisivanje viših plata izgleda kao lak način da se pomogne nekvalifikovanim radnicima, ali postoje sekundarni efekti. Kao što osnovni princip ekonomije ukazuje, viša minimalna plata značiće manje zaposlenja za nekvalifikovane radnike. Postoji određena kontroverza o veličini smanjenja zaposlenosti, ali većina empirijskih dokaza ukazuje da će svako povećanje minimalne plate za 10 procenata smanjiti zaposlenost radnika između 1 i 3

procenta.[37] Takođe će se pojaviti i drugi nenamjerni sekundarni efekti.

Video:

Josh Angrist: Da li ste vozili za Uber?

Poslodavci će preduzeti korake da kontrolišu ili nadoknade svoje veće troškove rada. Ovo će uključivati manje mogućnosti za obuku nekvalifikovanih radnika, manje pogodna radna vremena i smanjenje dodatnih beneficija. Štaviše, viša minimalna plata će povećati zarade nekih radnika do nivoa gdje gube pravo na pomoć u hrani, zdravstvenoj njezi i drugim oblicima transfera, što znači da će im prihodi nakon poreza i transfera rasti manje, a ponekad i znatno manje, nego što je povećanje minimalne plate.[38]

U suštini, minimalna plata onemogućava zapošljavanje osoba čija **produktivnost**[?] je manja od minimalne—odnosno, čiji učinak ne opravdava isplatu minimalne plate. Da li je ovo razumna ideja? Da li zaista želimo uskratiti osobama s produktivnošću manjom od minimalne plate priliku da uopšte rade? Ovo je upravo ono što minimalne plate rade.

Da bismo jasno vidjeli štetne efekte minimalnih plata, pomaže da shvatimo da ti efekti nijesu zaista mjerljivi brojem nezaposlenih radnika. Za razliku od onoga što mnogi ljudi pretpostavljaju, zvanične statistike u većini zemalja zahtijevaju da osoba ne radi, ali aktivno traži posao, da bi bila označena kao „nezaposlena.“ Neko ko ne radi jer minimalna plata zahtijeva da mu se plati više nego što njegova produktivnost opravdava, ne smatra se „nezaposlenom osobom.“ Umjesto toga, ti radnici se mogu smatrati **obeshrabrenim radnicima**[?]. Pobornici više minimalne plate često tvrde da će to smanjiti stopu siromaštva povećanjem prihoda siromašnih radnika. Na prvi pogled, ovo izgleda tačno, ali pregled podataka ukazuje da je ovo vrlo upitno. Postoje tri glavna razloga zašto je to slučaj.

Prvo, velika većina radnika sa minimalnom platom nije u siromaštvu. U

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

Drugo, mnogi radnici s minimalnom platom su također potrošači proizvoda koji su pod uticajem povećane minimalne plate. Minimalna plata će vjerovatno povećati cijene dobara poput namirnica i obroka brze hrane. Ove više cijene će, barem djelimično, neutralisati dobitke radnika od veće minimalne plate.

Treće, mnoge siromašne porodice nemaju nikoga ko radi, pa im veća minimalna plata neće pomoći osim ako povećanje nije dovoljno veliko, nakon prilagođavanja za izgubljene beneficije socijalne pomoći, da ih podstakne da uđu u radnu snagu.

Do sličnih nalaza došli su i neki istraživači koji su se bavili evropskim zemljama. Na primjer, studija o Njemačkoj zaključuje da bi uvođenje minimalne plate moglo dovesti do manjeg broja radnih mjesta za nekvalifikovane radnike.[(39)] Studija "Ekonomski uticaj minimalnih plata u Evropi" analizirala je efekte minimalnih plata u sedamnaest evropskih zemalja. Istraživanje je pokazalo da minimalne plate smanjuju zaposlenost mladih radnika.[(40)] Postkomunistička Rusija pruža zanimljivu laboratoriju za proučavanje efekata minimalnih plata. Godine 2007. zemlja je više nego udvostručila federalnu minimalnu platu (i povećala je još više u nekim regionima). Rezultati sugerišu 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 efektima minimalne plate na mlade nekvalifikovane radnike, važno je razmotriti uticaj i na kratak i na dugi rok. Radno iskustvo

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

Čak i kada radnik dobije povećanje plate zbog više minimalne plate, to ne znači da će mu zapravo biti bolje. Poslodavci moraju obezbijediti da dodatna vrijednost radnika bude najmanje jednaka onome što oni plaćaju svojim radnicima. Ako su primorani da povećaju plate, mogu smanjiti druge, neregulisane aspekte koji se odnose na radno mjesto. Pauze mogu postati kraće, proizvodne linije se mogu ubrzati, doprinosi za penzioni fond mogu se smanjiti. Možda najštetniji uticaj je taj što poslodavci mogu smanjiti ulaganje u povećanje vještina radnika. Ako poslodavac obezbijedi skupu obuku koja povećava produktivnost radnika, može povratiti svoje troškove samo tako što će plaćati radnika manje od njegove produktivnosti dok je na obuci. Ovo znači da će naknada radnika (njegova plata plus vrijednost obuke koju dobija i koja mu omogućava da zarađuje više u budućnosti) biti jednaka njegovoj trenutnoj produktivnosti.(42) Nemogućnost obezbjeđivanja obuke koja bi omogućila radnicima napredovanje i povećanje zarada tokom vremena osuđuje neke radnike na „**posao bez budućnosti**(?).“

Vrijednost radnog iskustva i razvoja vještina široko je prepoznata u slučaju studenata. Članovi Kongresa obezbjeđuju studentima niske plate ili čak neplaćene prakse, priznajući da im to iskustvo pomaže da razviju vještine i ostvare veće buduće zarade. Ironično, međutim, ti isti političari podržavaju nivoe minimalne plate koji smanjuju mogućnosti obuke na radnom mjestu za manje obrazovanu omladinu. Negativan uticaj minimalnih plata na pripravničke i druge mogućnosti obuke za mlade sa manje obrazovanja gotovo uvijek se ignoriše od strane pobornika minimalne plate, uključujući članove zakonodavnih tijela koji ih uspostavljaju. Ipak, ovo je važan sekundarni negativan efekat minimalnih plata.

Mnoge zemlje takođe nameću druge regulacije na tržištu rada koje podrivaju ekonomski rast. Regulacije o otpuštanju radnika su jedan primjer. U brojnim evropskim 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, naročito u nekim azijskim zemljama, takođe su značajan primjer. Izvještaj Međunarodne organizacije rada iz 2019.[(43)] ističe da ova ograničenja, povećanjem troškova zapošljavanja, često rezultiraju nedostatkom radne snage u sektorima poput građevinarstva i poljoprivrede. Ovo, zauzvrat, ometa produktivnost i ekonomski rast.

Takve regulative mogu izgledati kao da su u interesu radnika, ali se sekundarni efekti moraju uzeti u obzir. Regulative koje čine otpuštanje radnika skupim takođe čine zapošljavanje skupim. Poslodavci će biti nevoljni da zaposle nove radnike zbog visokih troškova ako se pokaže da su nezadovoljavajući ili nepotrebni. Kao rezultat, tražioci posla, naročito radnici bez iskustva, imaće poteškoće da pronađu posao, a ukupni rast zaposlenosti biće usporen. U evropskim zemljama, gdje su restriktivne regulacije tržišta rada izraženije nego u Sjedinjenim Državama, stope nezaposlenosti u zapadnoevropskim zemljama poput Italije, Španije i Francuske su, u prosjeku, bile 4 do 5 procentnih poena više nego u Sjedinjenim Državama tokom posljednjih nekoliko decenija.[(44)] Istraživanje Stevea Hanke-a s Univerziteta Johns Hopkins pokazalo je da su između 2010. i 2015. stope nezaposlenosti u zemljama EU s propisanim minimalnim platama bile i do 50% više nego u onim zemljama EU bez propisanih minimalnih plata.

Iako su regulacije zapošljavanja i otpuštanja generalno manje restriktivne u Sjedinjenim Državama nego u Evropi, **licenciranje zanimanja**[(?)] predstavlja značajno ograničenje tržišta rada u Sjedinjenim Državama. Većina ovih licenciranja odvija se na državnom nivou. Da bi dobili licence, ljudi plaćaju naknade koje se kreću od skromnih do izuzetno 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 procenat iznosi skoro 30% i nastavlja rasti. Sredinom 1980-ih, 800 zanimanja bilo je licencirano u barem jednoj saveznoj državi. Do 2023. godine, prema Savjetu za licenciranje, sprovođenje i regulaciju, više od 1.100 zanimanja bilo je regulisano u barem jednoj saveznoj državi. Nacionalna studija o opterećenju izazvanom licenciranjem zanimanja identifikovala je 2.700 licenci širom 50 saveznih država i Distrikta Kolumbija 2022. godine.[45] Nedavna istraživanja otkrivaju da je približno 22% radnika u Evropskoj uniji podložno zahtjevima licenciranja zanimanja, iako broj i uticaj ovih zahtjeva značajno variraju među državama članicama, pri čemu Njemačka prednjači sa 33%. Procjenjuje se da je licenciranje smanjilo zaposlenost u povezanim industrijama u EU za otprilike 700.000 radnih mjesta u 2015. godini. Ista studija takođe je utvrdila da plate koje su iznad tržišnih a koje su povezane s restriktivnim licenciranjem doprinose nejednakosti prihoda 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 enterijera, šminker, cvjećar, berberin, stručnjak za pletenje kose, stručnjak za šamponiranje, sportski trener, turistički vodič, aukcionar, prodavac krompira, prodavac sanduka, uzgajivač tvora i proricatelj sudbine. Pritisak za licenciranjem rijetko dolazi od potrošačkih grupa. Umjesto toga, gotovo uvijek potiče od vlasnika preduzeća koji već rade u toj djelatnosti i pokušavaju se zaštititi od konkurencije.

U mnogim od ovih licenciranih zanimanja, pojedinci bi mogli steći vještine potrebne za visok nivo produktivnosti putem radnog iskustva i saradnje 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 su čak pokazala da osuđenici koji su odslužili kazne češće ponovo počine zločine u državama s većim zahtjevima za licenciranjem, pretpostavlja se zbog toga što im je teže da pornađu posao.

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

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

Na primjer, Evropska regulativa o medicinskim uređajima (EU MDR), novi set propisa koji reguliše proizvodnju i distribuciju medicinskih uređaja u Evropi, izazvala je zabrinutost unutar industrije medicinskih uređaja. Iako nova regulativa o medicinskim uređajima na evropskom nivou vjerovatno donosi veću sigurnost za pacijente, takođe dovodi do dužih perioda čekanja za nove lijekove i inovativne proizvode.(48) Kritičari tvrde da ove regulacije nameću

opterećujuće zahtjeve koji bi mogli usporiti inovacije i ograničiti dostupnost medicinskih uređaja na tržištu EU.

Proces odobravanja novih farmaceutskih proizvoda i njihovog uvođenja na tržišta EU i SAD suočava se s kritikama zbog pretjerane složenosti i dužine trajanja. Iako se često tvrdi da je odobravanje lijekova sporije u Sjedinjenim Državama nego u EU, neka istraživanja sugerišu da lijekovi zapravo postaju dostupni javnosti brže u SAD nego u EU.[49] U svakom slučaju, ozbiljno bolesni pacijenti, koji bi rado prihvatili sve rizike, bivaju uskraćeni za njegu koju žele i trebaju. Jedna studija istraživača sa Univerziteta u Otavi, koji su proučavali 21 lijek protiv raka odobren između 2001. i 2015. godine, pokazala je da je na svjetskom nivou izgubljen jedan život za svakih 12 sekundi zbog kašnjenja u odobrenju.[50]

Za neupućene regulacija često izgleda kao lak način za rješavanje problema. Želite više plate? Povećajte minimalnu platu. 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 plate. Ali ove pojednostavljene politike ne povećavaju ukupnu proizvodnju društva i ignorišu sekundarne efekte. Kao što smo istakli, međusobno korisna trgovina i konkurentska tržišta podstiču proizvodnju po niskim troškovima i otkrivanje boljih načina rada. Oni nas podstiču da dobijemo više vrijednosti od naših resursa. Stoga, regulatorne politike koje nameću prepreke trgovini i ulasku na tržišta gotovo uvijek će biti kontraproduktivne. Ako neka zemlja želi da raste i prosperira, trebala bi minimizirati regulaciju ovog tipa.

Pročitaj:

Kontrola poziva upomoć, autor: Dwight R. Lee

Dosadašnja rasprava analizirala je izbor između tržišnih i vladinih

mehanizama za rješavanje eksternalija kao dvije oštro suprostavljene alternative. Međutim, često postoji srednji put. Kada su grupe pogođene eksternalijama relativno male, one mogu pregovarati o dogovorima za smanjenje ili eliminisanje eksternalija unutar svoje lokalne zajednice, bez intervencije države. Zapravo, Elinor Ostrom je 2009. godine postala prva žena koja je osvojila Nobelovu nagradu za ekonomiju, dokumentujući takve dogovore u različitim situacijama širom svijeta.

Video:

Žene u ekonomiji - Elinor Ostrom

DIO 2.4

4. Efikasna tržišta kapitala



„Predviđanje je veoma teško, posebno kada se tiče budućnosti.“

— Niels Bohr (takođe pripisano Yogi Berri)

Iako je potrošnja cilj svake proizvodnje, obezbjeđivanje potrošačkih dobara često zahtijeva korišćenje resursa za izgradnju mašina, 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, kupovina peći u lokalnoj piceriji pomoći će povećanju njene buduće proizvodnje. Slično tome, kupovina dodatnih kamiona pomaže firmama u sektoru transporta i logistike da brže isporučuju više robe.

Iako je diskusija u nastavku fokusirana na fizička dobra, ulaganje u razvoj

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

Resursi (kao što su radna snaga, zemlja i preduzetništvo) korišćeni za proizvodnju ovih **investicionih 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 investicionog procesa. Neko—ili investitor ili neko ko je spreman da mu obezbijedi sredstva—mora štedjeti kako bi finansirao investicije.

Međutim, nijesu sve investicione aktivnosti produktivne. Investicija će povećati bogatstvo nacije samo ako vrijednost dodatne proizvodnje proizašle iz investicije premašuje njen trošak. Kada to nije slučaj, projekat je kontraproduktivan i smanjuje bogatstvo. Investicije se nikada ne mogu obavljati s potpunom sigurnošću, tako da čak i najperspektivniji investicioni 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 tržišnoj ekonomiji, **tržište kapitala**(?) obavlja ovu funkciju. Tržište kapitala, u širokom smislu, uključuje tržišta akcija, obveznica i kredita. Ove institucije usmjeravaju sredstva od onih koji ih trenutno ne žele koristiti (štediše) ka onima koji nemaju dovoljno sredstava za pokretanje projekta za koji vjeruju da će biti profitabilan (zajmoprimci). Finansijske institucije poput berzi, banaka, osiguravajućih kompanija, investicionih fondova i investicionih firmi igraju važnu ulogu u funkcionisanju tržišta kapitala koje povećava bogatstvo.

Privatni investitori, poput vlasnika malih preduzeća, akcionara korporacija i **investitora rizičnog kapitala**(?), ulažu vlastita sredstva u tržište kapitala na sopstveni rizik. Investitori će ponekad praviti greške i ulagati u

projekte koji se pokažu kao neprofitabilni. Da investitori nijesu spremni preuzimati takve rizike, mnoge nove ideje ostale bi neprovjerene, a mnogi vrijedni, ali rizični projekti ne bi bili realizovani.

Razmotrimo ulogu preduzetništva, preuzimanja rizika i tržišta kapitala u razvoju internet usluga. Sredinom 1990-ih, Sergey Brin i Larry Page bili su studenti postdiplomskih studija na Univerzitetu Stanford, radeći na istraživačkom projektu osmišljenom da olakša pronalaženje stvari na internetu. Mogli su izgledati kao malo vjerovatni kandidati za preduzetnički uspjeh. Ali 1998. godine, Brin i Page osnovali su Google, kompaniju koja pruža besplatne internet usluge dok ostvaruje prihode putem oglašavanja. Njihov moćni internet pretraživač povećava produktivnost miliona pojedinaca i preduzeća svakog sekunda. Kao rezultat toga, zaradili su bogatstvo, učinivši Google poznatim imenom, i zaposlili oko 180.000 stalnih radnika širom svijeta do 2023. godine. Mnoge druge kompanije zasnovane na internetu, poput eBaya, Alibabe, Zalada i Amazona, bile su slični preduzetnički poduhvati koji su postali poznati i ostvarili ogromne profite.

Međutim, iskustva mnogih drugih kompanija zasnovanih na internetu bila su potpuno drugačija. Mnoge takozvane „dot-com“ kompanije, poput Pets.com, Boo.com, Webvan i eVineyard, više nijesu u poslu jer njihovi prihodi nijesu dovoljno brzo pokrili troškove da bi investitori nastavili vjerovati u njihovu budućnost. Velike nade ovih kompanija nijesu se ostvarile. One su propale.

U svijetu nesigurnosti, pogrešne investicije su nužna cijena koja se mora platiti za plodne inovacije u novim tehnologijama i proizvodima. Takvi kontraproduktivni projekti, međutim, moraju biti prepoznati i zaustavljeni. U tržišnoj ekonomiji, tržište kapitala obavlja ovu funkciju. Ako preduzeće kontinuirano bilježi gubitke, investitori će na kraju prekinuti projekat, prestati trošiti svoj novac i preusmjeriti se na nešto drugo. Ključna riječ u prethodnoj rečenici je „kontinuirano.“ Jedna od ključnih funkcija tržišta kapitala je omogućavanje preduzetnicima s idejama koje će na kraju biti uspješne da

opstanu dovoljno dugo da se njihov potencijal realizuje, što može trajati duže nego što bi gotovo iko mogao finansirati iz sopstvenih sredstava. Jedna od tržišno definisanih 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 preduzetničkih 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 investiciona sredstva u projekte koji stvaraju bogatstvo i udaljavati ih od kontraproduktivnih.

Zašto? Kada se investiciona sredstva alociraju od strane vlade, a ne od strane tržišta, potpuno drugačiji set faktora dolazi u igru. Politički uticaj, a ne potencijalni povrat na tržištu, određuje koji se projekti realizuju. Investicioni projekti koji smanjuju bogatstvo umjesto da ga stvaraju postaju daleko vjerovatniji.

Iskustva centralno planiranih ekonomija tokom sovjetske ere ilustruju ovu poentu. Tokom četiri decenije (1950–1990), stope ulaganja u ovim zemljama bile su među najvišima na svijetu. Centralni planeri usmjeravali su otprilike trećinu nacionalne proizvodnje u kapitalna ulaganja. Međutim, ove visoke stope ulaganja učinile su malo za poboljšanje životnog standarda jer su politički, a ne ekonomski faktori određivali koji će projekti biti finansirani. Resursi su često trošeni na projekte s visokim troškovima ili one koje su favorizovali lideri želeći visoko 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 ilustruje ovu pogrešnu alokaciju. Godine 1931. Staljin je insistirao na izgradnji Bijelog morskog–baltičkog kanala, ali kako bi se ispoštovao njegov nerealni rok, kanal je bio preplitak da bi bio koristan. Hruščovljeva kampanja da Kazahstan proizvodi pšenicu na nivou američkih i

kanadskih prerija, a Uzbekistan pamuk jednako profitabilno kao američki jug, rezultirala je velikim irigacionim 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 Centralne Azije i Kazahstana. Međutim, do ranih 1980-ih zabrinutosti oko potencijalnog ekološkog uticaja i pitanja ekonomske isplativosti projekta dovele su do njegovog napuštanja.

Naravno, ne postoji čista razlika između planiranih i tržišnih ekonomija. Čak su i u Sovjetskom Savezu i komunističkoj Kini postojali mali, rezidualni primjeri privatnog preduzetništva. Druge zemlje, poput Venecuele, 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:

Globalno naselje

Američko iskustvo s političkom alokacijom kapitala slično je. Tržište nekretnina njabolje ilustruje ovu poentu. Federalna nacionalna hipotekarna asocijacija (Fannie Mae) i Federalna korporacija za hipotekarne kredite (Freddie Mac) osnovane su od strane Kongresa kao korporacije sponzorisane od strane vlade 1938. i 1970. godine, respektivno. Zahvaljujući podršci vlade, Fannie Mae i Freddie Mac mogli su pozajmljivati sredstva po oko pola procenta nižoj stopi nego privatne firme. Ovo im je dalo ogromnu prednost. Do sredine 1990-ih, Fannie Mae i Freddie Mac držali su otprilike 40 procenata svih hipoteka. Štaviše,

tokom 1998–2008, ove institucije kupile su više od 80 procenata hipoteka koje su prodavali banke i drugi izdavaoci hipoteka.

Sve dok su ove institucije ostale vjerne svojoj izvornoj misiji, stvari su bile u redu. Međutim, vladini planeri nijesu 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 nisko i srednje prihodovne zajmoprimce koji nijesu imali adekvatne prihode ili kolaterale za tradicionalnu hipoteku. Kako je ova politička alokacija kapitala funkcionisala? Kako bi zadovoljili mandate Kongresa, Fannie Mae i Freddie Mac su ublažili standarde za odobravanje zajmova. Počeli su odobravati kredite s malo ili nimalo učešća, pozajmljivati sredstva zajmoprimcima s lošim kreditnim rejtingom i dopuštati ljudima da pozajmljuju 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 efekti su izgledali pozitivno. Potražnja za nekretninama je porasla, cijene nekretnina su naglo skočile tokom 2001–2005, a građevinska industrija je doživjela procvat. Međutim, do sredine 2006. cijene nekretnina su se stabilizovale, a ubrzo su mnogi koji su se zadužili preko svojih mogućnosti prestali otplaćivati kredite. Broj **neizvršenih hipoteka**(?) je naglo porastao, zaplijene imovine su se proširile, a finansijska nestabilnost dovela je do ozbiljne **recesije**(?) 2008–2009. godine. Do ljeta 2008. Fannie Mae i Freddie Mac su postale nesolventne, a američki poreski obveznici su preuzeli otprilike 400 milijardi dolara loših dugova.

Iako su detalji bili različiti, Sjedinjene Države nijesu 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 zvaničnike ministarstva finansija iz Kanade i Finske, pripisale su pregrijano tržište kombinaciji: izuzetno niskih kamatnih stopa koje

je postavila Evropska centralna banka (ECB), masovnog povećanja potrošnje irske vlade podstaknute većim prihodima od poreza na nekretnine, a posebno politici vlade koja je imala za cilj podsticati vlasništvo nad nekretninama dopuštajući hipoteke za 100% cijene nekretnine, slično kao u Sjedinjenim Državama. Korupcija je takođe igrala ulogu.(52) Slične politike u Španiji stvorile su identičan rezultat u istom vremenskom periodu.

Još jedan primjer je grčka dužnička kriza, koja je izbila 2009. godine, gurajući Grčku u najdublju ekonomsku krizu u njenoj modernoj istoriji. Bila je dio šire evropske dužničke krize. Godinama su politike grčke vlade bile karakterisane visokim nivoima javne potrošnje, velikodušnim penzionim šemama 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, jeste da je kapital vrlo mobilan odnosno da vrlo lako prelazi nacionalne granice. Vladina intervencija ili loša supervizija u jednoj zemlji imaće efekat prelivanja širom svijeta. Ne samo da će stvoriti ekonomsku krizu, već će, još kritičnije, investitori i preduzetnici iz zemalja u kojima donosioci odluka ograničavaju njihove mogućnosti pobjeći tamo gdje su dobrodošli.

Kada su vlade u velikoj mjeri uključene, alokacija investicija neizbježno je obilježena favorizovanjem, sukobima interesa, neprikladnim finansijskim odnosima i raznim oblicima korupcije. Kada se takve akcije dešavaju u drugim zemljama a ne u Sjedinjenim Državama, često se nazivaju **kroni kapitalizam**(?). Istorijski gledano, vlade su igrale veću ulogu u alokaciji investicija u drugim zemljama nego u Sjedinjenim Državama, ali američko iskustvo s vladinom alokacijom investicionih fondova za nekretnine ilustruje da kroni kapitalizam postoji i u Sjedinjenim Državama. Bez obzira kako je zvali, politička alokacija kapitala nameće težak teret građanima.

DIO 2.5

5. Monetarna stabilnost

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

Novac(?) se pojavio kao ljudski izum s ciljem olakšavanja razmjene i smanjenja transakcionih troškova. Savremeni novac je samo papir ili elektronski broj koji označava sredstva na finansijskom računu. Iako ni papirni ni digitalni novac nemaju nikakvu stvarnu vrijednost, gotovo svi žele da posjeduju više novca. Da li ste se ikada zapitali zašto?

Video:
Novac

Video:
Istorija novca: Barter, Fiat i Bitcoin

Novac obavlja tri važne funkcije koje ga čine vrijednim. Prvo, novac je sredstvo razmjene. On pruža zajednički imenitelj koji ljudima olakšava razmjenu dobara, usluga i resursa. Drugo, novac služi kao čuvar vrijednosti. On omogućava ljudima da “premjeste” kupovnu moć u budućnost i sprovode razmjenu u različitim vremenskim periodima. Treće, novac pruža obračunsku

jedinicu koja omogućava ljudima da prate benefite i troškove. Obavljajući ove tri funkcije, novac povećava dobitke od razmjene i olakšava ulaganja koja omogućavaju veće proizvodne kapacitete.

Doprinos novca ekonomiji direktno zavisi od stabilnosti njegove vrijednosti. U tom smislu, novac je za ekonomiju ono što je jezik za komunikaciju. Bez riječi koje su jasno razumljive i govorniku i slušaocu, komunikacija je teška. Tako je i s novcem. Ako novac nema stabilnu i predvidivu vrijednost kroz vrijeme, zajmodavci i zajmoprimci teško dolaze do međusobno prihvatljivih uslova za kredite, jer štednja i ulaganje uključuju dodatne rizike, a neizvjesnost raste. Sve ovo čini transakcije koje se protežu kroz duži vremenski period manje vjerovatnim. Kada vrijednost novca nije stabilna, mnoge potencijalno korisne razmjene se ne dešavaju, što smanjuje proizvodnju, prihode i ulaganja.

Kada je ponuda novca konstantna ili se povećava sporim i stabilnim tempom (slično rastu proizvodnje), kupovna moć novca će biti relativno stabilna. Nasuprot tome, kada se ponuda novca brzo širi u poređenju s proizvodnjom dobara i usluga, opšti nivo cijena raste, a kupovna moć svake jedinice novca opada.

Povećanje opšteg nivoa cijena poznato je kao **inflacija**(?). Važno je napomenuti da inflacija nije samo povećanje cijena nekoliko artikala, poput goriva, mesa i avionskih karata. To je opšti porast cijena široke palete dobara i usluga.

Kako se mjeri inflacija? **Indeks potrošačkih cijena**(?) (CPI) je najčešće korišćena mjera inflacije. CPI odražava trošak kupovine korpe dobara i usluga koje konzumira prosječno domaćinstvo. Kada cijene u prosjeku porastu, trošak kupovine ove korpe se povećava, podižući CPI za proporcionalan iznos.

CPI se izvještava mjesečno, a godišnja stopa inflacije je jednostavno procenat povećanja ovog indeksa tokom posljednjih dvanaest mjeseci. Naravno, kako cijene rastu, kupovna moć novca opada, smanjujući količinu dobara i usluga koje domaćinstva mogu kupiti svojim prihodima. Stoga se inflacija može

smatrati i padom kupovne moći novca.

Primarni uzrok inflacije je rapidan rast **ponude novca**(?), koja usko definisana, predstavlja ukupnu količinu gotovog novca plus novac deponovan u bankama koji je odmah dostupan (putem bankovnih transfera ili debitnih kartica) i koje posjeduju pojedinci i preduzeća. Šira definicija novca uključivala bi i štedne depozite kod finansijskih institucija.(53)

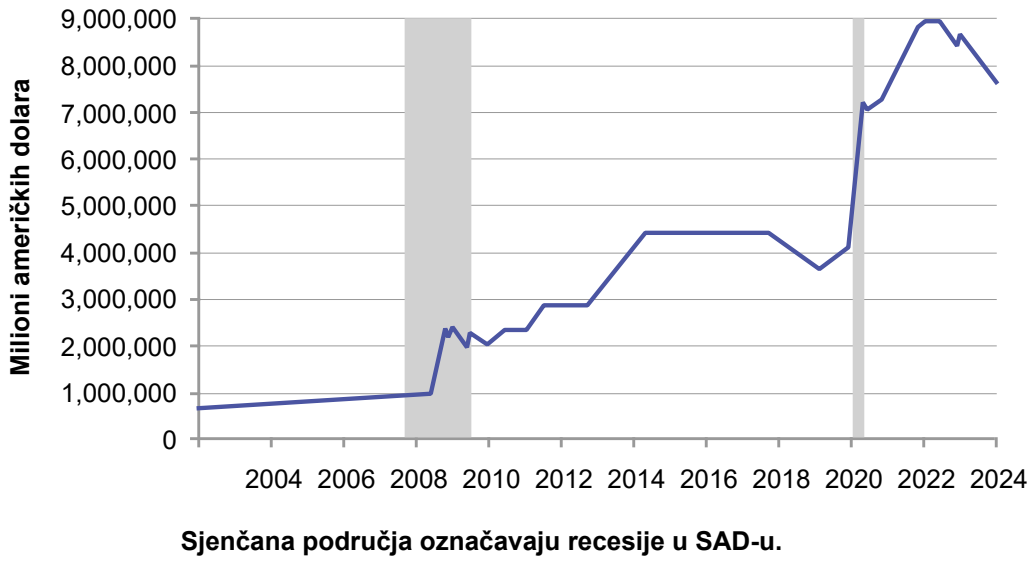
Centralne banke, poput Federalnih rezervi u Sjedinjenim Američkim Državama ili Evropske centralne banke u eurozoni, odgovorne su za kontrolu ponude novca. Kada dobro funkcionišu, centralne banke slijede ključne ciljeve za promociju ekonomske stabilnosti i rasta. Ti ciljevi uključuju očuvanje stabilnosti cijena i postizanje pune zaposlenosti. Da bi bile uspješne, centralne banke moraju biti u stanju da djeluju nezavisno od vlada. Inače, njihova primarna odgovornost može biti ometena od strane političara koji, često imajući u vidu samo kratak rok, mogu biti u iskušenju da prisile banku da stvori previše novca kako bi finansirali vladine rashode (što birači vole) bez povećanja poreza (što birači mrze).

Kako centralna banka može promijeniti ponudu novca? Ako pogledate valutu gotovo svake zemlje, na novčanici će pisati da je štampa centralna banka te zemlje (ili ECB za zemlje u eurozoni). Jasno je da je jedan od načina za povećanje ponude novca jednostavno ubrzavanje rada štamparskih mašina. Ovo je tipično ono što se dešava u najgorim periodima **hiperinflacije**(?), o čemu će biti riječi kasnije. Međutim, u savremenom svijetu centralne banke imaju mnogo snažniji alat za uticaj na ponudu novca i stopu inflacije.

Kada običan građanin ili firma žele da kupe neku imovinu, moraju je platiti prenoseći sredstva prodavcu. Međutim, centralne banke, zbog svoje moći da stvore novac, mogu jednostavno "platiti" za svoje kupovine dodavanjem kredita na bankovni račun prodavca. Kada centralna banka želi da poveća ponudu novca i snizi kamatne stope, jednostavno kupuje imovinu (obično državne obveznice) od javnosti, čime povećava količinu novca u opticaju. Ove aktivnosti se nazivaju **operacije na otvorenom tržištu**(?). Grafik 6 ispod

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

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



Sjenčana područja označavaju recesije u SAD-u.

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

Zemlje koje uporno povećavaju ponudu novca brže od rasta proizvodnje suočavaju se s inflacijom. Istorijski gledano, ova veza između brzog rasta ponude novca i inflacije bila je jedna od najdosljednijih veza u cijeloj ekonomskoj nauci.[(54)]

Tabela 7: Monetarni rast i inflacija, 1996–2021.

	Prosječna godišnja stopa rasta novčane mase (%)	Prosječna godišnja stopa inflacije (%)
Brzi rast novčane mase		
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
Jermenija	19.6	4.6
Spori rast novčane mase		
Ujedinjeno Kraljevstvo	8.2	2
Švedska	7.6	1.2
Sjedinjene Američke Države	7.1	2.2

Izvor: Svjetska banka Otvoreni podaci. worldbank.org

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

Tabela 7 ilustruje povezanost između rasta ponude novca i inflacije. Obratite pažnju na to kako su zemlje koje su povećavale ponudu novca sporim godišnjim stopama imale niske stope inflacije tokom perioda 1996–2021. Ovo se odnosi na velike zemlje s visokim prihodima, poput Sjedinjenih Američkih Država, kao i na manje zemlje poput Švedske i Ujedinjenog Kraljevstva. Tokom perioda 1996–2021, ponuda novca rasla je godišnjim stopama između 19% i 26% u zemljama poput Jermenije, Kirgistana, Gruzije, Azerbejdžana, Ukrajine,

Kazahstana i Rumunije. Sve ove zemlje imale su više godišnje stope inflacije u poređenju sa zemljama sa sporijim rastom ponude novca. Brže stope monetarnog rasta, kao što su zabilježene u Turskoj i Bjelorusiji, dovele su do još viših prosječnih godišnjih stopa inflacije, 25,9% i 41,1%, respektivno. Kako ilustruje Tabela 7, postoji snažna povezanost između brzog monetarnog rasta i visokih stopa inflacije kada se mjere tokom dužih vremenskih perioda.

Video:

Milton Fridman o inflaciji

Inflacija negativno utiče na nivoe prihoda i standard života. Kao što je ranije navedeno, novac je za ekonomiju ono što je jezik za komunikaciju. Cijene prenose važne informacije. Pomažu potrošačima da odluče da li će kupiti određeni proizvod i ukazuju proizvođačima da li potrošačke kupovine vrijede troškova proizvodnje. Na taj način, cijene usmjeravaju donosioce odluka na proizvodnju dobara i usluga koje ljudi visoko vrednuju u odnosu na troškove. Tokom inflatornih perioda, cijene određenih dobara mijenjaju se brže od drugih, što iskrivljuje informacije koje pružaju cijene.

Štaviše, 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 zavise od tačnog prepoznavanja vrijednosti novca tokom vremena, poput investiranja, nose veći rizik. Neočekivane promjene u stopi inflacije mogu generisati pogrešne informacije i brzo pretvoriti naizgled produktivne projekte u neproduktivne investicije i lične ekonomske katastrofe. Umjesto suočavanja s dodatnim rizicima, mnogi preduzetnici i investitori jednostavno će odustati od kapitalnih investicija i drugih transakcija koje uključuju dugoročne obaveze. Kao rezultat toga, koristi od investicija i drugih poslovnih aktivnosti će izostati, a proizvodnja će zaostajati za svojim potencijalom.

Kada politike centralne banke postignu stabilnost cijena, smanjuju nesigurnost i pružaju osnovu za punu zaposlenost. Kako centralna banka najbolje može postići stabilnost cijena? Centralne banke Jermenije, Azerbejdžana, Gruzije, Bjelorusije, Kazahstana, Moldavije, Rusije, Ukrajine i Uzbekistana postavile su svoje inflatorne ciljeve u rasponu od 3% do 6% za godine 2021–2022. Nasuprot tome, zemlje s visokim prihodima poput Sjedinjenih Država, Ujedinjenog Kraljevstva, Južne Koreje, Švedske i Norveške ustanovile su uniforman inflatorni cilj od 2% za isti period.[55] Inflatorni cilj pruža centralnim bankama jasne signale za vođenje **monetarne politike**[?]. Ako stopa inflacije poraste iznad cilja, to je signal za centralnu banku da pređe na restriktivniju monetarnu politiku, podižući kamatne stope. Slično, ako stopa inflacije padne ispod cilja, to ukazuje na potrebu za prelaskom na ekspanzivniju politiku.

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

Grafik 8 pokazuje odnos između stope rasta ponude novca (koristeći širu definiciju, zvanu M2[56]) i stope inflacije u SAD-u u periodu od 2000. do 2022. godine. Oba pokazatelja su mjerena kao dvanaestomjesečni pokretni prosjek, što predstavlja procenat promjene tokom prethodnih dvanaest mjeseci. Budući da obično prođe nekoliko kvartala prije nego što promjena u monetarnoj politici utiče na cijene, podaci o stopi inflacije zaostaju dvanaest mjeseci. Tokom perioda od 2000. do 2019. godine, stopa rasta ponude novca u prosjeku je iznosila 6% i kretala se između 3% i 10%. Ova stopa rasta ponude novca bila je praćena prosječnom stopom inflacije od 2%.

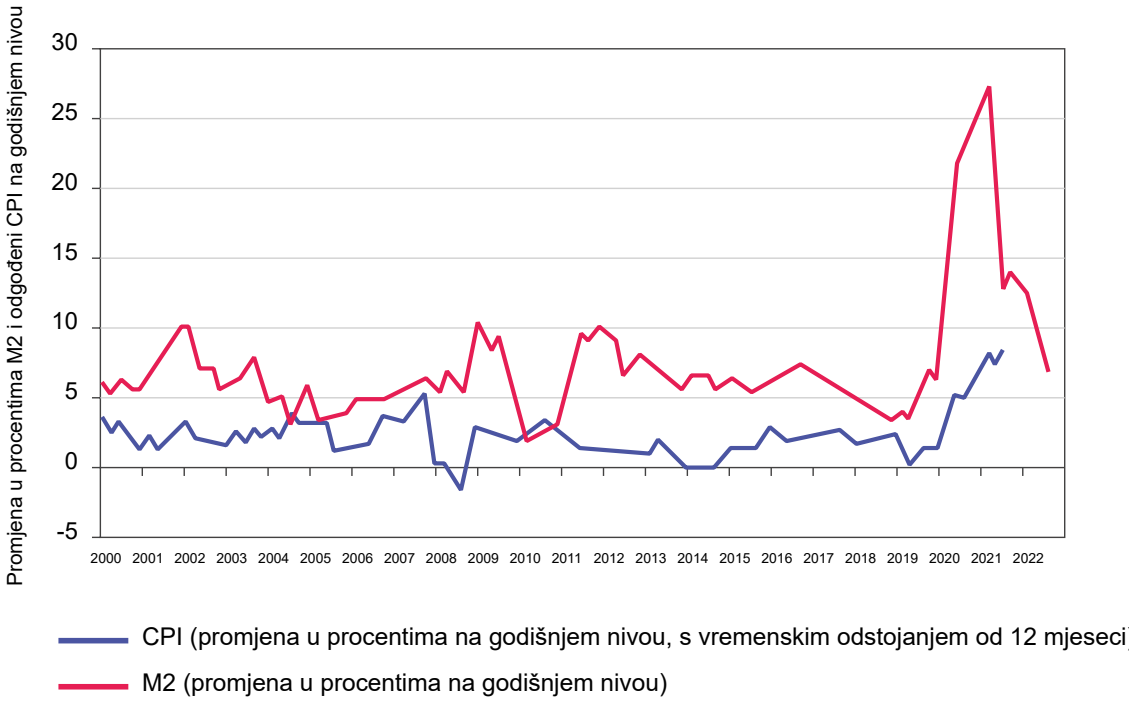
Uz izuzetno niske kamatne stope, monetarne vlasti širom svijeta mogle su povećati ponudu novca nešto brže od rasta proizvodnje, a da ne izazovu inflaciju. Niske kamatne stope smanjuju oportunitetni trošak držanja novca, pa su ljudi spremniji držati veće novčane rezerve, a stopa obrta novca je niža. Stopa obrta (ekonomisti je nazivaju "brzina obrtaja novca") odnosi se na broj puta koji se jedinica novca koristi za kupovinu dobara i usluga.

Video:

Previše novca

Tokom ovog perioda, demografski faktori su vršili pritisak na smanjenje kamatnih stopa. U zemljama s visokim prihodima, udio stanovništva u mlađim starosnim kategorijama (na primjer, ispod četrdeset godina), gdje su ljudi generalno neto zajmoprimci, smanjio se, dok je udio starijih starosnih grupa, gdje su ljudi generalno neto zajmodavci (na primjer, između pedeset i sedamdeset pet godina), porastao. Ova promjena smanjila je potražnju i povećala ponudu novca, što je dovelo do smanjenja kamatnih stopa širom svijeta. Zauzvrat, niže kamatne stope dovele su do pada stope obrta novca, omogućavajući monetarnim vlastima da povećaju ponudu novca malo brže bez izazivanja inflacije.

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



Napomena: (CPI) Indeks potrošačkih cijena.

Izvori: Federalna rezervna banka St. Luis. fred.stlouisfed.org/M2SL; fred.stlouisfed.org/CPIAUCSL;

Sve se promijenilo kada je pandemija COVID-a pogodila svijet. Tokom perioda od 2020. do 2022. godine stopa rasta ponude novca naglo je porasla, premašujući rast realne proizvodnje (nominalnog BDP-a prilagođenog za inflaciju). Kao što teorija predviđa, ubrzo nakon ovog naglog porasta ponude novca, stopa inflacije u Sjedinjenim Državama je porasla, dostižući 9% u prvoj polovini 2022. godine.

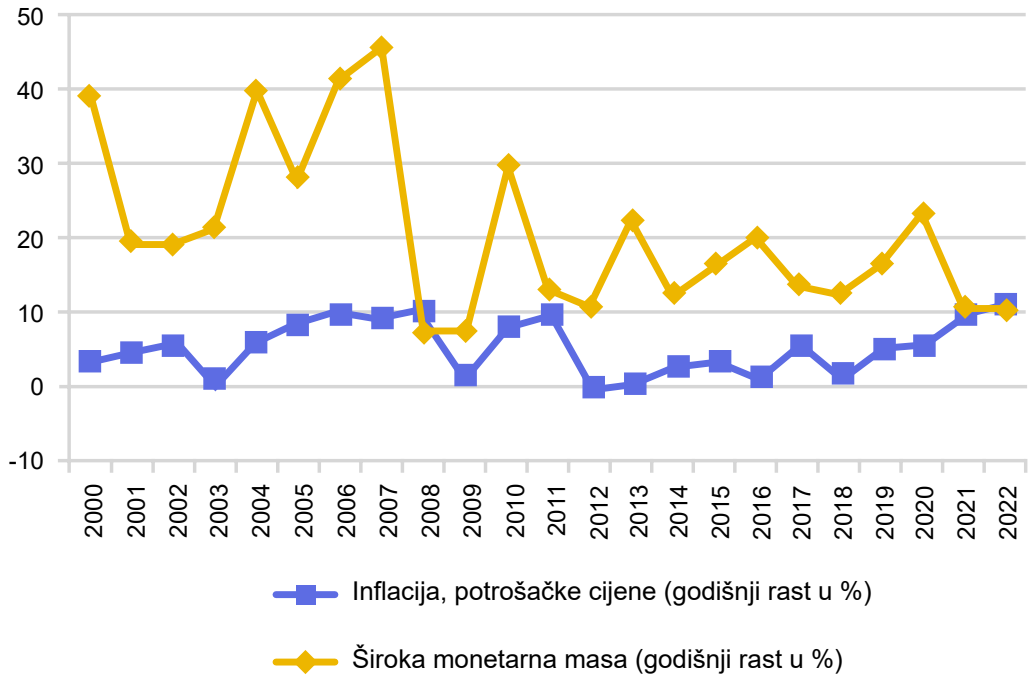
Iako se inflacija od 9% može činiti visokom onima koji su navikli na stabilne cijene, monetarne vlasti su u raznim periodima izazivale daleko

ozbiljnije probleme. Na primjer, u Jugoslaviji 1994. godine cijene su se udvostručavale svakih 36 sati. Hljeb koji je u ponedjeljak ujutro koštao 10 dinara, sedmicu kasnije bi se prodavao za više od 300 dinara. To je dovelo do toga da je zemlja napustila svoj dinar i usvojila njemačku marku kao valutu. Situacija u Mađarskoj 1946. godine bila je još gora. Cijene su se udvostručavale svakih 15 sati. U Ukrajini 1993. godine cijene su porasle preko 400 puta.

Iako je pretjerana monetarna ekspanzija glavni uzrok inflacije, monetarna kontrakcija često vodi ka ekonomskoj nestabilnosti u obliku deflacije i recesije. Na primjer, američke Federalne rezerve dozvolile su da ponuda novca padne za 30% u periodu od 1929. do 1933. godine. Ovo je dovelo do smanjenja američke ekonomije za 29% u realnim terminima i povećanja nezaposlenosti na 25% radne snage. Mnogi ekonomisti vjeruju da je ogromna kontrakcija ponude novca od 1929. do 1933. godine bila glavni uzrok Velike depresije. Postojali su i drugi faktori, uključujući veliko povećanje carina iz 1930. godine i ogromno povećanje poreza na dohodak iz 1932. godine. Međutim, čak i ako loša monetarna politika nije bila primarni uzrok, sigurno je značajno doprinijela ozbiljnosti i dužini trajanja Velike depresije.

Veza između ponude novca i inflacije jasno je vidljiva i u maloj, srednje razvijenoj zemlji poput Gruzije. Grafik 9 ilustruje ovu povezanost poređenjem stope rasta ponude novca (koristeći širu definiciju M2) i stope inflacije u Gruziji od 2000. do 2022. godine. Između 2000. i 2007. godine ponuda novca rasla je prosječnom stopom od 32%, što je pratila prosječna stopa inflacije od 6,7% u periodu od 2001. do 2008. godine. Ovo poređenje postaje relevantnije kada se koriste podaci iz kasnijeg perioda, jer je promjenama monetarne politike potrebno vrijeme da utiču na cijene. Od 2008. do 2021. godine ponuda novca rasla je sporijom prosječnom stopom od 16,4%, što je dovelo do niže prosječne stope inflacije od 4,7% u periodu od 2009. do 2022. godine.

Grafik 9: Novčana masa i inflacija u Gruziji, 2000–2022



Izvor: Svjetska banka Otvoreni podaci. data.worldbank.org.

Istorijski gledano, monetarna nestabilnost je bila glavni uzrok ekonomskih poremećaja. Zašto je to bio slučaj? U različitim periodima, nekoliko faktora je igralo ulogu, ali dva zaslužuju posebnu pažnju.

Prvo, nosioci monetarne politike često se suočavaju sa snažnim političkim pritiscima da finansiraju državnu potrošnju stvaranjem novca. Političari ne vole da uvode poreze, jer to nameće vidljive troškove biračima. Zbog toga će političari često vršiti pritisak na kreatore monetarne politike da finansiraju povećanje potrošnje širenjem ponude novca, kako bi izbjegli povećanje poreza.

Drugo, kao što je ranije pomenuto, postoji vremenski zaostatak od šest do osamnaest mjeseci između promjene u monetarnoj politici i trenutka kada ta

promjena počne da utiče na proizvodnju i zaposlenost. Ponekad će ovaj vremenski zaostatak biti i duži. Zbog toga, kada kreatori politika stalno mijenjaju politike u nastojanju da minimiziraju ekonomsku nestabilnost, dugi i nepredvidivi vremenski zaostaci često rezultiraju greškama u monetarnoj politici koje povećavaju, umjesto da smanjuju, ekonomsku nestabilnost.

Teško je prenaglasiti važnost monetarne i cjenovne stabilnosti. Iako monetarna stabilnost ne garantuje rast i prosperitet, bez nje su snažan rast i ekonomska stabilnost nemogući. Ako investitori i drugi donosioci poslovnih odluka mogu računati na to da će kreatori monetarne politike održati cjenovnu stabilnost, potencijalni izvor nesigurnosti se eliminiše. Kada kreatori monetarne politike slijede politike koje održavaju inflaciju na niskom i relativno stabilnom nivou, oni su učinili svoj dio u uspostavljanju monetarnog okvira za ekonomski rast i prosperitet.

Video:

Efekat štampanja novca

DIO 2.6

6. Odgovorna fiskalna politika

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



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

Kada visoke poreske stope uzimaju veliki dio prihoda, motivacija za rad i produktivno korišćenje resursa opadaju. **Granična poreska stopa**[(?)] je posebno važna. Granična (marginalna) poreska stopa predstavlja rast poreza koji plaćate na svaku jedninicu povećanja prihoda. Na primjer, ako je vaša marginalna poreska stopa 25%, porezi će uzeti 25 odsto svakog dodatnog iznosa koji zaradite. Dakle, ako zaradite dodatnih 100 dolara, zadržavate samo 75 dolara. Ako marginalna poreska stopa poraste na 40%, zadržavate samo 60 dolara od dodatnih 100 dolara zarade. Kako marginalne poreske stope rastu, udio dodatne zarade koji ostaje ljudima opada.

Postoje tri glavna razloga zašto visoke marginalne poreske stope smanjuju

proizvodnju i prihod. Prvo, one destimulišu radni angažman. Kada marginalne poreske stope dosegnu 55% ili 60%, a pojedinci zadrže manje od polovine svoje dodatne zarade, neki će reagovati smanjivanjem radnih sati, ranijim odlaskom u penziju, preuzimanjem poslova u mjestima sa nižim poreskim stopama ili češćim uzimanjem dužih odmora. Neki, posebno oni koji imaju zaposlene supružnike, mogu odlučiti da potpuno napuste radnu snagu. Drugi će biti izbirljiviji u prihvatanju poslova dok su nezaposleni, odbijati preseljenje radi posla ili veće plate, ili odustati od obećavajućih, ali rizičnih poslovnih poduhvata. Zbog visokih poreskih stopa, takve aktivnosti jednostavno možda neće biti vrijedne truda.

Visoke marginalne poreske stope takođe smanjuju povrat od obrazovanja, što vodi ka manjem ulaganju u ljudski kapital. Visoki porezi čak mogu natjerati najproduktivnije građane jedne zemlje da se presele u države sa nižim poreskim stopama. Ovakve reakcije smanjuju veličinu i produktivnost radne snage, uzrokujući pad proizvodnje. Marginalne poreske stope razlikuju se među zemljama. Marginalna poreska stopa u Rumuniji iznosi 10%, u Jermeniji i Gruziji 20%, u Poljskoj je 32% ako poreski obveznik zarađuje više od 120.000 zlota godišnje, dok u Francuskoj može iznositi čak 45% za prihode veće od 177.107 eura, prema podacima iz 2023. godine.

Naravno, većina ljudi neće odmah napustiti posao niti raditi manje posvećeno ako im se poveća marginalna poreska stopa. Osoba sa godinama obuke za određeno zanimanje vjerovatno će nastaviti da radi—i to naporno—posebno ako se nalazi u fazi života kada ostvaruje najveće prihode. Međutim, mnogi mlađi ljudi, koji još nijesu napravili skupe investicije u specijalizovanu obuku, biće obeshrabreni da to učine jer će im dodatni prihod donositi sve manje koristi. Stoga će se neki negativni efekti visokih poreskih stopa na radnu angažovanost osjetiti u budućnosti, jer kada ti mladi ljudi ostare, neće biti toliko produktivni koliko bi inače mogli biti.

Visoke poreske stope takođe će natjerati neke ljude da se prebace na aktivnosti u kojima su manje produktivni. Zamislimo, na primjer, da visoki

porezi podignu cijene koje naplaćuju vješti moleri, jer oni žele da nadoknade smanjenu vrijednost dodatne zarade. Neki potencijalni kupci će reagovati tako što će sami farbati svoje kuće, iako nemaju potrebne vještine da to efikasno urade. Bez visokih poreskih stopa, profesionalni moler bi obavio posao po pristupačnoj cijeni, omogućavajući vlasnicima kuća da svoje vrijeme posvete poslovima za koje su bolje kvalifikovani. Ovakvi porezno iskrivljeni podsticaji dovode do rasipanja resursa i ekonomske neefikasnosti.

Drugo, visoke marginalne poreske stope smanjuju i nivo i efikasnost formiranja kapitala. Visoki porezi odbijaju strane investicije i primoravaju domaće investitore da traže projekte u inostranstvu, u zemljama gdje su i porezi i troškovi proizvodnje niži. To smanjuje investicije u zemlji i dostupnost produktivne opreme, koja je ključna za ekonomski rast. Kao rezultat toga, rast produktivnosti radnika i njihovih zarada u budućnosti biće manji.

Treće, visoke marginalne poreske stope podstiču pojedince da konzumiraju proizvode za koje se trošak može odbiti od poreza umjesto umjesto dobara koja se ne mogu odbiti, iako su dobra koja se ne mogu odbiti poželjnija. Često to rade kupovinom robe za svoje kompanije, jer su poslovni troškovi generalno odbijaju od poreza. Pojedinci koji ih kupuju ne plaćaju njihov pun trošak, jer te kupovine smanjuju poreze koje bi inače morali da plate. Poreski obveznici koji se suočavaju s visokim marginalnim poreskim stopama trošiće više novca na ovakve robe koje se odbijaju od poreza, na primjer na luksuzne kancelarije, ekstravagantne konferencije, poslovne zabave i automobile koje obezbjeđuje firma. Zbog toga što ovakvi troškovi smanjuju poreze, ljudi će često kupovati proizvode koje inače ne bi kupili kada bi morali da snose njihov pun trošak. Rasipanje resursa i neefikasnost su nuspojave visokih graničnih poreskih stopa i pogrešnih podsticaja koje one stvaraju.

Prodaja luksuznog automobila Rolls-Royce, proizvedenog u Velikoj Britaniji, tokom 1970-ih godina pruža upečatljiv primjer ove pojave. U tom periodu, granične poreske stope na dohodak za one s najvišim primanjima u Ujedinjenom Kraljevstvu dostigle su nevjerovatnih 98%. Međutim, vlasnik firme

koji je bio obavezan da plati taj porez mogao je kupiti automobil i taj trošak bi mu bio priznat kao porezno priznati poslovni trošak. Zašto onda ne bi kupio egzotičan, skuplji automobil? Kupovina bi smanjila profit vlasnika za cijenu automobila – recimo, 100.000 funti. Međutim, s obzirom na graničnu poresku stopu od 98%, poreska olakšica od 100.000 funti smanjila bi poresku obavezu vlasnika za 98.000 funti. Dakle, neto trošak luksuznog automobila za vlasnika iznosio bi samo 2.000 funti. U suštini, država je pokrivala 98% troškova automobila kroz izgubljene poreske prihode. Kada je Ujedinjeno Kraljevstvo smanjilo maksimalnu marginalnu poresku stopu na 70%, prodaja Rolls-Royce automobila značajno je opala. Nakon ovog smanjenja stope, automobil od 100.000 funti vlasnika je koštao ne 2.000, već 30.000 funti. Niže marginalne poreske stope učinile su ove automobile znatno skupljim za bogate Britance, koji su odgovorili smanjenjem kupovine.

Smanjenje poreskih stopa, posebno visokih stopa, može povećati podsticaje za zaradu i poboljšati efikasnost korišćenja resursa. Sjedinjene Američke Države su imale tri velika smanjenja poreskih stopa: smanjenja stopa tokom 1920-ih nakon Prvog svjetskog rata, Kennedyjeve poreske reforme 1960-ih, i Reaganove poreske reforme 1980-ih. Sva tri su bila praćena snažnim i dugotrajnim rastom realnog bruto domaćeg proizvoda (prilagođenog za inflaciju).

Još jedan značajan primjer zemlje koja je doživjela znatan ekonomski rast nakon smanjenja poreza je Irska. Tokom kasnog 20. i ranog 21. vijeka, Irska je sprovela niz poreskih reformi koje su igrale ključnu ulogu u transformaciji njene ekonomije u jednu od najbrže rastućih u svijetu, period koji je često nazivan erom "Keltski tigar". Estonija pruža još jedan upečatljiv primjer zemlje koja je doživjela značajan ekonomski rast nakon poreskih reformi, posebno uvođenjem sistema jedinstvene stope poreza na dohodak i drugih inovacija vezanih za poreze početkom 2000-ih.

Smanjenje poreskih stopa takođe je sprovedeno kako bi se podstakao ekonomski rast u postkomunističkim zemljama, poput Gruzije i Jermenije.

Između 2005. i 2008. godine, gruzijska vlada sprovela je značajne reforme poreskog zakonodavstva. Dvadeset i jedan različit porez koji je postojao 2004. godine smanjen je na samo šest do 2005. godine. Počevši od 2009. godine, vlada je dodatno pojednostavila poreze ukidanjem socijalnog poreza i uvođenjem jedinstvenog **poreza na lični dohodak**(?), smanjujući graničnu stopu poreza na dohodak sa 32% na 20%. Jermenska vlada sprovela je značajne poreske reforme 2020. godine. Porez na lični dohodak smanjen je na jedinstvenu stopu od 20% do 2023. godine, sa progresivnog sistema u kojem su stope dostizale i do 36%. Zaista, tranzicione ekonomije dominiraju među zemljama s najnižim maksimalnim stopama poreza na lični dohodak u svijetu. Tu spadaju Bosna i Hercegovina, Kazahstan, Kosovo, Kirgistan, Rumunija i Turkmenistan, koje sve imaju maksimalnu poresku stopu na dohodak od 10% od 2024. godine.(58)

Nasuprot tome, značajno povećanje poreza može imati katastrofalan uticaj na ekonomiju. Na primjer, krajem 1970-ih godina, Ujedinjeno Kraljevstvo suočilo se s ozbiljnim ekonomskim izazovima. Vlada je, pokušavajući da se izbori s inflacijom i **budžetskim deficitom**(?), sprovela niz povećanja poreza. Ove mjere uključivale su podizanje stopa poreza na dohodak na veoma visoke nivoe, pri čemu je najviša stopa poreza na dohodak od rada dostigla 83%, dok je nevjerovatnih 98% primjenjivano na dohodak koji ne potiče od rada (kao što su **dividende**(?) i kamate).

Ove visoke poreske stope obeshrabrile su rad, ulaganje i inovacije. Mnogi visokokvalifikovani radnici i stručnjaci bili su demotivisani da rade više ili investiraju zbog značajnog dijela svog prihoda koji je država uzimala. Ujedinjeno Kraljevstvo je doživjelo odliv kapitala, jer su preduzeća i pojedinci preusmjeravali svoja ulaganja u poreski povoljnije sredine. Ekonomija je stagnirala, uz nizak rast i trajnu visoku inflaciju. Poresko opterećenje doprinijelo je nedostatku ekonomske dinamičnosti i smanjenju ukupne konkurentnosti britanske ekonomije. Ekonomska kriza kulminirala je tokom tzv. "Zime nezadovoljstva" 1978–1979,(59) obilježene masovnim štrajkovima i nemirima u javnom sektoru zbog nezadovoljstva ograničenjima plata, visokim

porezima i pogoršanim javnim uslugama. Situacija je na kraju dovela do značajnih političkih i ekonomskih reformi 1980-ih pod premijerkom Margaret Tačer, koja je sprovela politike smanjenja poreskih stopa, deregulacije ekonomije i podsticanja privatnog preduzetništva.

Kao drugi primjer, poreska politika u Sjedinjenim Američkim Državama tokom Velike depresije naglašava štetne posljedice koje povećanja poreza mogu imati na ekonomiju. U nastojanju da smanji savezni budžetski deficit 1932. godine, administracija republikanca Huvera i demokratski Kongres donijeli su najveće povećanje poreskih stopa u mirnodopskom periodu u istoriji Sjedinjenih Država. Najniža granična poreska stopa na **lični dohodak**(?) povećana je sa 1,5% na 4%. Na najvišem dijelu prihodne skale, najviša marginalna poreska stopa povećana je sa 25% na 63%. U suštini, poreske stope na lični dohodak više su nego udvostručene u jednoj godini! Ovo ogromno povećanje poreza smanjilo je dohodak domaćinstava nakon oporezivanja i motivaciju za zaradu, potrošnju, štednju i investiranje. Rezultati su bili katastrofalni. U 1932. godini, realna proizvodnja pala je za 13%, što je bio najveći godišnji pad tokom ere Velike depresije. Nezaposlenost je porasla sa 15,9% u 1931. godini na 23,6% u 1932. Samo četiri godine kasnije, administracija Ruzvelta ponovo je povećala poreze, podižući najvišu marginalnu stopu na 79% 1936. godine. Tako su tokom druge polovine 1930-ih, visokoprimajući pojedinci mogli zadržati samo 21 cent od svakog dodatnog dolara koji su zaradili. (Zanimljivo je uporediti riječi kandidata Ruzvelta predstavljene na početku ovog dijela sa poreskom politikom sprovedenom tokom njegovog predsjedništva.) Nekoliko drugih faktora, uključujući ogromno smanjenje novčane mase i veliki porast carinskih stopa, doprinijelo je i težini i dužini Velike depresije. Međutim, jasno je da su povećanja poreza administracija Huvera i Ruzvelta igrala ključnu ulogu u ovom tragičnom poglavlju američke istorije.(60)

Porezi na dohodak (i lični i korporativni) nijesu jedini porezi koji mogu narušiti podsticaje i uticati na efikasnost funkcionisanja ekonomije. Indeks poslovanja Svjetske banke procjenjuje regulatorno okruženje i njegov uticaj na

poslovanje u 190 zemalja. Ključna komponenta ovog indeksa fokusira se na mjerenje poreskog opterećenja sa kojim se suočavaju preduzeća, procjenjujući kako direktni finansijski uticaj poreskih stopa, tako i administrativnu složenost poštovanja poreskih propisa. Ovaj segment indeksa ispituje ukupan broj plaćenih poreza, metode plaćanja, vrijeme potrebno za ispunjenje poreskih obaveza, kao i ukupnu stopu po kojoj se oporezuje profit.[(61)]

Za 2019. godinu, među najpovoljnijim zemljama u smislu poreza nalaze se one koje bismo očekivali, poput Hong Konga, Singapura, Novog Zelanda, Irske i Finske (uz neke male države Perzijskog zaliva gdje prihodi od nafte znače gotovo nikakve poreze na preduzeća). Najlošije ocijenjeni uključuju Venecuelu, Somaliju, Boliviju, Čad i Centralnoafričku Republiku. Među postkomunističkim zemljama, najmanje opterećujući poreski sistemi nalaze se u Estoniji (12. mjesto), Gruziji (14. mjesto), Letoniji (16. mjesto) i Litvaniji (18. mjesto).[(62)] Prosječna ekonomija u tranziciji rangirana je na 67. mjestu, otprilike na istom nivou kao Grčka, što svakako nije model za oponašanje. Ovi rezultati ne mogu se samo objasniti niskim stopama poreza na lični dohodak o kojima smo ranije govorili, jer porezi na dohodak nijesu jedini porezi koje vlade nameću. Ostali uključuju poreze na dodatu vrijednost (PDV), poreze za socijalno osiguranje, poreze na nasljedstvo (smrt) i korporativne poreze.

Efekti obeshrabrivanja koje uzrokuju visoke granične poreske stope ne predstavljaju problem za one sa visokim prihodima. Mnogi ljudi sa relativno niskim primanjima takođe se suočavaju sa visokim implicitnim graničnim poreskim stopama. Nazivamo ih „implicitnim“ jer uključuju i dodatne poreze i gubitak transfernih beneficija kako prihod raste. Na primjer, zamislite da se prihod pojedinca poveća sa 20.000 na 30.000 dolara, a kao rezultat toga, porezi na dohodak i doprinosi za osiguranje uzimaju 30% dodatne zarade. Nadalje, zbog ovog povećanja prihoda, pojedinac gubi 5.000 dolara beneficija koje dobija kroz subvencije za hranu, besplatnu zdravstvenu zaštitu, dječiji vrtić i druge transferne programe. Kao rezultat toga, pojedinac se suočava sa implicitnom graničnom poreskom stopom od 80%! Trideset posto dolazi u obliku većeg

poreskog računa, a dodatnih 50% dolazi od izgubljenih beneficija. Ljudi u ovoj situaciji koji zarade dodatnih 10.000 dolara zadrže samo 20% tog iznosa. Očigledno, ovo će značajno smanjiti njihov podsticaj za zaradu i otežati mogućnost povećanja prihoda. O ovom pitanju ćemo se detaljnije baviti u dijelu 3, u dijelu 3.8, kada budemo ispitivali uticaj transfernih programa na stopu siromaštva.

U zaključku, ekonomske analize ukazuju da su visoke poreske stope, uključujući implicitne stope koje odražavaju gubitak transfernih beneficija, štetne. One smanjuju produktivne aktivnosti, ometaju zapošljavanje i ulaganja, te podstiču rasipničko korištenje resursa. One su prepreka prosperitetu i rastu prihoda. Nadalje, veliki porasti poreskih stopa tokom perioda negativnog ili slabog rasta mogu imati katastrofalan uticaj. Stoga, ako želimo da maksimalno iskoristimo svoje resurse, poreske stope, posebno granične stope, moraju biti niske.

DIO 2.7

7. Slobodna trgovina

> *„Slobodna trgovina jednostavno omogućava ljudima da kupuju i prodaju ono što žele. Protekcionističke tarife predstavljaju upotrebu sile, jednako kao i pomorske blokade, s tim što im je cilj isti—sprječavanje trgovine. Razlika između njih je ta što blokade sprječavaju neprijatelje da trguju, dok protekcionističke tarife sprječavaju sopstvene građane da trguju.“*(63)
>
> **— Henry George, politički ekonomista iz 19. vijeka**

Principi međunarodne trgovine u osnovi su isti kao i oni koji regulišu svaku dobrovoljnu razmjenu. Kao i kod domaće trgovine, međunarodna trgovina omogućava svakom od trgovinskih partnera da proizvede i potroši više dobara i usluga nego što bi to bilo moguće bez trgovine. Postoje tri glavna razloga za to.

Video:
Da li slobodna trgovina eksploatiše siromašne?

Ljudi svake zemlje imaju koristi ako mogu nabaviti proizvod ili uslugu putem trgovine po nižoj cijeni nego što bi je sami proizveli. Resursi se znatno razlikuju među zemljama. Dobro koje je skupo za proizvodnju u jednoj zemlji može biti jeftinije proizvedeno u drugoj. Na primjer, zemlje sa toplim i vlažnim klimama, poput Brazila i Kolumbije, specijalizuju se za proizvodnju kafe. Ljudi u Kanadi i Australiji, gdje ima mnogo zemlje, a malo stanovništva, obično se specijalizuju za proizvodnju žitarica za stočnu hranu, govedine i ovaca. Građani

Japana, gdje je zemljište oskudno, a radna snaga visoko obučena, specijalizuju se za proizvodnju kamera, automobila i elektronskih uređaja. Trgovina omogućava svakom trgovinskom partneru da iskoristi više svojih resursa za proizvodnju i prodaju stvari koje može proizvesti po niskoj cijeni, umjesto da ih koristi za proizvodnju skupih dobara. Zahvaljujući ovoj specijalizaciji i trgovini, ukupna proizvodnja raste, ulaganja se šire, a ljudi u svakoj zemlji postižu veći životni standard nego što bi to inače bilo moguće.

Drugo, međunarodna trgovina omogućava proizvođačima i potrošačima da imaju koristi od ekonomije obima, karakteristične za mnoge velike proizvodne operacije. Ovaj aspekt je posebno važan za male zemlje. Na primjer, trgovina omogućava tekstilnim proizvođačima u zemljama kao što su Bangladeš, Kostarika, Tajland i Vijetnam da uživaju benefite proizvodnje u velikom obimu. Da nemaju mogućnost prodaje na stranim tržištima, njihovi troškovi po jedinici proizvoda bi bili mnogo veći, jer njihova domaća tržišta nijesu dovoljno velika da podrže velike, niskotroškovne firme u ovoj industriji. Međunarodna trgovina omogućava ovim tekstilnim firmama da proizvode i prodaju velike količine i tako se efikasno takmiče na globalnom tržištu.

Potrošači takođe ostvaruju korist kupovinom od velikih proizvođača iz inostranstva. S obzirom na ogromne troškove projektovanja i inženjeringa današnjih velikih aviona sa mlaznim motorima, nijedna zemlja nema domaće tržište dovoljno veliko da omogući čak ni jednom proizvođaču aviona da u potpunosti iskoristi benefite proizvodnje na velikoj skali. Međutim, zahvaljujući međunarodnoj trgovini, Boeing i Airbus mogu prodati mnogo više aviona, svaki po nižoj cijeni. Kao rezultat, potrošači u svakoj zemlji mogu koristiti avione kupljene po ekonomski povoljnim cijenama od ovakvih velikih proizvođača.

Treće, međunarodna trgovina omogućava potrošačima da kupuju širi izbor proizvoda po nižim cijenama. Konkurencija iz inostranstva drži domaće proizvođače na oprezu, prisiljavajući ih da unaprijede kvalitet svojih proizvoda i drže troškove pod kontrolom. Istovremeno, raznolikost robe dostupne iz inostranstva pruža potrošačima mnogo veći izbor nego što bi bio moguć bez

međunarodne trgovine.

Video:

Da li je slobodna trgovina vrijedna cijene?

Iako ekonomisti gotovo jednoglasno smatraju da slobodna trgovina koristi svakoj zemlji koja usvoji ovu politiku, političari i glasači često imaju poteškoća da razumiju ovu jednostavnu logiku. Vlade često uvode regulative koje ograničavaju međunarodnu trgovinu. Te regulative mogu biti: carine (porezi na uvezenu robu), kvote (ograničenja na količinu uvoza), kontrole **deviznog kursa**(?) (vještačko održavanje niske vrijednosti domaće valute **na deviznom tržištu**(?) kako bi se obeshrabrio **uvoz**(?) i podstakao **izvoz**(?)) ili birokratski propisi za uvoznike ili izvoznike. Sve ove vrste ograničenja trgovine povećavaju transakcione troškove i smanjuju dobit od razmjene. Kao što je Henri Džordž primijetio u citatu na početku ovog poglavlja, ograničenja trgovine djeluju poput vojne blokade koju država nameće sopstvenom narodu.

Određivanje da li neka zemlja podržava slobodnu trgovinu nije tako jednostavno kao posmatranje raznovrsnosti proizvoda u lokalnim tržnim centrima i supermarketima. Iako raznolika ponuda može sugerisati otvorenost prema međunarodnoj trgovini, stvarne trgovinske politike često pričaju drugačiju priču. Na primjer, u Ukrajini prosječna carina za industrijske proizvode prelazi 10%, dok se za poljoprivredne proizvode povećava na 20%. Određeni uvozi suočavaju se s još višim tarifama, kao što su 50% na šećer i 30% na ulje od suncokretovih sjemenki. Slično tome, Bugarska primjenjuje carine u rasponu od 5% do 45% na uvoze iz zemalja van Evropske 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 izuzetno 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 liberalizuje svoj trgovinski režim i promoviše slobodnu trgovinu. Ušla je u sporazume o slobodnoj trgovini (FTAs) sa zemljama i regijama, uključujući Evropsku uniju (EU). Nažalost, kao i druge zemlje, čak i Gruzija ima specifične trgovinske politike koje mogu zaštititi određene sektore. Od 2006. godine u Gruziji postoje samo tri tarifne stope: 0,5% i 12%. Gotovo 90% roba ima koristi od nulte tarife. 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 na količine koje se uvoze) ili čak potpune zabrane proizvoda iz drugih zemalja ili određenih zemalja. Carine, kvote i trajna ili privremena **embarga**(?) mogu se koristiti u svrhe koje nijesu vezane isključivo za trgovinsku politiku. Na primjer, Rusija trenutno primjenjuje i suočava se s nekoliko vrsta trgovinskih ograničenja. Nekoliko zemalja zabranilo je uvoz robe iz Rusije kao odgovor na njenu invaziju na Ukrajinu, s posebnim fokusom na ključne sirovine poput nafte i gasa, kako bi smanjili zavisnost od ruskih energetskih resursa i prekinuli značajan izvor prihoda za rusku vladu. Sama Rusija zabranila je gotovo sav poljoprivredni uvoz iz Evropske unije, Sjedinjenih Američkih Država, Kanade, Australije i Norveške. Ova embarga iz 2022. i oni koji su uvedeni kasnije dopunili su ograničenja koja su Evropska unija i SAD uvele protiv Rusije nakon njene aneksije Krima 2018. i 2019. godine. Predsjednik SAD-a Donald Tramp koristio je politiku carina u sporovima s Kinom. Još jedan dobro dokumentovan primjer trgovinskih ograničenja predstavlja niz mjera koje su Sjedinjene Američke Države uvele Iranu tokom godina.

Dok su mnoga ograničenja uvedena s ciljem da naštete građanima "neposlušnih" nacija, mora se priznati da ta ograničenja takođe štete građanima zemalja koje ih nameću. Stoga moraju biti opravdana širim političkim razlozima, kao što su odvraćanje 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, dijelu 1.11, ključ nije u radnim mjestima, već u proizvodnji vrijednosti. Ako bi poslovi bili ključ visokih prihoda, lako bismo mogli stvoriti koliko god želimo. Svi bismo mogli jedan dan kopati rupe, a sljedeći dan ih zatrpavati. Svi bismo bili zaposleni, ali bismo takođe bili izuzetno siromašni, jer takvi poslovi ne bi generisali robu i usluge koje ljudi vrednuju.

Ograničenja uvoza mogu izgledati kao da povećavaju zaposlenost jer industrije zaštićene od strane konkurencije iz inostranstva mogu rasti ili barem ostati stabilne. Međutim, to ne znači da ograničenja povećavaju ukupnu zaposlenost. Sjetite se sekundarnih efekata o kojima smo razgovarali u dijelu 1, dio 1.9. Kada neka zemlja postavi carine, kvote i druge barijere koje ograničavaju mogućnost strancima da prodaju u toj zemlji, to istovremeno smanjuje mogućnost stranaca da kupuju od njih. Ono što kupujemo od ljudi iz drugih zemalja daje im kupovnu moć potrebnu da kupe naš izvoz. Ako stranci manje prodaju Uzbekistancima, na primjer, imaće manje mogućnosti da kupuju od Uzbekistanaca. Stoga će ograničenja uvoza smanjiti izvoz, a ne samo uvoz. Proizvodnja i zaposlenost u izvoznim industrijama će opadati, poništavajući sva "spašena" radna mjesta u zaštićenim industrijama.(65)

Trgovinska ograničenja ne stvaraju niti uništavaju radna mjesta; ona ih preraspodjeljuju. Ograničenja vještački usmjeravaju radnike i druge resurse jedne zemlje ka proizvodnji stvari koje se proizvode po višim troškovima nego što bi mogle biti proizvedene u drugim zemljama. Ona su dizajnirana da zaštite neefikasne industrije. Proizvodnja i zaposlenost smanjuju se u oblastima gdje resursi te zemlje imaju veću produktivnost — oblastima gdje bi njene kompanije mogle uspješno konkurisati na svjetskom tržištu da nije uticaja ovih ograničenja. Radna snaga i drugi resursi se, dakle, preusmjeravaju iz oblasti relativno visoke produktivnosti u oblasti niske produktivnosti. Takve politike smanjuju i proizvodnju i nivo prihoda građana.

Pročitaj:

Tržišta i sloboda, autor: Dwight Lee

Neki ljudi u razvijenijim zemljama mogu tvrditi da radnici njihove zemlje ne mogu konkurisati strancima koji ponekad zarađuju samo 2 ili 3 dolara dnevno. Ovaj stav je jednostavno pogrešan i proizlazi iz nerazumijevanja i izvora visokih plata i zakona komparativne prednosti. Na primjer, radnici u Njemačkoj posjeduju visok nivo vještina i rade s velikim količinama kapitalne opreme. Ovi faktori doprinose njihovoj visokoj produktivnosti, što je razlog zašto su njihove plate visoke. U zemljama s niskim platama, kao što su Moldavija i Kirgistan, plate su niske upravo zato što niski nivo ljudskog i fizičkog kapitala znači da je produktivnost niska.

Svaka zemlja će uvijek imati neke stvari koje radi relativno bolje od drugih. I zemlje s visokim i zemlje s niskim platama mogu imati koristi od korišćenja više svojih resursa za proizvodnju onoga u čemu imaju komparativnu prednost i trgovine za ostatak proizvoda. Ako zemlja s visokim platama može uvoziti proizvod od stranih proizvođača po nižoj cijeni nego što bi ga mogla proizvesti, uvoz ima smisla. Uvoz proizvoda koji bi mogli biti proizvedeni u zemlji po visokim troškovima, oslobađa resurse za proizvodnju onih proizvoda koje se mogu jeftino proizvoditi i lokalno i koji se mogu isporučiti kako na domaćem tako i na inostranom tržištu po niskim troškovima.[(66)] Trgovina između nacija omogućava radnicima i u zemljama s visokim i u zemljama s niskim platama da proizvedu više i ostvare veći prihod nego što bi to inače bilo moguće. Zauzvrat, viši nivo produktivnosti povećava plate u svim zemljama.

Šta ako bi strani proizvođači mogli potrošačima ponuditi neki proizvod po tako niskoj cijeni da domaći proizvođači ne bi mogli konkurisati? Razuman potez bi bio prihvatiti taj proizvod i koristiti domaće resurse za proizvodnju drugih stvari. Zapamtimo, dostupnost dobara i usluga, a ne poslovi, određuje naš životni standard. Adam Smit 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 koje se barem jednako dobro vino može uvesti iz stranih zemalja."

Kroz ovu analogiju, Adam Smit se zalagao za princip slobodne trgovine. Njegova poenta bila je da, iako je tehnički moguće uzgajati grožđe i proizvoditi vino u Škotskoj, zemlji koja nije prirodno pogodna za ovu vrstu poljoprivrede zbog hladnije klime, troškovi takve proizvodnje bili bi veoma visoki — otprilike trideset puta veći u poređenju sa uvozom vina iz zemalja gdje grožđe prirodno raste i proizvodi se efikasnije, poput Francuske ili Španije.

Francuski ekonomista Frédéric Bastiat slikovito je istakao ovu poentu u svojoj satiri iz 1845. godine, „Peticija u ime proizvođača svijeća". Peticija je navodno upućena Francuskoj komori zastupnika od strane francuskih proizvođača svijeća, lampiona i drugih proizvoda za unutrašnje osvjetljenje. Peticija se žalila da domaći proizvođači osvjetljenja „pate od pogubne konkurencije stranog rivala koji, izgleda, radi pod uslovima toliko superiornijim od naših za proizvodnju svjetlosti da preplavljuje domaće tržište svojim proizvodom po nevjerovatno niskoj cijeni; čim se pojavi, naša prodaja prestaje, svi potrošači se okreću njemu, i jedna grana francuske industrije čije su veze bezbrojne odjednom je dovedena do potpune stagnacije."

Naravno, taj rival je sunce, a podnosioci peticije traže od zastupnika da usvoje zakon kojim bi se naložilo zatvaranje prozora, roletni i drugih otvora kako sunčeva svjetlost ne bi ulazila u zgrade. Peticija dalje navodi zanimanja u industriji osvjetljenja koja bi doživjela veliki porast zaposlenosti ako bi korišćenje sunca za unutrašnje osvjetljenje bilo zabranjeno. Bastiatova poenta u ovoj satiri je jasna: Koliko god prijedlog zakona iz peticije bio apsurdan, nije ništa manje apsurdan od zakona koji smanjuju dostupnost jeftinih dobara i usluga kako bi se „spasili" domaći proizvođači i promovisala zaposlenost.[(67)]

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

Ekonomska nepismenost pruža dio odgovora. Ljudi često ne prepoznaju da trgovinske restrikcije izazivaju negativne sekundarne efekte, uključujući više cijene proizvoda na koje se primjenjuju carine i smanjenje proizvodnje i zaposlenosti u izvoznoj industriji. Međutim, dva dodatna faktora doprinose popularnosti trgovinskih restrikcija.

Prvo, trgovinske restrikcije su pitanje interesa posebnih grupa. One donose benefite određenim preduzećima i zaposlenima u zaštićenoj industriji na račun potrošača i dobavljača u drugim industrijama. Obično su preduzeća i sindikati koji profitiraju od trgovinskih restrikcija dobro organizovani, a njihove koristi su koncentrisane i veoma vidljive. S druge strane, potrošači, ostali radnici i dobavljači resursa su uglavnom loše organizovani, a njihova korist od međunarodne trgovine je široko raspršena. Predvidivo, organizovani interesi imaju veći politički uticaj. Oni mogu lobirati kod političara i pružati im doprinose za kampanje i druge resurse kako bi od njih dobili trgovinske restrikcije.

Video:
Međunarodna trgovina - Freedom's Sound

Štaviše, kada su proizvodi poput čelika ili drveta dostupni po nižim cijenama od stranih proizvođača, negativni uticaji na radnike koji gube posao su lako uočljivi. Nasuprot tome, koristi za potrošače i druge koji imaju koristi od nižih cijena i slobodnije trgovine mnogo su manje vidljive. Kao rezultat toga, političari često mogu politički profitirati podržavajući preduzeća i radničke interese koji imaju koristi od restrikcija, čak i ako te restrikcije negativno utiču na ekonomiju u cjelini.

Drugo, političari mogu koristiti trgovinske restrikcije u pokušaju da natjeraju trgovinskog partnera da se ponaša na željeni način, naročito u spoljnoj politici. Naravno, trgovina je obostrano korisna, te će trgovinske restrikcije

nanijeti štetu objema trgovinskim partnerima. Ako je šteta značajna, restrikcije bi mogle biti korišćene kao alat za promjenu njihovog ponašanja. Na primjer, administracija Donalda Trampa uvela je tarife Kini kako bi natjerala kineske lidere da budu manje agresivni u vojnom smislu. U velikoj mjeri, administracija Džoa Bajdena nastavila je sa istom politikom. Slično tome, nakon invazije na Ukrajinu, članice NATO-a i druge zemlje uvele su razne trgovinske restrikcije Rusiji kako bi je kaznile za tu agresiju.

Uvođenje trgovinskih restrikcija protiv strane prijetnje često je popularno, ali je njihova efikasnost upitna. Istorijski gledano, teško je pronaći ijedan slučaj u kojem su trgovinske restrikcije smanjile prijetnju konflikta i rata. Štaviše, postoji razlog za oprez u ovoj oblasti. Trgovina i društvena interakcija koja prati trgovinu mogu pomoći u promovisanju razumijevanja i smanjenju barijera među trgovinskim partnerima. Nasuprot tome, trgovinske barijere često dovode do konflikta i povećanja neprijateljstva. Frédéric Bastiat je navodno izjavio: "Kada roba ne prelazi granice, vojnici će."(68) Slično tome, John Maynard Keynes je u svom djelu “Ekonomske posljedice mira" (1919) kritikovao Versajski ugovor, naročito reparacije i ekonomske sankcije uvedene Njemačkoj nakon Prvog svjetskog rata. Keynes je tvrdio da te kaznene mjere neće donijeti mir, već će posijati sjeme ogorčenja i ekonomskih poteškoća, potencijalno vodeći ka budućim sukobima. Kejns je slavno izjavio: "Kartaginski mir nije praktično ni ispravan ni moguć."(69)

U posljednjim godinama neprijateljstvo prema međunarodnoj trgovini izgleda da raste u mnogim zemljama s visokim prihodima. Istorija pokazuje da je ovo opasan trend. Kako se ekonomija usporavala krajem 1920-ih, neprijateljstvo prema trgovini se razvijalo u SAD-u. Ovo je dovelo do usvajanja **Smoot-Hawley zakona o trgovini**(?) sredinom 1930. godine. Ovim zakonom tarife su 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 stimulisati ekonomiju i sačuvati radna mjesta. Kako je Hawley rekao: “Želim da vidim 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 sjajno, ali iskustvo 1930-ih pokazuje da su rezultati dramatično drugačiji. Stranci su na veće carine odgovorili uvođenjem trgovinskih restrikcija na američke proizvode. Međunarodna trgovina je naglo pala, kao i proizvodnja. Do 1932. godine obim američke trgovine pao je na manje od polovine nivoa prije donošenja Smoot-Hawley zakona. Dobici od trgovine su izgubljeni, prihodi federalne vlade od carina su zapravo opali, proizvodnja i zaposlenost su se značajno smanjile, a stopa nezaposlenosti je naglo porasla. Nezaposlenost je iznosila 7,8% kada je zakon usvojen, ali je narasla na 23,6% samo dvije godine kasnije. Berza, koja je gotovo u potpunosti povratila gubitke iz oktobra 1929. prije usvajanja Smoot-Hawley zakona, drastično je pala nakon njegovog usvajanja.

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

Zemlje će moći postići brži rast i veće nivoe prihoda kada slobodno trguju s drugim zemljama. Ograničenja u trgovini mogu biti dobra politika, ali su loša ekonomija. Štaviše, kako pokazuje iskustvo Sjedinjenih Država 1930-ih, neinformisana politička retorika i neprijateljstvo prema trgovini mogu dovesti do katastrofalnih rezultata.

Pročitaj:

Nelojalna konkurencija Suncu, autor: Frederic Bastiat

Posmatrajući uticaje međunarodne trgovine u poslijeratnim periodima, jasno je da je nivo otvorenosti Zapadne Evrope uticao na brzinu i obim ekonomskog oporavka nakon oba svjetska rata. Kontrast između decenije ekonomske nestabilnosti u Zapadnoj Evropi nakon Prvog svjetskog rata i ekonomskog oporavka uspostavljenog u deceniji nakon Drugog svjetskog rata je upečatljiv i usko povezan s razlikama u trgovinskim politikama.[71] Ekonomsko restrukturiranje nakon Prvog svjetskog rata nije imalo nikakav institucionalni mehanizam za olakšavanje smanjenja trgovinskih barijera koje su nastale tokom rata i postale ukorijenjene nakon njega. Međutim, samo dvije godine nakon njemačke predaje 1945. godine, dvadeset tri zemlje uspostavile su Opšti sporazum o carinama i trgovini (GATT), koji je postavio obavezujuće sporazume za smanjenje carina. Samo pet godina nakon završetka rata, sve glavne zemlje Zapadne Evrope učestvovale 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 tokom prvog kruga pregovora u Ženevi 1947. godine. Brzi pad carina predstavljen je u Tabeli 10.

Grafik 10: Prosječni nivoi carina u odabranim zemljama

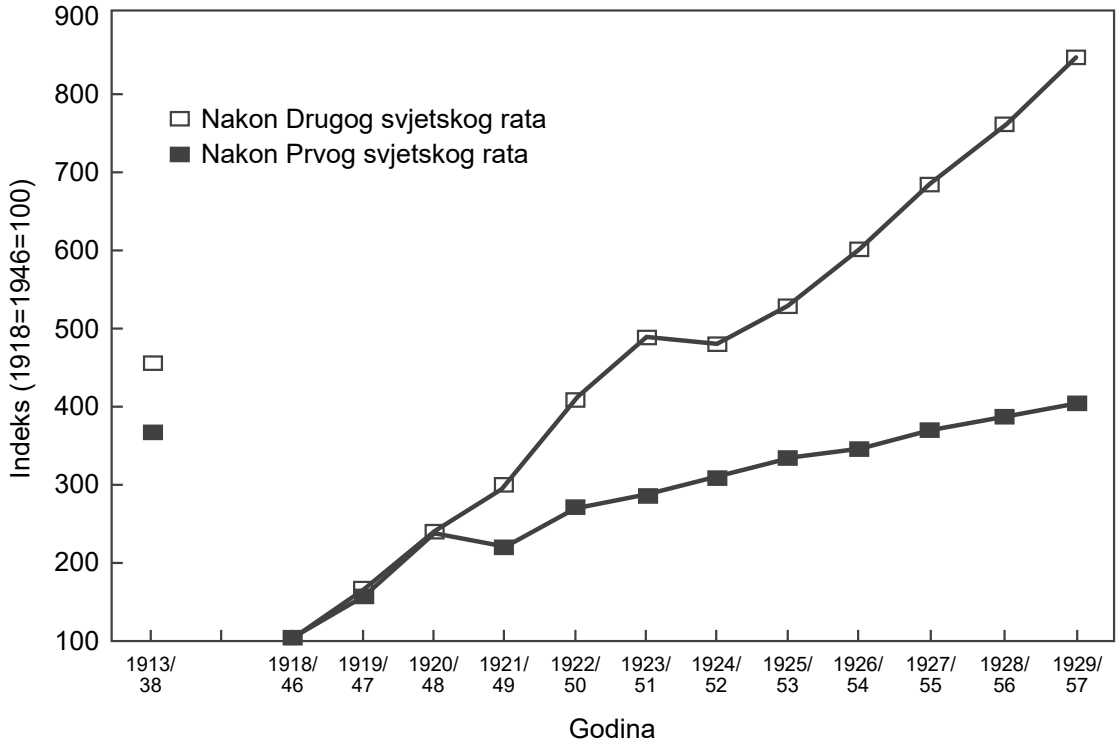
	1913	1925	1927	1931	1952
Belgija	9	7	11	17	N/A
Francuska	14	9	23	38	19
Njemačka	12	15	24	40	16
Italija	17	16	27	48	24
Holandija	2	4	N/A	N/A	N/A
Ujedinjeno Kraljevstvo	N/A	4	N/A	17	17
Sjedinjene Američke Države	32	26	N/A	N/A	16

Napomena: Podaci za sve godine nijesu uporedivi.

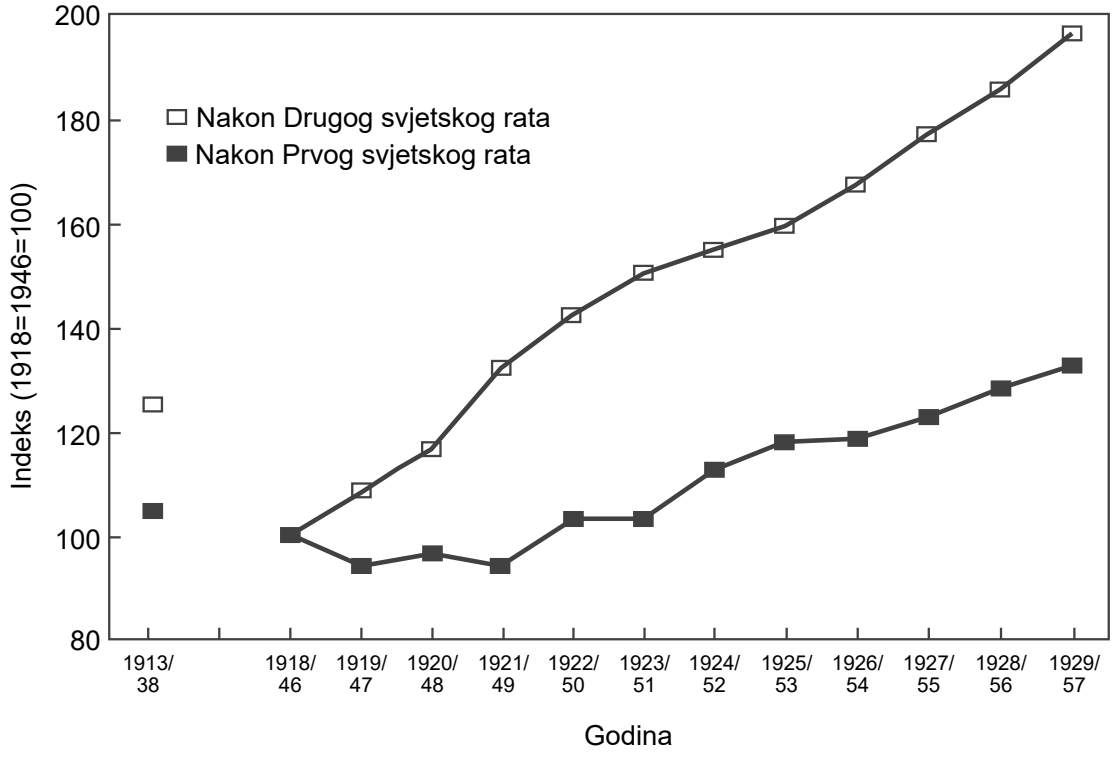
Izvori: Obračuni za 1913. i 1925. godinu dolaze iz Lige naroda kako je navedeno u GATT (1953), str. 62, što je takođe izvor za obračune iz 1952. godine prema GATT-u. Za podatke o tarifama iz 1927. i 1931. godine pogledati Liepmann (1938), str. 415, i Kitson i Solomou (1990), str. 65-66, za Ujedinjeno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

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

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



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



Oslobađanje regionalne i međunarodne trgovine Evrope od državnih ograničenja omogućilo je ekonomijama 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 dobijaju, posebno kada se ta ograničenja smanjuju između zemalja sa različitim komparativnim prednostima. Ključno je da otvaranje trgovine čini građane jedne zemlje ukupno gledano bogatijima, mada će unutar svake zemlje uvijek postojati neki gubitnici (na primjer, vinari iz Kazahstana). Suštinska ideja je da dobitnici uvijek imaju veće koristi nego što

gubitnici gube, pa je ključno kako izgraditi konsenzus koji će učiniti da svi budu u boljem položaju.

Dio 2 Završna razmatranja o institucijama i politikama

Video:
Ekonomija razvoja

Ekonomska teorija jasno je utvrdila da će sedam elemenata predstavljenih u ovom dijelu knjige imati pozitivan uticaj na učinak ekonomija. Koliki će taj uticaj biti? Da bi se odgovorilo na ovo pitanje, potrebna je mjera kvaliteta institucija. Sredinom 1980-ih, Fraser Institut iz Vankuvera u Kanadi započeo je rad na projektu razvoja međunarodne mjere ekonomske slobode. Nekoliko vodećih naučnika, uključujući dobitnike Nobelove nagrade Miltona Friedmana, Garyja Beckera i Douglassa Northa, učestvovalo je u ovom poduhvatu. Rezultat je bio Indeks ekonomske slobode svijeta (EFW). Ovaj indeks sada izdaje mreža instituta širom svijeta u više od 90 zemalja i mjeri koliko su institucije i politike jedne zemlje usklađene s ekonomskom slobodom, odnosno s ličnim izborom, privatnim vlasništvom, dobrovoljnom razmjenom i konkurentnim tržištima.

Video:
Indeks ekonomske slobode

Video:
Važnost institucija

Video:

Šta zapravo znači ekonomska sloboda?

Mjera EFW koristi četrdeset i dvije odvojene komponente za izračunavanje ocjena u pet glavnih oblasti: veličina vlade, zaštita prava na vlasništvo i sprovođenje ugovora, pristup stabilnom novcu, međunarodna razmjena i regulacija kredita, rada i poslovanja. Sažeti rejting na skali od 0 do 10 dostupan je za 123 zemlje. Indeks se ažurira svake godine.

U velikoj mjeri, indeks EFW odražava sedam ključnih elemenata predstavljenih ranije u ovoj knjizi. Da bi postigla visoki rejting EFW, zemlja mora pružiti sigurnu zaštitu privatnog vlasništva, nepristrasno sprovođenje ugovora i stabilno monetarno okruženje. Takođe, mora zadržati niske poreze, izbjegavati stvaranje prepreka koje obeshrabruju domaću ili međunarodnu trgovinu i osloniti se više na tržišta nego na državne izdatke i regulacije za alokaciju proizvoda i resursa.

Neki bi mogli pomisliti da je indeks EFW mjera „kapitalizma“ na jednom kraju spektra i „socijalizma“ na drugom. Budući da su ovi 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 opisivanje sistema u zemljama poput Danske, Finske i Švedske, koje imaju visok nivo državne potrošnje. Pažljivo istraživanje ovih skandinavskih zemalja otkriva da, iako svaka može imati veći javni sektor od prosječnog i više poreze nego što je poželjno, one su i dalje obilježene privatnim vlasništvom, slobodnom trgovinom, minimalnom regulacijom poslovanja i širokom upotrebom tržišta. Ove osobine su praktično suprotnost socijalizmu. Ekonomska organizacija skandinavskih zemalja znatno se razlikuje od one u Venecueli, Kubi, Sjevernoj Koreji i Kini, socijalističkim zemljama s državnim vlasništvom u mnogim sektorima ekonomije.

Slično tome, kapitalizam se često koristi za označavanje ekonomija koje se značajno razlikuju po stepenu regulacije, kontrola cijena, trgovinskih ograničenja i sigurnosti vlasničkih prava. Umjesto takvih dvosmislenih izraza poput „kapitalizam“ i „socijalizam“, indeks EFW pruža tačniju mjeru stepena u kojem se zemlje oslanjaju na lični izbor, dobrovoljnu razmjenu i cijene određene tržištem, umjesto na političko odlučivanje i centralno planiranje za alokaciju dostupnih resursa i vođenje investicija.

Ako su institucionalni i politički faktori navedeni ovdje važni, zemlje s dosljedno visokim rejtingom EFW trebalo bi da postignu bolje ekonomske rezultate od zemalja s dosljedno niskim rejtingom EFW. Pogledajmo da li je to slučaj.

Tabela 13 prikazuje podatke o prihodima po glavi stanovnika za 2019. godinu i njihovom rastu za deset zemalja s najvišim i najnižim rejtingom EFW tokom 2000–2019. Među 123 zemlje i jurisdikcije za koje su dostupni podaci EFW tokom ove dvije decenije, sljedeće zemlje se izdvajaju kao najviše slobodne ekonomije: Hong Kong, Singapur, Švajcarska, Novi Zeland i Sjedinjene Države. Na drugom kraju spektra, Alžir, obje Kongo države, Mjanmar i Venecuela nalaze se među najmanje slobodnim ekonomijama.

Kako se porede prihodi i stope rasta? Prosječan prihod po glavi stanovnika u deset najviše slobodnih ekonomija iznosio je 62.476 dolara, što je gotovo 14 puta više od prosjeka (4.520 dolara) za deset najmanje slobodnih ekonomija. Ne samo da su deset najviše slobodnih ekonomija imale značajno viši nivo prihoda, već su i brže rasle. Stopa rasta BDP-a po glavi stanovnika za deset najviše slobodnih ekonomija prosječno je iznosila 1,7 posto godišnje tokom 2000–2019, u poređenju s 1,41 posto za deset najmanje slobodnih ekonomija.

PPP je jednostavno statistički način omogućavanja poređenja kada se cijene za isti proizvod (obično onaj s kojim je teško trgovati poput frizure) razlikuju među zemljama. Ako frizeri naplaćuju 3 dolara za šišanje u Taškentu i 40 dolara u New Yorku, poređenje stvarnih prihoda podcijenilo bi dobrobit

Uzbeka. Prema konvenciji, ne-američke valute se revalorizuju kako bi se mogao kupiti isti fizički skup robe koji se može kupiti za taj iznos u SAD-u.[72]

Pažljivi čitaoci mogu primijetiti da **Tabela 13** (i naredna **Tabela 14**) prikazuju prihode koristeći valutu zvanu „**međunarodni dolari**[?]“, procijenjenu na osnovu **pariteta kupovne moći**[?] (PPP).

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

Zemlja	Ocjena EFW, 2000–2019	BDP po glavi stanovnika, 2019, PPP (paritet kupovne moći, konstantne cijene u $ iz 2017)	Stopa rasta BDP-a po glavi stanovnika, 2000–2019, PPP (procenti, konstantne cijene u $ iz 2017)
10 najbolje ocijenjenih zemalja			
Hong Kong	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%
Sjedinjene Američke Države	8.36	$62,631	1.18%
Ujedinjeno Kraljevstvo	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 najlošije ocijenjenih zemalja			
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, Maddison procjene evolucije svjetske ekonomije: Izvještaj iz 2020,Groningen Growth and Development Center, oktobar 2020; www.rug.nl;
- Gwartney i dr., Ekonomske slobode u svijetu: Godišnji izvještaj za 2021, Fraser Institut, 2021; www.fraserinstitute.org;
- Svjetska banka, Indikatori svjetskog razvoja (2022), databank.worldbank.org.

Video:

Uticaji ekonomske slobode

Tabela 14 pruža podatke od 2005. do 2021. godine o rejtingu EFW-a, BDP-u po glavi stanovnika za 2021. godinu i stopi rasta BDP-a po glavi stanovnika za nekoliko tranzicionih zemalja. I Gruzija i Jermenija imaju visoke EFW rejtinge i spadaju u grupu ekonomski najslobodnijih zemalja, što ukazuje na povoljno okruženje za ekonomske slobode. Stope rasta BDP-a po glavi stanovnika za obje zemlje takođe su relativno visoke. Nasuprot tome, Azerbejdžan i Ukrajina spadaju u grupu najmanje slobodnih zemalja. Međutim, važno je napomenuti da na nivo ekonomskog razvoja ovih zemalja utiče mnoštvo faktora koji nijesu obuhvaćeni rejtingom EFW-a. Faktori poput geopolitičkih karakteristika, stalnih vojnih sukoba, osjetljivosti na vanjske šokove, različitih dostupnosti resursa i stalne nestabilnosti rasta BDP-a mogu doprinijeti uočenim razlikama u BDP-u po glavi stanovnika i stopama rasta.

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

Zemlja	Ocjena EFW, 2005–2021	BDP po glavi stanovnika, 2021, PPP paritet kupovne moći, konstantne cijene u $ iz 2017)	Stopa rasta BDP-a po glavi stanovnika, 2005–2021, PPP (procenti, konstantne cijene u $ iz 2017)
Gruzija	7.69	$17,089	5.23%
Jermenija	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%**

Izvori:

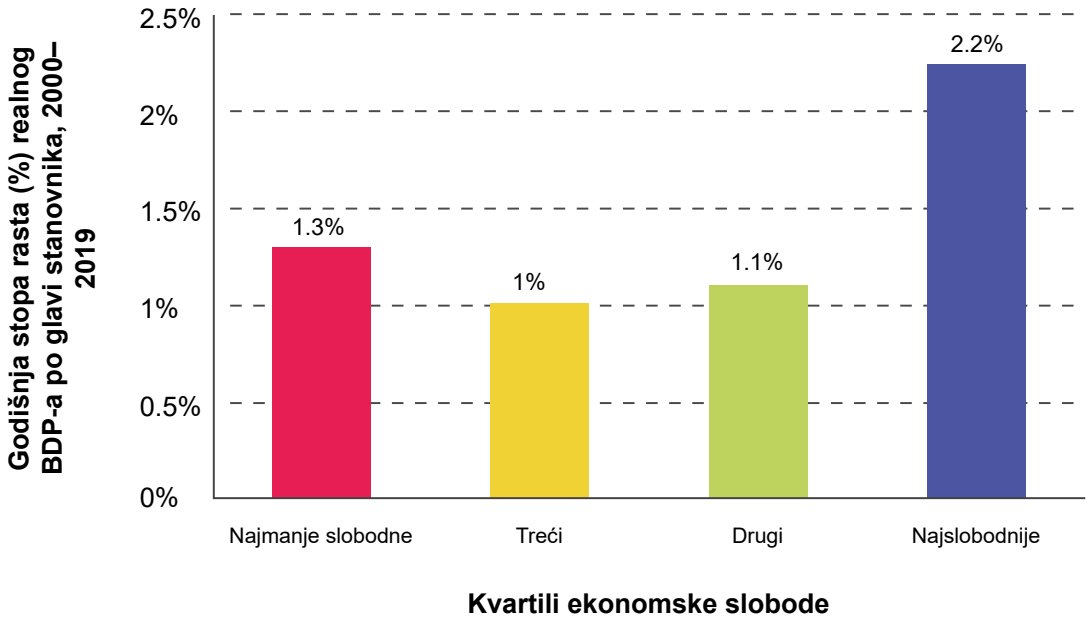
- Fraser Institut, baza podataka o ekonomskim slobodama. Dostupno na: www.fraserinstitute.org;
- Svjetska banka, data.worldbank.org.

Grafik 15 dijeli 123 zemlje na **kvartili**(?) ili četiri jednako velike grupe, raspoređene od najnižeg do najvišeg rejtinga EFW-a. Trideset i jedna zemlja s najvišim prosječnim rejtingom ekonomskih sloboda čini gornji kvartil. Trideset i jedna zemlja sa slijedećim najvišim rejtingom čini drugi kvartil, i tako dalje. Prosječan nivo prihoda i stope rasta za svaku od četiri grupe izraženi su u zajedničkoj valuti, američkim dolarima iz 2017. godine.

Isti obrazac se pojavljuje u Grafiku 15 kao i u Tabeli 13. Slobodnije ekonomije među 123 zemlje ostvaruju i veće prihode po glavi stanovnika i brži rast. Najslobodnije zemlje imale su prosječan prihod po glavi stanovnika 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 glavi stanovnika u različitim kvartilima.

Iako podaci iz Grafika 15 nijesu prilagođeni za druge faktore koji bi mogli uticati na BDP po glavi stanovnika, detaljnija statistička analiza pokazuje da snažna pozitivna veza između dosljedno visokih nivoa ekonomske slobode i prihoda ostaje i nakon prilagođavanja za druge glavne faktore koji mogu uticati na nivo prihoda. Slično tome, kako pokazuje Grafik 15, prosječna godišnja stopa rasta u gornjoj grupi iznosila je 2,2%, u poređenju s 1,3% za donju grupu. 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, *Indikatori svjetskog razvoja* (2022);
- Gwartney i dr., *Ekonomske slobode u svijetu: Godišnji izvještaj za 2021* (Vankuver: Fraser Institut, 2021).

Napomena: Podaci o rastu su prilagođeni kako bi se kontrolisale promjene u ekonomskoj slobodi tokom posmatranog perioda i početni nivo prihoda.

Neki tvrde da tržišne ekonomije "ostavljaju siromašne iza sebe." Kako se, onda, stope siromaštva u slobodnijim ekonomijama upoređuju s onima u zemljama s manjom ekonomskom slobodom? Svjetska banka pruža podatke o stopama ekstremnog i umjerenog siromaštva. **Stopa ekstremnog siromaštva**(?) odnosi se na procenat stanovništva s prihodom manjim od 2,15 dolara dnevno,

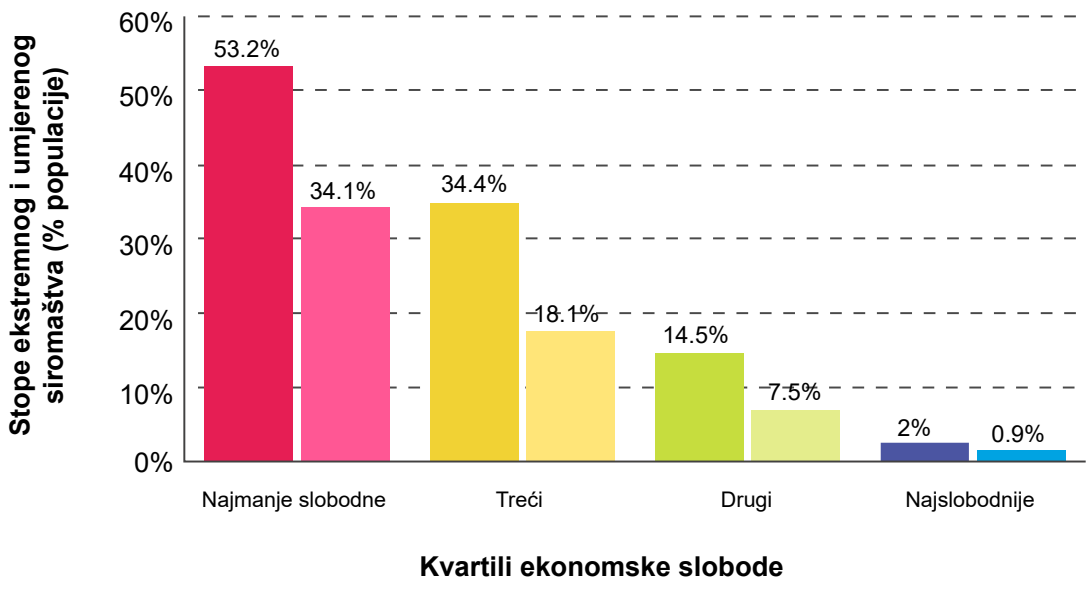
dok se stopa umjerenog siromaštva **stopa umjerenog siromaštva**(?) odnosi na dio stanovništva s prihodom manjim od 3,65 dolara dnevno (mjereno u međunarodnim dolarima iz 2011).

Video:

Zašto se neke države obogate, a druge ne?

Grafik 16 pruža podatke o stopama ekstremnog i umjerenog siromaštva u 2019. godini, raspoređene prema kvartilima na bazi stepena ekonomskih sloboda od najmanje do najviše slobodnih ekonomija. Očigledno je da su stope siromaštva bile znatno niže u slobodnijim ekonomijama. Stopa ekstremnog siromaštva u 2019. godini iznosila je 34,1% za najmanje slobodne ekonomije, ali samo 0,9% za najslobodnije ekonomije. Slično tome, stopa umjerenog siromaštva iznosila je 53,2% za najmanje slobodan kvartil, u poređenju s samo 2,0% za najslobodniji kvartil. Dva srednja kvartila imala su stope ekstremnog i umjerenog siromaštva koje su bile između onih u najmanje i najslobodnijim ekonomijama.

Grafik 16: Ekonomske slobode i stope ekstremnog i umjerenog siromaštva



Izvor: Gwartney i dr., *Ekonomske slobode u svijetu: Godišnji izvještaj za 2021.* (Vankuver: Fraser Institut, 2021).

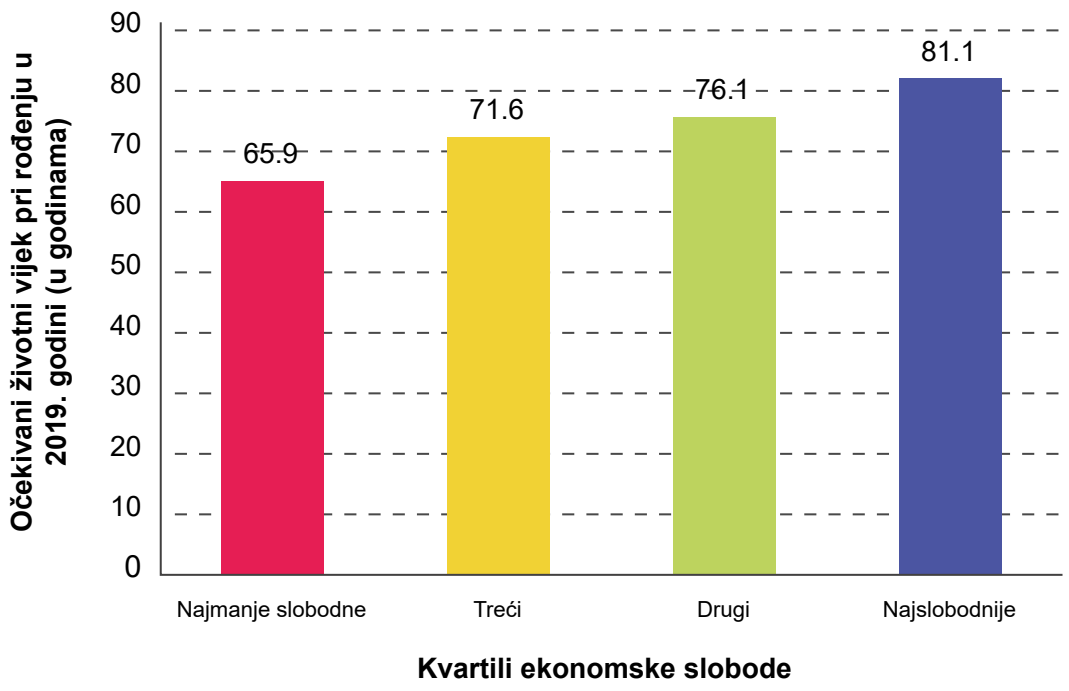
Štaviše, detaljnija analiza pokazuje da zemlje koje se kreću ka većoj ekonomskoj slobodi ostvaruju veća smanjenja stopa siromaštva nego one koje ostaju manje slobodne. Ovi odnosi ostaju dosljedni čak i nakon prilagođavanja za geografske i lokacijske faktore, prijem strane pomoći i političke institucije.

Iz ovih podataka jasno je da je ekonomska izvedba znatno bolja u zemljama s većom ekonomskom slobodom. Ali kakav je uticaj ekonomske slobode na šire pokazatelje kvaliteta života, poput očekivanog životnog vijeka i kvaliteta životne sredine?

Grafik 17 prikazuje podatke Svjetske banke o očekivanom trajanju života za zemlje raspoređene prema kvartilima na bazi stepena ekonomskih sloboda.

Ljudi koji žive u zemljama s većom ekonomskom slobodom žive duže. Prosječan životni vijek osoba koje žive u najslobodnijem kvartilu zemalja iznosi 81,1 godinu, u poređenju sa samo 65,9 godina za osobe koje žive u najmanje slobodnom kvartilu zemalja. Dakle, ljudi koji žive u najslobodnijim ekonomijama uživaju čak 15 dodatnih godina života u poređenju s onima u najmanje slobodnim zemljama.

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



Izvor: Gwartney i dr., *Ekonomske slobode u svijetu: Godišnji izvještaj za 2021.* (Vankuver: Fraser Institut, 2021).

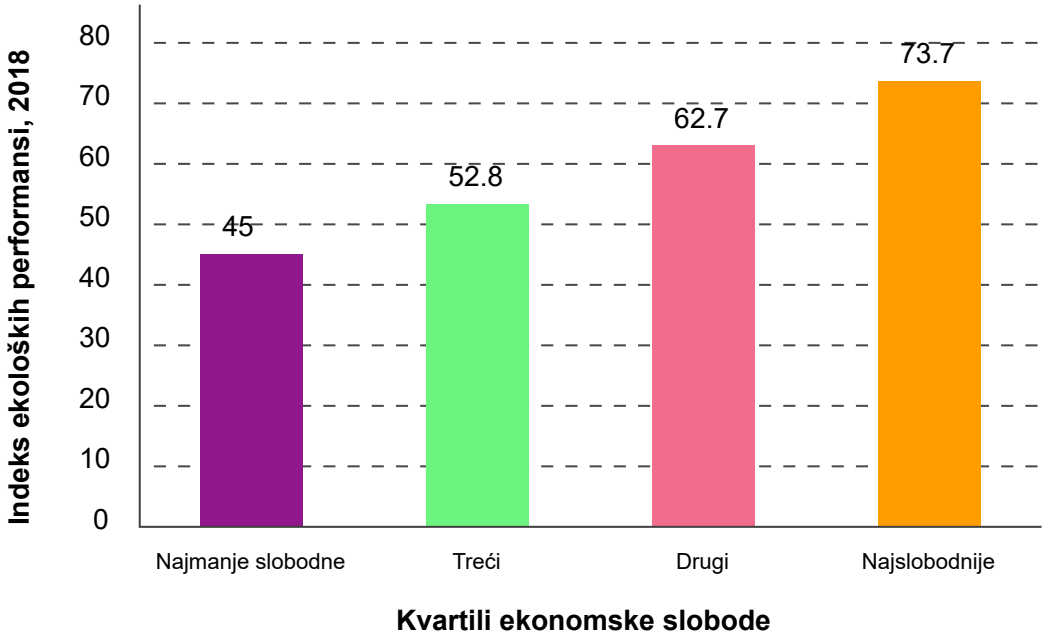
Ekološka pitanja postaju sve važnija u javnim raspravama posljednjih

godina. Kakav uticaj ekonomske slobode imaju na životnu sredinu? Yale Centar za pravo i politiku zaštite životne sredine objavljuje sveobuhvatan Indeks ekoloških performansi (EPI) za 180 zemalja. Ovaj indeks ocjenjuje kvalitet i performanse zemalja u širokom spektru ekoloških oblasti. Skala indeksa kreće se od 0 do 100, pri čemu veće vrijednosti ukazuju na viši kvalitet životne sredine.

Grafik 18 prikazuje prosječan EPI rezultat zemalja grupisanih po kvartilima ekonomske slobode. Prosječan EPI za najslobodniji ekonomski kvartil iznosio je 73,7, u poređenju sa 62,7 za drugi najslobodniji kvartil, i 52,8 odnosno 45,0 za dva najmanje slobodna kvartila. Ovi podaci pokazuju snažnu pozitivnu povezanost između ekonomskih sloboda i kvaliteta životne sredine.

U velikoj mjeri, tražnja za čistijom životnom sredinom raste s povećanjem prihoda. Dakle, kako ekonomska sloboda povećava prihod po glavi stanovnika, ona takođe povećava tražnju za boljim ekološkim uslovima. Stoga, pozitivna povezanost između ekonomskih sloboda i kvaliteta životne sredine predstavlja očekivan rezultat.

Grafik 18: Ekonomske slobode i ekološke performanse



Izvori:

- Gwartney i dr., *Ekonomske slobode u svijetu: godišnji izvještaj za 2021.* (Vankuver: Fraser Institut, 2021).
- Z. Wendling i dr., *Izvještaj o ekološkim performansama za 2018.* (New Haven, CT: Yale Centar za pravo i politiku zaštite životne sredine, 2018), epi.envirocenter.yale.edu.

Napomena: Podaci EPI-a nijesu dostupni za Hong Kong i Siriju.

Da li ekonomske slobode garantuju da će neka zemlja moći da postigne visok nivo prihoda? Može li zemlja s malim stepenom ekonomskih sloboda ipak ostvariti visok BDP po glavi stanovnika? Analiza ekonomskih sloboda i BDP-a po glavi stanovnika za 123 zemlje s podacima iz EFW-a u periodu 2000–2019 daje

odgovore na oba pitanja. Ovi podaci pokazuju da, praktično bez izuzetka, zemlje s visokim rejtingom ekonomskih sloboda rastu brže i postižu veće nivoe prihoda. Nasuprot tome, osim nekoliko vodećih svjetskih izvoznika nafte, nijedna zemlja nije uspjela da postigne visok nivo prihoda po glavi stanovnika bez visokog stepena ekonomskih sloboda. Ova bliska veza između ekonomskih sloboda i visokog prihoda po glavi stanovnika naglašava važnost ekonomskih institucija.

Test teorije je njena sposobnost da predvidi stvarne ishode. I ekonomska teorija i empirijski dokazi ukazuju na to da zemlje rastu brže, ostvaruju veće nivoe prihoda i postižu veći napredak u smanjenju siromaštva kada usvoje i primjenjuju politike opisane u ovom odjeljku. Jasno je da je stvaranje institucija i definisanje politika koje podržavaju ekonomske slobode ključni faktor ekonomskog rasta i razvoja.

Tehnologija, trgovina, preduzetništvo i izvanredan rast u posljednjih pola vijeka

Vratimo se istorijskom obrascu koji smo opisali na početku ovog dijela knjige. Pogledajte ponovo Grafik 5. Vidjeli smo da je prije 1800. godine bilo vrlo malo promjena u prihodima po glavi stanovnika u svijetu. Većina ljudi je provodila svoje živote u selima i na farmama, udaljena samo nekoliko kilometara od mjesta gdje su rođeni. Imali su malo znanja ili kontakta s ljudima izvan ovih područja. Veličina tržišta bila je ograničena, dobici od trgovine i stvaranja kapitala minimalni, a prihodi po glavi stanovnika bili su na nivou osnovne egzistencije.

Međutim, nakon otprilike 1800. godine, tehnološka poboljšanja i akumulacija kapitala podstakli su rast prihoda. Kao što Grafik 5 pokazuje, prihodi po glavi stanovnika na Zapadu (zemlje s visokim prihodima Zapadne Evrope, Sjeverne Amerike, Okeanije i Japana) znatno su porasli tokom 150 godina nakon početka Industrijske revolucije. Međutim, situacija se izvan

Zapada nije značajno promijenila. Nivoi prihoda u ostatku svijeta ostali su na nivou egzistencije ili blizu njega. Čak i 1950. godine, dnevni prihod po osobi u zemljama u razvoju iznosio je otprilike 4 dolara.

Tokom posljednjih 50 godina, međutim, desila se izvanredna promjena. Mnoge zemlje u razvoju su zabilježile brzi rast. U posljednjih pola vijeka, prihod po glavi stanovnika u zemljama u razvoju povećao se za još veći iznos nego što su prihodi u zemljama s visokim prihodima rasli tokom 150 godina nakon Industrijske revolucije.

Šta objašnjava ovaj izvanredni ekonomski napredak u posljednjih pola vijeka? Tokom ovog perioda, ogromna smanjenja troškova transporta i komunikacija, kao i rast međunarodne trgovine, omogućili su svijetu da proširi proizvodnju i postigne znatno veće nivoe prihoda. Promjena je bila toliko dramatična da se period počevši oko 1970. godine s pravom može nazvati Revolucijom transporta i komunikacija. Iako postoji široko priznanje ekonomskog napretka koji je pratio Industrijsku revoluciju, u mnogim aspektima, Revolucija transporta i komunikacija u posljednjih pola vijeka je još izvanrednija. Vrijeme je da i ova ekonomska revolucija dobije svoje priznanje.

Ogromno smanjenje stvarnih troškova transporta i komunikacija suština su te revolucije. Zahvaljujući poboljšanjima u tehnologiji i preduzetništvu, troškovi pomorskog transporta po toni smanjili su se za više od 50% tokom perioda od 1974. godine do 2016. godine (prilagođeno za inflaciju). Troškovi avionskog transporta po ton-kilometru smanjili su se za još veći procenat tokom istog perioda. Standardizovani čelični kontejneri i mehanizacija smanjili su troškove utovara i istovara tereta sa 48 dolara po toni u 1956. godini na 18 centi u 2006. godini što je smanjenje od preko 99%. Smanjenja troškova u komunikacijama bila su toliko dramatična da ih je teško i procijeniti. Još 1990. godine međunarodni telefonski pozivi bili su nesigurnog kvaliteta i koštali su nekoliko dolara po minuti. Danas se pozivi s prenosom i zvuka i slike, uključujući konferencijske pozive, mogu obavljati putem interneta uz gotovo nulti trošak.

Ovo naglo smanjenje troškova transporta i komunikacija doprinijelo je značajnom povećanju međunarodne trgovine, većim dobicima od preduzetničkih aktivnosti i poboljšanim ekonomskim institucijama. Ovi faktori su unaprijedili ekonomske performanse širom svijeta, ali je uticaj na zemlje u razvoju bio posebno dramatičan. Statistika o značaju trgovine u globalnoj ekonomiji može biti pomalo zbunjujuća. Najčešće korišćena statistika prikazuje odnos trgovine prema BDP-u. Međutim, trgovina se definiše kao zbir uvoza i izvoza, što u suštini znači da se trgovina dvostruko računa. Tokom 1960-ih, ovaj pokazatelj međunarodne trgovine kao udjela u BDP-u prosječno je iznosio 19% svjetske proizvodnje, što implicira da je roba razmijenjena između zemalja činila nešto manje od 10% globalnog proizvoda. Ovaj odnos se postepeno povećavao tokom decenija koje su uslijedile, a do 2023. godine međunarodna trgovina je bila otprilike dva i po puta veća u odnosu na 1960-e. Važnost trgovine u današnjim ekonomijama postaje još očiglednija kada se uzme u obzir da mnoge komponente BDP-a, poput šišanja ili obroka u restoranima, nijesu lako predmet trgovine.

Naravno, smanjenje troškova transporta i komunikacija omogućilo je ostvarenje ekonomije obima i veće prihode unutar zemalja, kao i između njih, posebno u zemljama većih dimenzija. Brza industrijalizacija Sjedinjenih Američkih Država u 19. vijeku velikim dijelom je bila rezultat činjenice da je američki Ustav (Član 1, Odjeljak 10) spriječio savezne države da nameću carine na proizvode iz drugih saveznih država. Ova odredba postala je posebno značajna u drugoj polovini 19. vijeka kada su željezničke pruge na velikim razdaljinama masovno smanjile troškove transporta, omogućavajući resursima iz srednjih i zapadnih država da dođu do proizvođača u Novoj Engleskoj i srednjoatlantskom regionu.

Niži troškovi transporta i komunikacija takođe su rezultirali većim dobicima od preduzetništva. Poslovni ljudi i preduzetnici u zemljama u razvoju mogu po niskim troškovima usvojiti ili pristupiti uspješnim tehnologijama i praksama prisutnim u naprednijim ekonomijama. Kako su se interakcije među

ljudima preko nacionalnih granica povećavale, a znanje o uspješnim praksama iz drugih zemalja širilo, dobici od ovih izvora su drastično porasli.

Ove promjene su čak uticale i na kvalitet institucija i politika. Smanjenje troškova transporta i komunikacija pružilo je potencijalnim preduzetnicima i investitorima veću fleksibilnost i proširilo opseg mogućih zemalja za lociranje njihovih poslovnih aktivnosti. Zauzvrat, to je povećalo podsticaj političarima da unaprijede institucije i politike kako bi privukli globalno mobilne preduzetnike. Dakle, osim direktnih uticaja na obim trgovine i preduzetništvo, niži troškovi transporta i komunikacija generisali su pozitivne sekundarne efekte, uključujući podsticaje za uklanjanje trgovinskih barijera i poboljšanje pravnih sistema. Kako su se ograničenja smanjivala, kvalitet pravnog sistema u **manje razvijenim zemljama**(?) se poboljšavao. Građani mogu i zahtijevaju više od svojih vlada što više saznaju o tome šta se dešava u drugim krajevima svijeta. Autokrate i diktatori su ugroženi kao nikada prije u svijetu s YouTube-om i VPN-ovima.

Uticaji komunikacija mogu se uočiti i na mikro nivoima. Poljoprivrednici dijele informacije o novim vrstama sjemena putem Tvitera. Slanje fotografije bolesne biljke poljoprivrednoj savjetodavnoj službi radi savjeta može se obaviti za nekoliko minuta, umjesto da zahtijeva cjelodnevno putovanje do obližnjeg grada. Mobilno plaćanje omogućava migrantima da prenesu sredstva svojim porodicama bez plaćanja enormnih naknada posrednicima. Identiteti se lako mogu potvrditi, a mnoge mogućnosti za korupciju se eliminišu elektronskim identifikacionim dokumentima.

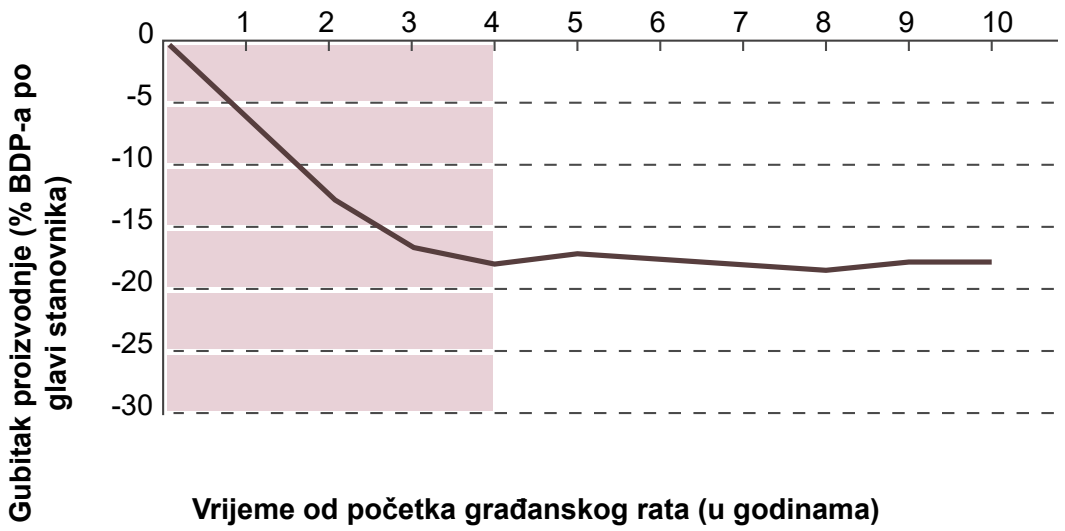
Neke zemlje u razvoju su doživjele mnogo brži rast, dok su druge znatno zaostajale. Geografski faktori, posebno klima i lokacija, doprinose ovim varijacijama u ekonomskom rastu. Džefri Saks sa Univerziteta Kolumbija bio je na čelu onih koji tvrde da geografski faktori, poput života ljudi u toplim, vlažnim klimama daleko od glavnih tržišta Evrope, Sjeverne Amerike i Azije, te ograničen pristup obalnom pomorskom prevozu, predstavljaju velike ekonomske nedostatke. Topli i vlažni tropski klimatski uslovi umanjuju 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 transportu, posebno kada je zemlja smještena duboko u kopnu dodatno smanjuje privlačnost zemlje za poslovanje i lokaciju proizvodnih aktivnosti.

Klima, blizina svjetskim tržištima i pristup pomorskom transportu su važni. Zemlje u razvoju s povoljnim klimatskim uslovima i lokacijama bližim glavnim svjetskim tržištima značajno su profitirale od značajnog smanjenja troškova transporta i komunikacija. Njihovi trgovinski sektori su porasli, a prihodi po glavi stanovnika su se značajno povećali. Nasuprot tome, zemlje s toplom klimom podložnom bolestima, udaljene od glavnih tržišta, imale su znatno manje koristi. Očekivano, zemlje s većim geografskim nedostacima zabilježile su manja povećanja trgovine i sporiji ekonomski rast. Zemlje subsaharske Afrike dominiraju listom svjetski najgeografski nepovoljnijih zemalja. Stoga nije iznenađujuće da je rast prihoda po glavi stanovnika u ovom regionu zaostajao za rastom u drugim zemljama u razvoju.

Međutim, ono što je važnije su faktori koje društvo može kontrolisati. Najvažnija prepreka s kojom se suočavaju zemlje u kojima prosperitet zaostaje jesu sukobi – državni udari, pobune i građanski ratovi.[(73)] Kao što je prikazano na Grafiku 19, Međunarodni centar za rast procjenjuje da četvorogodišnji građanski rat smanjuje BDP za 18% tokom trajanja rata, a da se niži nivo prihoda zadržava više od 10 godina nakon početka rata.

Grafik 19: Ekonomski troškovi građanskog rata



Izvor: Mueller, Haynes i Julia Tobias (2016), „Troškovi nasilja: Procjena ekonomskog uticaja konflikta“, *Međunarodni centar za rast*.

Napomena: Grafikon prikazuje simulirani odgovor BDP-a po glavi stanovnika na građanski rat u trajanju od četiri godine (označeno zasjenjenim područjem). Građanski rat je definisan kao godina s više od 0,08 smrtnih slučajeva povezanih s borbama na 1.000 stanovnika, na osnovu podataka PRIO/UCDP. BDP po glavi stanovnika preuzet je iz Svjetske banke. Pogledajte Mueller (2016, Economica) za mjeru po glavi stanovnika i Mueller (2013) za metodologiju. Simulacija nosi grešku koja se povećava s vremenom.

Zaključak

U poređenju s prošlošću, sada imamo više znanja i jače dokaze o vrstama ekonomskih institucija i politika koje podstiču ljudski napredak. Međutim, posjedovanje znanja o tome šta funkcioniše ne znači da će se ta znanja i primjeniti. Institucije i ekonomske politike su rezultat političkog procesa. Dakle, ako želimo da razumijemo razvoj ekonomskih institucija, moramo analizirati

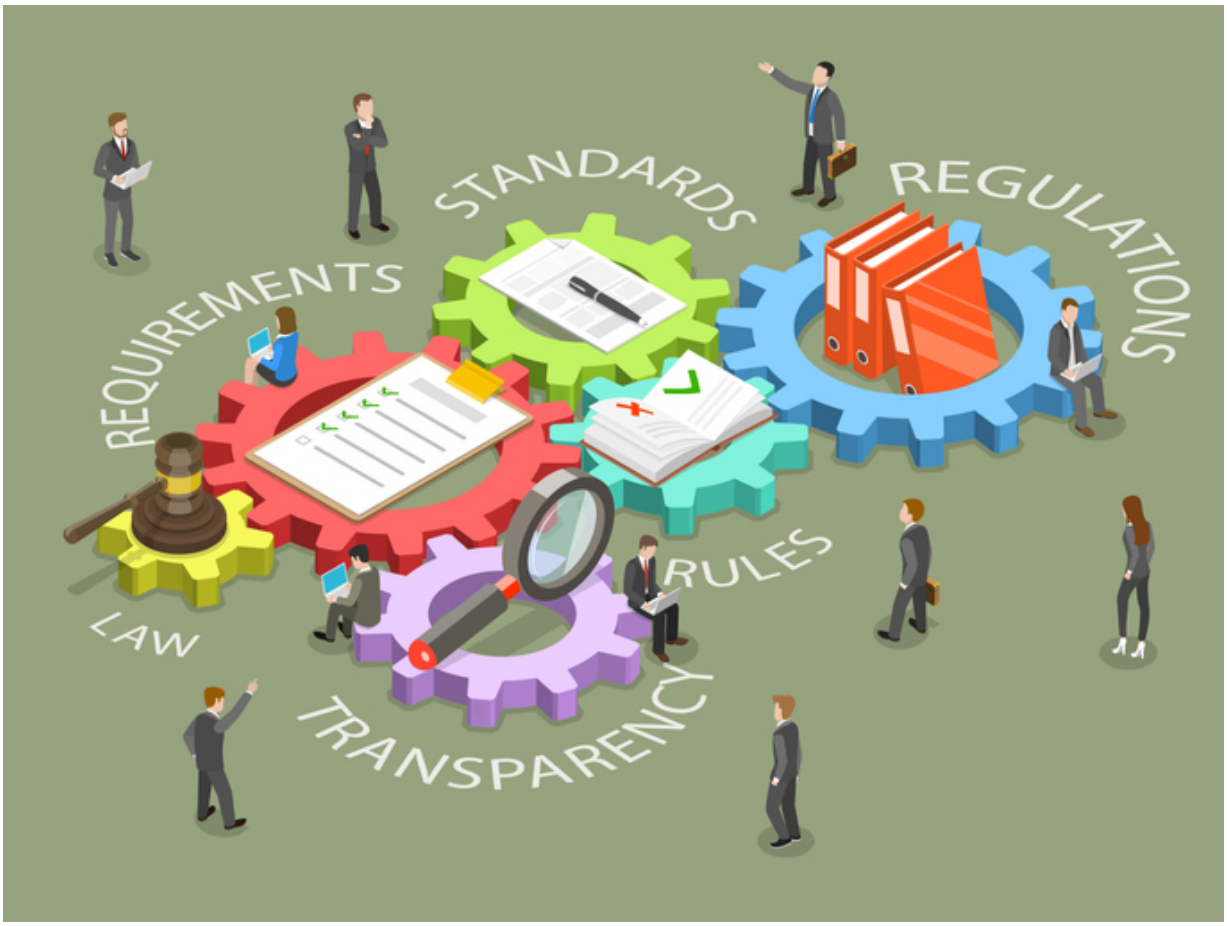
kako funkcioniše politički proces. Ovo će biti glavna tema trećeg dijela knjige.

Video:

Ekonomska sloboda, Slovačka

DIO 3

Deset ključnih elemenata ekonomskog razmišljanja o vladi



Elementi:

1. Zaštita prava i snabdjevanje dobrima i uslugama koje tržite ne može da obezbjedi.
2. Regulisanje monopola.
3. Izbjegavanje neefikasnosti i rasipanje.
4. Razumjevanje političkih pritisaka.

5. Usvajanje pravila za ograničavanje uticaja posebnih interesa.
6. Izbjegavanje prekomjerne potrošnju i deficita.
7. Izbjegavanje subvencije koje nijesu zasnovane na ekonomskoj logici.
8. Ograničenje transfera koji smanjuju blagostanje.
9. Izbjegavanje centralnog planiranja.
10. Decentralizacija, konkurencija i spoljašnji faktori stabilnosti su ključni.

Uvod

Ekonomisti koriste standard ekonomske efikasnosti kako bi procijenili funkcionisanje jedne ekonomije. Kada se resursi koriste efikasno, sprovode se samo aktivnosti koje donose više koristi nego troškova. Nijedna aktivnost neće biti sprovedena ukoliko košta više nego što vrijedi. Jednostavno rečeno, **ekonomska efikasnost**(?) znači izvlačenje najveće vrijednosti iz dostupnih resursa.

Kursevi ekonomije obično objašnjavaju zašto tržišta neće postići idealnu efikasnost za određene kategorije aktivnosti i ističu šta bi vlada mogla da uradi kako bi poboljšala situaciju. Ovdje slijedimo ovu konvenciju: analiziramo zašto tržišta mogu propasti i razmatramo potencijal idealizovane političke akcije, ali takođe primjenjujemo ekonomske alate na funkcionisanje političkog procesa.

Državni rashodi sada čine veliki dio **nacionalnog dohotka**(?) u velikom dijelu svijeta. Ovo je tačno čak i u ekonomijama koje se obično smatraju orijentisanim prema „slobodnom tržištu“. U 2022. godini, vlade Belgije i Francuske potrošile su znatno više od polovine nacionalnog dohotka, dok su SAD, Velika Britanija, Hrvatska i Češka potrošile oko 45%. Među post-sovjetskim zemljama, vlade Uzbekistana i Kirgistana potrošile su sa oko 35% nacionalnog dohotka, dok su azerbejdžanska i gruzijska vlada potrošile nešto manje od 30% nacionalnog dohotka. S obzirom na veličinu i obim ove raspodjele, razumijevanje načina na koji ona funkcioniše je od suštinske važnosti.

Dio 3 će koristiti osnovne principe ekonomije da bi analizirao kako politički proces funkcioniše, zašto ponekad vodi do kontraproduktivnih akcija i šta se može učiniti da bi se njegovo funkcionisanje poboljšalo. Ekonomisti koriste termin **javni izbor**(?) kada govore o ovom području proučavanja.(74) Javni izbor postao je sastavni dio ekonomske nauke tokom posljednjih pola vijeka.

Demokratske vlade često koriste poreze i zaduživanje kako bi obezbijedile transfere, subvencije i druge oblike favorizovanja za neke pojedince i preduzeća. Analiziraćemo ovaj proces i objasniti zašto je uticaj ovih programa drugačiji, i često značajno drugačiji od onoga što većina ljudi vjeruje. Nadamo se da će vas naš pristup podstaći da ozbiljnije razmislite o potencijalu i ograničenjima političkog procesa.

DIO 3.1

1. Zaštita prava i snabdjevanje dobrima i uslugama koje tržite ne može da obezbjedi



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

— Thomas Jefferson(75)

Vlade igraju izuzetno važnu ulogu u ekonomiji. One mogu promovisati društvenu saradnju i unaprijediti dobrobit građana obavljanjem dvije ključne funkcije: (1) zaštitne funkcije, koja ljudima pruža zaštitu njihovih života, sloboda i imovine; i (2) produktivne funkcije, koja obezbjeđuje neka dobra i usluge koje je teško obezbijediti putem tržišta.

Video:
Ograničena vlada

Zaštitna funkcija(?) odnosi se na održavanje bezbjednosti i reda, uključujući sprovođenje pravila protiv krađe, prevare i nasilja, uključujući zaštitu od drugih zemalja (nacionalna odbrana). Vladama je dat **monopol**(?) na legitimnu upotrebu sile kako bi zaštitile građane jedne od drugih i od spoljašnjih

prijetnji. Dakle, „zaštitna država“ nastoji da spriječi pojedince ili druge aktere da nanose štetu jedni drugima i održava infrastrukturu pravila koja omogućavaju ljudima da međusobno sarađuju na harmoničan i kooperativan način. Pravni sistem koji štiti pojedince i njihovu imovinu od napadača, koji nepristrasno sprovodi ugovore i obezbjeđuje jednako postupanje pred zakonom (vidi dio 2, dio 2.1) čini suštinu ove zaštitne funkcije vlade.

Zaštitna funkcija je od presudnog značaja za nesmetano funkcionisanje tržišta. Kada vlada jasno definiše i sprovodi vlasnička prava, tržišne cijene će odražavati oportunitetne troškove resursa, a proizvođači će biti podstaknuti da proizvode ona dobra i usluge koja su najvrednija potrošačima u poređenju sa troškovima njihove proizvodnje. Osim toga, ako se ugovori sprovode efikasno i bez pristrasnosti, transakcioni troškovi će biti niski, a obim 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 strane sebičnih uljeza, niti od strane same vlade. Ova zaštita građanima daje uvjerenje da će, što zasade, moći i da požanju. Kada je ova zaštita na snazi, ljudi će obilno sijati i žnjeti, a ekonomski napredak će uslijediti.

Suprotno tome, kada se zaštitna funkcija obavlja loše, problemi se gomilaju. Pružaće se prilike za napredak kroz prevaru, krađu i političko favorizovanje, umjesto kroz proizvodnju i trgovinu. Zarada i bogatstvo neće biti sigurni, a tržišne cijene neće odražavati stvarne troškove pružanja dobara i usluga. Podsticaji za razvoj resursa će biti slabi, a ekonomski rast će stagnirati. Nažalost, ovo je upravo situacija u mnogim siromašnim, manje razvijenim zemljama.

Video:

Preračunavanje imovine vlade

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

pružanje usluga koje je teško obezbijediti putem tržišta. Ova funkcija ima i indirektnu i direktnu komponentu. Indirektna komponenta uključuje stvaranje okruženja za efikasno funkcionisanje tržišta kroz zaštitu vlasničkih prava i stabilan novac. Kao što je već napomenuto, pravna struktura koja štiti vlasnička prava i sprovodi ugovore poboljšava dobit od trgovine i tržišnu efikasnost. Slično tome, monetarni aranžmani koji građanima obezbjeđuju pristup novcu sa stabilnom kupovnom moći kroz vrijeme smanjuju nesigurnost i olakšavaju dobit od razmjene. Obezbjeđivanje 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 sarađivati kroz trgovinu i postići veći nivo prihoda.

Ponekad je produktivna funkcija vlade direktnija. Za neka dobra tržišta su nesavršena jer je teško uspostaviti direktnu vezu između plaćanja i korišćenja dobra. Dobra ovog tipa nazivamo **javna dobra**(?). Tehnički, da bi neko dobro ili usluga bilo javno dobro, mora posjedovati dvije karakteristike: (1) mora biti „nekonkurentno“, što znači da korišćenje dobra od strane jedne osobe ne smanjuje količinu dostupnu drugima; i (2) mora biti „neisključivo“, što znači da se osoba 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 neko drugi, a osoba koja nije platila ne može biti spriječena da ga gleda.

Na ozbiljnijem nivou, nacionalna odbrana koristi svim građanima i zajednički je troše svi. Bilo bi gotovo nemoguće obezbijediti zaštitu nekim građanima od stranih agresora, a da se istovremeno ne obezbijedi i svim ostalim. Kada bi se nacionalna odbrana ostavila tržištima, vjerovatno bi se proizvelo premalo odbrane da bi se svi potpuno zaštitili. Kao rezultat toga, vladino obezbjeđivanje takvih dobara može poboljšati ekonomske uslove. Ova tema će biti detaljnije razmatrana u dijelu 3-3.

U drugim slučajevima, može biti veoma skupo nadzirati korišćenje i naplaćivati direktno od korisnika. Kada je to slučaj, može biti neefikasno

obezbijediti takva dobra putem tržišta. Kao primjer navode se putevi, osim autoputeva sa ograničenim pristupom. Troškovi naplate naknada i direktnog naplaćivanja korisnicima bili bi izuzetno visoki. Zbog toga je obično efikasnije većinu puteva učiniti dostupnim svima i finansirati ih putem oporezivanja. Međutim, s napretkom tehnologije, mogućnost automatskog naplaćivanja putarina, kao što se radi u Londonu i Njujorku, čini naplaćivanje troškova od korisnika sve izvodljivijim. Neki bi mogli tvrditi da su parkovi primjer ovoga, ali jasno je da je besplatan ulaz u park stvar izbora, dok je Diznilend lako uspostavio naplatu ulaza.

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

Kao što smo naglašavali tokom čitavog razmatranja, postizanje maksimalne vrijednosti iz naših resursa zahtijeva da se aktivnosti sprovode samo kada koristi nadmašuju troškove. Ovaj princip se odnosi i na vladine aktivnosti, kao i na tržišne. Nažalost, kada su vladine aktivnosti u pitanju, a projekti se finansiraju porezima ili zaduživanjem, i koristi i troškovi su teško mjerljivi. Na tržištu, izbori kupaca i prodavaca otkrivaju informacije o koristima i troškovima. Potrošači neće kupiti dobra ukoliko ih ne vrednuju više od njihove cijene. Slično, proizvođači neće nastaviti da obezbjeđuju dobra ukoliko ne mogu pokriti troškove. Međutim, informacije koje pružaju izbori potrošača i proizvođača gube se kada vlada preuzima aktivnost i finansira je porezima. Nema kupaca koji troše svoj novac i time daju informacije o koristima. Štaviše, prihodi koji se isplaćuju dobavljačima su prikupljeni putem obaveznog oporezivanja, i zbog toga ne pružaju nikakvo obezbjeđenje da će se projekat cijeniti više nego što košta.

Video:

Politički protiv tržišnih izbora

Donosioci odluka u vladi mogu pokušati procijeniti troškove i koristi, ali njihove procjene će uglavnom biti nagađanja jer im nedostaju čvrste informacije zasnovane na izborima kupaca i prodavaca. Štaviše, u stvarnom svijetu, takvi obračuni troškova i koristi često će biti pod uticajem političkih razmatranja.

Kao što citat Tomasa Džefersona na početku ovog dijela ukazuje, od suštinskog je značaja da vlada spriječi ljude da nanose štetu jedni drugima (zaštitna funkcija vlade). Kao što je Džon Mejnard Kejnz rekao:

> *„Važno je da vlada ne radi stvari koje pojedinci već rade, bez obzira da li ih radi malo bolje ili lošije od njih; već da radi one stvari koje tse renutno uopšte ne rade.“*(76)

Ekonomska nauka ukazuje na to da postoje dokazi koji opravdavaju vladino obezbjeđivanje dobara koje je teško obezbijediti putem tržišta (produktivna funkcija vlade). Međutim, kada vlada prelazi granice ovih aktivnosti, dokazi o opravdanosti vladine uloge slabe. Da bismo bolje procijenili ekonomsku ulogu i vlade i tržišta, važno je razviti dublje razumijevanje ograničenja tržišta primjenom ekonomskih alata na politički proces.

Pročitaj:
Nije tvoje da daješ, autor: Edward Ellis

DIO 3.2

2. Regulisanje 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 njemu radi samoodbrane.“*
>
> **— Adam Smith**(77)

Ako društvo želi da izvuče maksimum iz svojih resursa, ti resursi moraju biti korišćeni efikasno. Konkurencija je ključna za ovu efikasnost. Kao što je ranije objašnjeno, konkurencija pruža preduzećima snažne podsticaje da se prilagode potrebama potrošača i ekonomski proizvode dobra i usluge. Ako preduzeća ne pružaju potrošačima vrijednost za novac koji plaćaju, kupci će trošiti svoj novac 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 podsticaj da ograniči proizvodnju i podigne cijenu. Proizvođenjem manje količine i naplaćivanjem više cijene, preduzeće može ostvariti veći profit nego što bi to bio slučaj kada bi resursi bili efikasnije korišćeni proizvodnjom veće količine po nižoj cijeni. Neefikasnost će nastati jer monopolista ne proizvodi neka dobra koja potrošači cijene više od njihovih proizvodnih troškova.

Postoje dva glavna izvora monopola: ekonomija obima i davanja političkih povlastica. Ekonomija obima nastaje kada velika preduzeća imaju niže troškove po jedinici proizvoda od svojih manjih rivala. Ako se ekonomija obima nastavi kako preduzeće stiče sve veći udio na tržištu, jedno preduzeće će dominirati i

postati monopolista. Proizvodnja električne energije pruža dobar primjer. Kako elektrane postaju veće, troškovi proizvodnje električne energije po jedinici obično opadaju. Zbog toga postoji tendencija da jedno veliko preduzeće dominira tržištem. Ovo je razlog zašto vlada obično reguliše cijene koje naplaćuju elektroprivrede, a u nekim slučajevima i posjeduje i upravlja elektranama.

Čak i tamo gdje monopoli ne nastaju, neke industrije mogu imati samo nekoliko dominantnih firmi, obično zato što je ulazak na tržište skup. Preduzeće može morati proizvoditi veliki dio ukupnog izlaza industrije – na primjer, 20 ili 25 procenata – da bi postiglo niske troškove po jedinici proizvoda i efikasno konkurisalo. Kada je to slučaj, može postojati prostor za samo četiri ili pet firmi, od kojih svaka ima niske troškove po jedinici. Takva tržišta obično dominira mali broj firmi, koje imaju podsticaj da se dogovaraju, podižu cijene i djeluju kao monopol. Proizvodne industrije, poput onih koje proizvode automobile, televizore i operativne sisteme za računare, primjeri su tržišta kojima dominira relativno mali broj firmi. Takve industrije poznate su pod tehničkim terminom **oligopol**(?). Analiza oligopola je fascinantno, ali složeno područje proučavanja jer ne postoji jedinstven ishod. Najbolja akcija jednog igrača zavisi od akcije drugog ili drugih igrača. Područje matematike poznato kao **teorija igara**(?), koja proučava takva tržišta, razvili su ekonomisti Džon Neš, Oskar Morgenštern i Džon fon Nojman pedesetih godina 20. vijeka, i danas se široko koristi u mnogim područjima.(78)

Međutim, ponekad je sama vlada izvor monopola. Licenciranje, porezi koji favorizuju jednu grupu u odnosu na drugu, carine, kvote i drugi oblici privilegija smanjuju konkurentnost tržišta. Iako neke od ovih politika mogu biti dobronamjerne, one štite postojeća preduzeća na račun potencijalnih konkurenata, čime se podstiču monopoli i dominantne firme. Monopoli koje je stvorila vlada bili su prisutni u gotovo svakom sektoru u Sovjetskom Savezu. Na primjer, Državni komitet za izgradnju (Gosstroj) imao je isključivu kontrolu nad građevinskim sektorom, efektivno stvarajući monopol na građevinske projekte i

materijale. Privatne građevinske kompanije bile su zabranjene, a sve građevinske aktivnosti, uključujući izgradnju nove infrastrukture i stanova, bile su pod nadzorom i upravom Gosstroja. Ovaj monopol je ugušio konkurenciju, inovacije i efikasnost u građevinskoj industriji, dovodeći do korupcije i lošeg kvaliteta mnogih projekata.

Šta vlada može učiniti da obezbijedi konkurentnost tržišta? Prvi princip može se pozajmiti iz medicinske profesije: „Ne čini štetu.“ Vlada bi trebalo da se uzdrži od intervencija na tržištu koje mogu pogoršati stvari, kao što su zahtjevi za licenciranje, diskriminatorni porezi i drugi oblici političkog favorizovanja. U ogromnoj većini konkurentskih tržišta, prodavci teško ili nemoguće mogu ograničiti ulazak konkurentskih firmi (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 favorizuju neke firme.

Da bi se podstakle konkurencija, vlade mogu zabraniti antikonkurentske radnje kao što je **ilegalno dogovaranje**(?) među firmama, spajanje dominantnih firmi u jednoj industriji i međusobno vlasništvo nad firmama. U tom pogledu, zakon o konkurenciji Evropske unije podstiče konkurenciju unutar jedinstvenog evropskog tržišta, čineći ilegalnim da su firme u dosluhu ili pokušaje monopolizacije tržišta. Na primjer, 2019. godine Evropska komisija blokirala je spajanje njemačkog multinacionalnog konglomerata Simens i francuske multinacionalne kompanije Alstom, specijalizovane za transport. Komisija je tvrdila da bi spajanje stvorilo dominantnog igrača na evropskom tržištu za signalizacione sisteme za željeznice i brze vozove, što bi dovelo do smanjene konkurencije i potencijalno većih cijena za kupce. I pored napora kompanija da riješe problem u vezi s konkurencijom time što će ponuditi na prodaju određeni dio imovine, Komisija je na kraju zaključila da bi spajanje štetilo konkurenciji i inovacijama u željezničkom sektoru, te je zbog toga blokirala dogovor.(79)

Stvari u ekonomiji nikad nijesu tako jednostavne. Američki predsjednik Hari S. Truman je jednom zamolio svoje savjetnike da mu nađu „ekonomistu sa samo jednom rukom“, toliko je bio umoran od toga što ekonomisti uvijek govore:

„Ali s druge strane...“ Ponekad vlade stvaraju monopole koji su u javnom interesu. Patenti su očigledan primjer. Zamislite novi lijek koji može izliječiti smrtonosnu bolest. Takav lijek može koštati stotine miliona eura za razvoj i testiranje prije nego što se može koristiti, ali samo nekoliko centi po piluli za proizvodnju. Bez zaštite intelektualnog vlasništva pronalazača, konkurenti koji nijesu uložili ništa u troškove razvoja rado bi prodavali pilulu za samo cijenu njene proizvodnje. Ako bi se to desilo, ko bi ikada imao podsticaj da razvije lijek?

Još jedno složeno pitanje je šta tačno predstavlja industriju ili proizvod. Kao što smo vidjeli, neka dobra mogu se koristiti kao zamjena za druga u manjoj ili većoj mjeri. Američki Vrhovni sud je jednom je bio pozvan da odluči da li su aluminijumska folija i plastična folija dovoljno bliski supstiuti da proizvođač aluminijumske folije nema monopol, jer potrošači uvijek mogu koristiti plastičnu foliju umjesto aluminijumske. Ovo može izgledati kao trivijalno pitanje, ali zapravo je predstavljalo važno političko pitanje.

Rezultati vladinih politika su mješoviti. S jedne strane, vladine 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 preduzeća i drugi zakoni imali su gotovo suprotan efekat. Ove politike ograničavaju ulazak na tržišta, štite postojeće proizvođače od konkurenata i ograničavaju cjenovnu konkurenciju. Dakle, iako visoke prepreke za ulazak i nedostatak konkurencije pružaju potencijal vladi da poboljša tržišnu efikasnost, neke politike zapravo daju monopolsku moć. Kako budemo nastavili, postajaće sve vidljiviji osnovni razlozi za ovu antikonkurentsku politiku vlada.

DIO 3.3

3. Izbjegavanje neefikasnosti i rasipanja

> *„Ono što želimo je da uspostavimo pravila tržišne ekonomije, a ne da planiramo njen ishod.“*
>
> **— Vaclav Klaus**

Kao što smo već diskutovali u dijelu 2.1, ako tržišta treba da efikasno raspodijele resurse, vlasnička prava moraju biti dobro definisana, a proizvođači moraju biti u stanju da ostvare koristi od svojih produktivnih aktivnosti. Međutim, priroda nekih dobara to otežava. U ovom elementu razmatraju se dvije kategorije koje predstavljaju ozbiljne izazove za efikasnu raspodjelu resursa putem tržišta. To su javna dobra i eksternalije.

Javna dobra

Hajde da detaljnije razmotrimo ideju dobara i usluga kod kojih je teško da proizvođači ostvare korist od njihove proizvodnje. Ovo je slučaj sa kategorijom dobara koju ekonomisti nazivaju javnim dobrima. Ova dobra imaju dvije karakteristike: (1) zajedništvo u potrošnji—odnosno, kao što smo već diskutovali o nacionalnoj odbrani, obezbjeđivanje proizvoda jednoj strani istovremeno ga čini dostupnim i drugima; i (2) mora biti neisključivo—odnosno, teško je isključiti neplatiše. Na primjer, kao što nacionalna odbrana zadovoljava prvi kriterijum, tako ga zadovoljava i kontrola poplava. Kada su izgrađeni uređaji za kontrolu poplava, poput brana ili rezervoara, svi u regionu imaju koristi.

Kontrola poplava takođe zadovoljava i drugi kriterijum. Onom ko obezbjeđuje kontrolu poplava će biti teško da naplati ljudima za tu uslugu jer ako je obezbijeđena za jednog, ona je obezbijeđena za sve. Dakle, teško je obezbijediti javna dobra putem tržišta jer potencijalni dobavljači nijesu u mogućnosti da uspostave jedan-na-jedan odnos sa onim ko plaća i koristi dobro.

Video:
Javna dobra i zaštita od asteroida

Potrošači će imati podsticaj da postanu **slobodni jahači**(?)—odnosno da konzumiraju dobra bez učestvovanja u njihovom plaćanju. Kada veliki broj ljudi postanu slobodni jahači, dobro možda neće biti proizvedeno (ili će biti proizvedeno u nedovoljnoj količini), čak i kada vrijednost proizvedenih dobara premašuje troškove. U takvim slučajevima tržišta često ne uspijevaju da proizvedu količinu javnih dobara koja je u skladu sa ekonomskom efikasnošću. Primjeri javnih dobara uključuju kontrolu poplava, nacionalnu odbranu, policijsku zaštitu i aktivnosti na suzbijanju komaraca itd. Pošto je ova dobra teško obezbijediti putem tržišta i pokriti njihove troškove, često ih obezbjeđuju vlade.

Video:
Šta je problem solo igrača?

Važno je napomenuti da karakteristike dobara, a ne sektor u kojem su proizvedena, određuju da li se dobra kvalifikuju kao javna dobra. Postoji tendencija da se misli da su sva dobra koja obezbjeđuje vlada, javna dobra. Ovo nije uvijek slučaj. Mnoge robe koje vlade obezbjeđuju očigledno nemaju karakteristike javnih dobara. Na primjer, medicinske usluge, obrazovanje,

poštanske usluge, odvoz smeća i električna energija su neka od njih. Iako ova dobra često obezbjeđuju vlade, u njihovom slučaju neplatiše bi mogle biti lako isključene i obezbjeđivanje ovih dobara jednoj strani ne bi ih činilo dostupnim i drugima. Dakle, čak i ako ih obezbjeđuju vlade, ova dobra nijesu javna. Ona bi se mogla nazvati javno obezbijeđena dobra.

Većina dobara i usluga su privatna, a ne javna dobra. U slučaju privatnih dobara, veza između plaćanja i primanja dobara ili usluga može se lako uspostaviti. Dakle, većina proizvoda se obezbjeđuje putem tržišta. Razmislite o tržištu i njegovom značaju. Oni pojedinci koji plaćaju za sladoled, luna park, pametni uređaj, par farmerki ili kuću uživaju u tim stvarima, kao i u doslovno hiljadama drugih. Oni koji ne plaćaju na tržištu, ne uživaju ili ne konzumiraju te stvari. Kao što stalno govorimo, proizvođači na tržištu nastavljaju da obezbjeđuju proizvode jer cijena koju vi i drugi potrošači dobrovoljno plaćate pokriva troškove njihove proizvodnje; oni koji nijesu spremni da plate tu cijenu su isključeni iz potrošnje. U slučaju privatnih dobara, vladino obezbjeđivanje teško će poboljšati efikasnost tržišta.

Video:
Ekonomija filma "Robokap"

Eksternalije

Ponekad akcije pojedinca ili grupe imaju efekate koji se prelivaju i na druge, utičući na njihovu dobrobit bez njihovog pristanka. Ovi prelivajući efekti, kako već znate, nazivaju se eksternalijama. Na primjer, ako pokušavate da učite, a drugi u vašem domu ili stambenom kompleksu vas ometaju glasnom muzikom, oni vam nameću eksternaliju. Vi ste eksterno lice — niste direktno uključeni u transakciju, aktivnost ili razmjenu — ali ste pogođeni njome na

negativan način.

Video:
Negativne eksternalije: Skriveni društveni troškovi

Prelivajući efekti mogu nametnuti trošak ili stvoriti korist za spoljne strane. Kada su prelivajući efekti štetni, nazivaju se eksterni troškovi. Zbog toga što 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 neefikasnosti.

Razmislite o proizvodnji papira. Preduzeća na tržištu kupuju drveće, radnu snagu i druge resurse kako bi proizveli papirnu masu, a zatim papir. Proizvodni proces, koristeći stare tehnologije, emituje zagađivače u atmosferu. Ovi zagađivači nanose troškove stanovnicima koji žive u blizini fabrika — sumporni miris, gust smog i problemi sa disanjem ili drugi zdravstveni rizici.

Ako stanovnici koji žive u blizini fabrika za preradu papira mogu dokazati štetu i izmjeriti je, mogli bi tužiti fabriku i prisiliti proizvođača papira da pokrije troškove njihovih oštećenja. U stvari, da bi to spriječile, kompanije za preradu papira u 19. vijeku 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 fabrike za preradu papira. Kada je to slučaj, ukupni troškovi zagađenja i drugih eksternih troškova neće se reflektovati na tržištu. Na taj način troškovi proizvodnje papira će biti podcijenjeni, što će dovesti do neefikasnosti, jer će biti proizvedeno više jedinica papira koje su manje vrijedne od njihovih troškova proizvodnje, kada se uključe eksterni troškovi.

U velikoj mjeri, eksterni troškovi odražavaju nedostatak potpuno definisanih i sprovedenih vlasničkih prava. Zbog toga što vlasničko pravo nad resursom—na primjer, čistim zrakom—nije dobro definisano, preduzeće ne plaća

pune troškove korištenja tog resursa. Dakle, troškovi proizvodnje dobara i usluga koji koriste takve resurse su podcijenjeni.

Na primjer, tokom posljednjih decenija 20. vijeka, Evropa i Sjeverna Amerika suočile su se sa velikom prijetnjom za životnu sredinu—krizom kisjelih kiša. Kisjele kiše su nastale zbog emisija sumpor-dioksida i azotnih oksida iz industrijskih procesa, elektrana i saobraćaja. Zagađivači odgovorni za kisjele kiše često su bili ispuštani u atmosferu iz fabrika i elektrana u jednoj zemlji, ali su zbog vjetrova uzrokovali ekološku štetu, uključujući smanjenje površine šuma i zakisjeljavanje jezera i rijeka i u susjednim zemljama. Ova situacija ilustruje kako je nedostatak potpuno definisanih i sprovedenih vlasničkih prava u pogledu kvaliteta vazduha omogućio industrijama da izbjegnu obračunavanje troškova zagađenja.[(81)]

S druge strane, ponekad prelivajući efekti stvaraju koristi za druge. Kada prelivajući efekti poboljšavaju blagostanje drugih, nazivaju se eksternim koristima. Međutim, eksterne koristi takođe mogu predstavljati probleme za tržišta. Kada osobe ili preduzeća koja generišu eksterne koristi ne budu kompenzovani, možda neće proizvesti neke jedinice, čak i kada su one vrijednije od svojih troškova proizvodnje.

Pretpostavimo da farmaceutska kompanija razvije vakcinu koja pruža zaštitu od smrtonosnog virusa. Vakcina se lako može plasirati potrošačima koji će od nje imati direktne koristi. Oni će takođe imati troškove, čak i ako su to samo bol i nelagodnost izazvani injekcijom. Svaki pojedinac će uporediti ove privatne troškove i koristi da odluči da li će primiti vakcinu. Međutim, zbog društvene prirode virusa, kako sve više ljudi bude primilo vakcinu, čak i oni koji je nijesu primili će imati manju šansu da se zaraze. Ipak, farmaceutske kompanije će imati poteškoće u ostvarivanju koristi od onih koji nijesu korisnici. Kao rezultat, možda će proizvesti premalo vakcine da bi obezbijedili potpuni imunitet zajednice. Dakle, kada su prisutne eksterne koristi, tržišne snage mogu obezbijediti manje količine nego što bi bilo obezbijeđeno u skladu s ekonomskom efikasnošću.

Možda vladina intervencija može poboljšati situaciju. U slučaju eksternih troškova, poput zagađenja, vlada bi mogla oporezovati ili kazniti aktivnosti koje generišu zagađenje, što bi moglo dovesti do toga da pojedinci ili preduzeća smanje svoje štetne aktivnosti i postignu nivo proizvodnje koji je u skladu s ekonomskom efikasnošću. Slično tome, u slučaju eksternih koristi, poput koristi od vakcina, vladine subvencije mogu podstaknuti proizvodnju, što bi dovelo do efikasnijeg nivoa proizvodnje.

Moguće posljedice eksternalija ponekad se mogu kontrolisati i bez vladine intervencije. Razmotrimo eksterne koristi. Preduzetnici imaju podsticaj da pronađu načine da u potpunosti iskoriste koristi koje njihove akcije generišu za druge. Razvoj golf terena je dobar primjer za to. Zbog ljepote i otvorenosti golf terena, mnogi ljudi smatraju privlačnim živjeti u blizini njih. Izgradnja golf terena obično generiše eksternu korist—povećanje vrijednosti okolnog zemljišta. Kao odgovor, vlasnici golf terena su pronašli način kako da iskoriste ovu korist. Sada obično kupuju veliki dio zemljišta oko planiranog terena prije nego što ga izgrade. Na taj način, mogu preprodati zemljište po višoj cijeni nakon što je teren završen a vrijednost okolnog zemljišta porasla. Proširenjem opsega svojih aktivnosti i na nekretnine, pored razvoja golf terena, oni mogu ostvariti prihode od onoga što bi inače bile eksterne koristi.

Što se tiče eksternih troškova, jednostavna pravila ponekad mogu pomoći u njihovoj kontroli. Na primjer, kada je riječ o buci koju stvaraju stanari, vlasnici stanova često imaju pravila o glasnoj muzici kasno u noć i primjenjuju ta pravila kažnjavanjem ili iseljavanjem prekršilaca. Maniri i društvene norme takođe mogu igrati ulogu. Ako vaši cimeri znaju da držanje upaljenog televizora ometa vaše učenje, možda će imati dovoljno obzira da ga isključe. Na širem nivou, tokom vremena postalo je „društveno neprihvatljivo“ da kompanije emituju zagađivače koji štete ljudima i životnoj sredini. Postoji sve veći pritisak na kompanije da budu odgovorni prema građanima—a privatni nadzornici, poput ekoloških grupa, će objaviti njihove postupke ako se ponašaju neodgovorno.

Video:

Eksternalitet čipsa

Još jedna situacija u kojoj nije potrebna vladina intervencija za kontrolu eksternalija jeste ona u kojoj je broj uključenih ljudi mali i oni mogu da pregovaraju. Pretpostavimo da vaša komšinica u susjednom stanu svira glasnu muziku dok se vi pripremate za ispit iz ekonomije. Vlada bi mogla donijeti zakon koji daje njoj pravo da pušta muziku (vlasničko pravo) ili bi mogla donijeti zakon koji vama daje pravo na mir i tišinu, ali kako to da odluči i definiše? Slobodno tržište, ako nije ometano od strane vlade, uvijek će naći najbolje rješenje. Pretpostavimo da vam tišina znači više nego njoj muzika. Rješenje je jednostavno: samo joj platite malo više nego što ona cijeni puštanje muzike da prestane. Suprotno je takođe tačno: ako ona više cijeni muziku 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 mali a vlasnička prava jasno definisana, dogovorom među stranama, poznata je kao „Kouzova teorema“.(82) Znači, vlasnička opet rješavaju situaciju.

Naša analiza ukazuje da javna dobra i eksternalije mogu narušiti efikasno funkcionisanje tržišta. Ekonomisti koriste termin **tržišna greška**(?) kako bi opisali takve situacije u kojima postojeća struktura podsticaja stvara sukob između ličnog interesa i ekonomske efikasnosti—odnosno izvlačenja maksimuma iz dostupnih resursa. Ovaj neuspjeh odnosno greška tržišta podstiče donosioce odluka da se uključe u kontraproduktivne aktivnosti umjesto u produktivne.

Ovaj neuspjeh tržišta stvara potencijal za vladinu akciju kako bi se poboljšala ekonomska efikasnost. Ali politički proces je samo alternativni oblik ekonomske organizacije. Kao i tržišta, on ima svoje prednosti i slabosti. Potrebno je da saznamo više o tome kako taj oblik organizacije funkcioniše kako bismo ga mogli realno uporediti sa tržištima.(83) Sada prelazimo na tu temu.

DIO 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, saradnik Milton Fridman Instituta za javnu politiku na Stanford Huver Institutu**

Video:
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 kontrolišu izabrani politički zvaničnici (za razliku od, na primjer, autokratskog režima), nema garancije da će vladine akcije biti produktivne ili barem onoliko produktivne koliko bi mogle biti. Ovo je naročito tačno kada vlade postanu duboko uključene u alokaciju oskudnih resursa prema povlašćenim sektorima, preduzećima i interesnim grupama. Kao što je pomenuto u uvodu trećeg dijela, analiza javnog izbora pruža značajan uvid u funkcionisanje demokratskog političkog odlučivanja.

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

Ukupno gledano, projekat generiše 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, projekat bi prošao sa tri glasa naspram dva. Sada, uvećajmo broj glasača. Povećanje broja glasača sa pet na pet miliona ili dvjesta miliona neće promijeniti ishod. Kao što ovaj jednostavni primjer ilustruje, većinsko glasanje može jasno dovesti do kontraproduktivnih projekata odnosno akcija koje su na kraju štetne za društvo.

Korisno je uporediti tržišta sa demokratskom političkom alokacijom kao alternativnim oblikom ekonomske organizacije. Dok pravite ovo poređenje, imajte na umu sljedeće četiri tačke.

Prvo, u demokratiji osnova za vladinu akciju je većinska volja. Suprotno tome, tržišna aktivnost se zasniva na međusobnom dogovoru i dobrovoljnoj razmjeni. U demokratskom okruženju, kada većina — bilo direktno ili putem svojih izabranih predstavnika — usvoji politiku, manjina glasača je prisiljena da plati za njenu podršku, čak i ako se snažno protivi. Na primjer, ako većina glasa za novi fudbalski stadion, program **subvencija**(?) za stanovanje ili paket pomoći automobilskoj kompaniji, manjinski glasači su primorani da popuste i plate poreze za podršku takvim projektima. Bilo da imaju koristi ili ne, plaćaju više poreze, trpe gubitak prihoda i mogu biti pogođeni na druge načine. Važno je shvatiti da se u ovom kontekstu termin "manjina" ne odnosi na etničku manjinu, iako to ponekad može biti slučaj. U neograničenoj demokratiji građani sa nižim prihodima bi vjerovatno glasali za programe poput velikodušnog zdravstvenog osiguranja ili javnih penzija koji bi se plažali "oporezivanjem bogatih". Ali da li bi to bilo pravedno i ekonomskiefikasno ako smo već vidjeli da bogati postaju bogati zato što obezbjeđuju dobra i usluge koje potrošači (uključujući i siromašne) vrednuju.

Moć oporezivanja i regulisanja omogućava većini da prisili manjinu. Takva prisilna moć ne postoji kada se resursi alociraju putem tržišta. Tržišne razmjene se ne dešavaju osim ako se sve strane ne slože. Privatna preduzeća mogu naplaćivati visoke cijene, ali ne mogu nikoga prisiliti da kupi njihove

proizvode. Ustvari, privatna preduzeća moraju obezbijediti potrošačima koristi koje nadmašuju cijenu kako bi privukla kupce.

Video:
Moć prinude

Drugo, u demokratiji glasači nemaju veliki podsticaj da budu dobro informisani o kandidatima ili različitim pitanjima. Pojedinačni glasač gotovo nikada neće odlučiti ishod izbora. Postoji veća vjerovatnoća da će glasača pogoditi grom na putu do birališta nego što će njegov glas biti presudan u izborima! Zbog toga većina glasača provodi malo ili nimalo vremena i energije proučavajući pitanja i kandidate kako bi donijeli dobro informisane odluke. Ekonomski termin za ovo je **racionalno neznanje**(?).Glasači su slabo informisani, a njihovo odustajanje od informisanja je racionalno jer je gotovo sigurno da njihov pojedinačni glas neće odlučiti pobjednika ili ishod. Podaci potvrđuju ovaj stav. Prema zvaničnim rezultatima, procenat izlaznosti registrovanih glasača na nacionalnim izborima održanim 2020. i/ili 2021. godine kretao se između 52% i 62% u sljedećim zemljama: Jermenija, Azerbejdžan, Gruzija, Kazahstan, Kirgistan, Moldavija i Sjeverna Makedonija. Istraživanja pokazuju da većina glasača čak ne zna ni imena svojih predstavnika, imalu malu ili nikakvu predstavu o tome kakve stavove kandidati zauzimaju po važnim pitanjima ili kakav uticaj vladine akcije ili politike (kao što su poljoprivredne subvencije i trgovinske restrikcije) imaju na ekonomiju. Otvoreno je pitanje da li bi glasači bili bolje informisani u izbornim sistemima gdje glasaju za konkretne kandidate ili gdje glasaju za liste stranaka. Iako ekonomisti često bivaju optuženi 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 iskažete svoje stavove, bilo kroz glasačku kutiju 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, direktno osjećaju uticaj toga. Ta činjenica im daje motivaciju da pažljivo troše novac. Kada potrošači razmatraju kupovinu automobila, ačunara, članstva u teretani ili hiljada drugih proizvoda, imaju snažan podsticaj da prikupe informacije i donesu informisane odluke.

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

U nekim zemljama, učenici koji pohađaju škole kojima upravlja država raspoređeni su u određene škole na osnovu područja u kojem žive, a standardizovani nastavni plan propisuje država. Suprotno tome, kada se obrazovanje alocira putem tržišta, oni koji su spremni da plate nalaze opciju koja najbolje odgovara njihovim preferencijama. Kao rezultat, postoji raznovrsnost 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 akcenat na osnovne vještine, kulturnu raznolikost ili stručno osposobljavanje. Ova sposobnost izbora omogućava da više ljudi dobije dobra i usluge koje su u skladu sa njihovim preferencijama. Tržišta takođe izbjegavaju sukobe koji neizbježno nastaju kada većina nameće svoju volju različitim manjinama. Ova analiza ne kaže da, u mjeri u kojoj je obrazovanje javno dobro, ono se ne bi trebalo plaćati iz javnih sredstava, bilo putem vaučera za obrazovanje ili državnih grantova koje se dodjeljuju prema zahtjevima roditelja za određene škole.

Video:

Da li je vlada prevelika?

Četvrto, u demokratiji, donosioci odluka na tržištu i politički donosioci odluka suočavaju se s različitim podsticajima. Mehanizam profita i gubitka u tržišnoj ekonomiji usmjerava resurse ka produktivnim projektima, a udaljava od kontraproduktivnih. Politički proces nema sličan mehanizam, i stoga se ne može računati na njega da usmjeri resurse ka produktivnim aktivnostima. Ovo je tačno čak i kada se političari kontrolišu putem glasanja, jer, ukoliko nijesu ograničeni **ustavnim**(?) ograničenjima, izabrani zvaničnici će težiti da „kupuju“ glasove pružanjem pogodnosti nekim biračima na štetu drugih. Kao što izreka kaže, ako uzmete od Petra i date Pavlu, možete se obično osloniti na Pavlovu podršku.

U velikoj mjeri, moderni demokratski politički procesi mogu se posmatrati kao niz "razmjena" između koalicija i političara. Koncentrisane interesne grupe obezbjeđuju političarima glasove, finansijske doprinose, visoko plaćene poslove u budućnosti i druge oblike podrške u zamjenu za subvencije, programe potrošnje i regulatorne pogodnosti koje često finansiraju poreski obveznici. Efekat racionalnog neznanja — činjenica da birači odlučuju da ne posvete vrijeme potrebnom informisanju — olakšava ovaj proces, jer većina birača nije svjesna ovih "političkih dogovora". Kao rezultat toga, resursi se usmjeravaju ka lobiranju i drugim aktivnostima traženja povlastica, a ne ka proizvodnji i razvoju boljih dobara i usluga.

Vrlo rijetko, kada ovi dogovori previše izmaknu kontroli, stanovnici pribjegavaju vanrednim akcijama kako bi promijenile situaciju. Razne "obojene revolucije" u nekoliko postkomunističkih zemalja pružaju dobre primjere iz nedavne prošlosti.

Video:

Stimulus i kroni kapitalizam

Kao što je objašnjeno u djelovima 3.2 i 3.3, dok ekonomska analiza pokazuje da postoje slučajevi u kojima tržišta ne uspijevaju efikasno alocirati resurse, to isto važi i za politički proces. Drugim riječima, postoji greška vlade kao i greška tržišta. **Greška vlade**(?) je prisutna kada podsticaji s kojima se suočavaju politički akteri podstiču kontraproduktivno, a ne produktivno korišćenje resursa. Kao i greška tržišta, greška vlade odražava situaciju u kojoj postoji sukob između onoga što je najbolje za pojedinačne donosioce odluka i onoga što je najbolja upotreba resursa. Na primjer, neuspjeh vlade može se uočiti u slučaju ekonomske krize Venecuele, posebno u upravljanju njenom naftnom industrijom. Venecuela posjeduje jedne od najvećih rezervi nafte na svijetu i u velikoj mjeri zavisi od izvoza nafte za prihode. Kada je naftna industrija nacionalizovana 1976. godine, država je preuzela kontrolu nad proizvodnjom, rafinisanjem i distribucijom nafte. Iako su visoke cijene nafte u početku omogućile vladi da finansira socijalne programe i subvencije, loše upravljanje, korupcija i nedostatak ulaganja u infrastrukturu i tehnologiju doveli su do pada proizvodnje nafte tokom vremena. Kako je Venecuela postajala sve zavisnija od prihoda od nafte, postala je osjetljivija na fluktuacije u globalnim cijenama nafte. Kada su cijene nafte naglo pale početkom 2010-ih, ekonomija Venecuele ušla je u spiralu propadanja, obilježenu hiperinflacijom, nestašicama osnovnih dobara i teškom ekonomskom recesijom. Dakle, ekonomski kolaps Venecuele, koji traje već mnogo godina, ilustruje posljedice neuspjeha vlade u upravljanju resursima i ekonomskoj politici. Jednom kada se uspostave represivne, autoritarne kleptokratske vlade, koje kontrolišu javnu kasu i vojsku te finansijskim povlasticama održavaju zadovoljstvo svojih saradnika, 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 s liberalnom orijentacijom može preduzeti kontraproduktivne mjere. Zbog toga je 2010. godine Ustav uključio ograničenja na ekonomsku ulogu vlade. Član 94 precizirao je koji su porezi dozvoljeni (broj poreza i njihove stope) i prenio ovlašćenje za promjenu poreskih stopa ili uvođenje novih poreza na građane putem referenduma. Pored toga, prema takozvanom "Zakonu o slobodi", budžetski 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 ovo ograničenje i vrati ovlašćenje za uvođenje novih poreza i/ili promjenu postojećih stopa.

Možda smo bili previše revnosni u ukazivanju na moguće probleme demokratije, ali se slažemo sa Vinstonom Čerčilom, koji je 1947. godine rekao u britanskom Parlamentu:

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

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

Pročitaj:

Politika i međunarodna trgovina, autor: Dwight Lee

DIO 3.5

5. Usvajanje pravila za ograničavanje uticaja posebnih interesa

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

— P. J. O’Rourke



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

Demokratski izabrani zvaničnici često mogu imati koristi od podržavanja politika koje favorizuju grupe sa posebnim interesima na štetu šire javnosti. Uzmimo na primjer politiku koja donosi značajnu ličnu dobit članovima dobro organizovane grupe (na primjer udruženje koje predstavlja poslovne interese, članove sindikata ili grupu poljoprivrednih proizvođača), a koja ide na štetu šireg interesa poreskih obveznika ili potrošača. Iako organizovana interesna grupa ima manje članova od ukupnog broja poreskih obveznika ili potrošača, lične koristi koje članovi dobijaju od favorizovane politike obično su velike. Nasuprot tome, iako su mnogi poreski obveznici i potrošači oštećeni tom politikom, trošak nametnut svakome je mali, a izvor tog troška često je teško identifikovati.

Zbog velikog ličnog interesa članova pojedinačnih grupa, oni imaju snažan podsticaj da formiraju saveze i da obavijeste kandidate i zakonodavce o svom stavu po određenom pitanju. Mnogi članovi interesnih grupa odlučuju za koga će glasati i koga će finansijski podržati gotovo isključivo na osnovu stava političara o nekoliko pitanja koja su za njih od posebnog značaja. Nasuprot tome, kako to pokazuje efekat racionalnog neznanja, većina birača će biti uglavnom neinformisana i neće mnogo mariti za štetu nanesenu **pitanjem važnim za određenu interesnu grupu**(?), s obzirom na njegov minimalan uticaj na njihov lični život.

Ako ste političar koji traži glasove, šta biste učinili? Očigledno, ne biste dobili mnogo podrške u kampanji favorizovanjem interesa uglavnom neinformisane i neorganizovane većine. Ali, možete dobiti glasne pristalice, učesnike u kampanji i, najvažnije, finansijske doprinose za kampanju favorizovanjem stavova grupa sa posebnim interesom. U ovom dobu medijske politike, političari su pod snažnim pritiskom da podrže interese posebnih grupa, da od njih prikupe sredstva za kampanju i koriste te doprinose kako bi izgradili pozitivnu sliku kandidata na televiziji i internetu. Političari koji nijesu voljni da učestvuju u ovoj igri – oni koji nijesu voljni da koriste državnu blagajnu kako bi dobro organizovanim interesnim grupama obezbijedili povlastice u zamjenu za političku podršku – su u ozbiljno nepovoljnijem položaju. Zbog ovih podsticaja, političari su vođeni kao nekom nevidljivom političkom rukom da odražavaju stavove interesnih grupa, iako to često vodi do politika koje, sagledane kroz sve birače, troše resurse i smanjuju njihov životni standard. Ekonomisti ovaj pristrasni politički proces nazivaju **efekat interesnih grupa**(?).

Video:

Moć posebnih interesa

Moć posebnih interesa dodatno je ojačana kroz zakonodavstvo o političkoj

trgovini i klijentilističko zakonodavstvo. **Politička trgovina**(?) je praksa međusobne razmjene glasova između političara kako bi dobili potrebnu podršku za donošenje željenog zakonodavstva. **Klijentelističko zakonodavstvo**(?) podrazumijeva spajanje nepovezanih projekata koji donose korist mnogim interesnim grupama u jedan zakon. Ova zakonodavna rješenja često omogućavaju kontraproduktivnim projektima koji donose korist interesima pojedinačnih grupa da dobiju zakonodavnu podršku.

Tabela 20 prikazuje klijentelističko zakonodavstvo i trgovina glasovima pojačavaju efekat posebnih interesa i vode ka usvajanju kontraproduktivnih projekata. U ovom jednostavnom primjeru, zakonodavno tijelo sa pet članova razmatra tri projekta: (1) izgradnju sportskog stadiona u opštini A; (2) projekat unutrašnje prašume u opštini B; i (3) subvencije za etanol koje donose korist proizvođačima kukuruza iz opštine C. Za svaku opštinu prikazana je neto korist ili trošak – to jest, korist za opštinu minus poreski trošak koji joj je nametnut. Ukupni trošak svakog od tri projekta premašuje korist (kao što je prikazano negativnim brojevima u donjem redu tabele 20). Dakle, svaki od ovih projekata je kontraproduktivan.

Da su ovi kontraproduktivni projekti glasani pojedinačno, svaki bi izgubio sa glasovima četiri prema jedan, jer bi samo jedna opština imala korist, dok bi ostale četiri pretrpjele gubitak. Međutim, kada se projekti spoje kroz trgovinu glasovima (predstavnici A, B i C bi se mogli dogovoriti da razmijene glasove) ili kroz klijentelističko zakonodavstvo (sva tri programa mogu biti uvrštena u jedan zakon), svi mogu proći iako su svi neefikasni. Ovo se može vidjeti tako što je ukupna kombinovana neto korist pozitivna za predstavnike A, B i C. S obzirom na slabu motivaciju birača da se informišu, oni koji su oštećeni politikama posebnih interesa (kao što su D i E u ovom slučaju) vjerovatno neće ni biti svjesni tih politika. Stoga, podsticaj za podržavanje projekata posebnih interesa, uključujući one koji su kontraproduktivni, čak je i jači nego što pokazuje jednostavan numerički primjer iz tabele 20.

Tabela 20: Tragovina glasovima i usvajanje kontraproduktivnih zakona

Neto koristi (+) ili troškovi (-) za birače u okruzima jednake veličine

Birači okruga	Sportski stadion	Projekat zatvorene 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 sa obostranom koristi. Oba partnera u razmjeni očekuju dobit ili se razmjena neće dogoditi. Nasuprot tome, "politička razmjena" može biti situacija sa jednim pobjednikom i jednim gubitnikom, gdje većina glasanjem dobija, ali manjina gubi još više. Ovdje nema garancije da će dobit pobjednika nadmašiti gubitke koje drugi pretrpe.

Tendencija neograničenog političkog procesa da favorizuje dobro organizovane grupe pomaže u objašnjavanju prisustva mnogih programa koji smanjuju veličinu ekonomskog rezultata. Uzmimo na primjer otprilike 20.000 američkih proizvođača šećera. Već dugi niz godina cijena šećera koju plaćaju američki potrošači bila je 50%-100% veća od svjetske cijene šećera zbog programa podrške cijeni i veoma restriktivnih kvota koje ograničavaju uvoz šećera. Kao rezultat tih programa, proizvođači šećera zarađuju oko 1,7 milijardi dolara ili približno 85.000 dolara po proizvođaču. Većina ovih beneficija ide velikim proizvođačima čiji vlasnici imaju prihode daleko iznad nacionalnog prosjeka. S druge strane, potrošači šećera godišnje plaćaju između 2,9 i 3,5 milijardi dolara više, ili približno 25 dolara po domaćinstvu, u vidu većih cijena

šećera.[(86)] U posljednjih nekoliko godina, proizvođači slatkiša i drugi veliki korisnici šećera preselili su se u Kanadu, Meksiko i druge zemlje gdje šećer mogu kupiti po svjetskoj tržišnoj cijeni. Kao ilustracija prethodne diskusije o trgovini, ograničenja uvoza koja su „spasila“ radna mjesta u industriji proizvodnje šećera izazvala su gubitak radnih mjesta u drugim industrijama, posebno onima koje intenzivno koriste šećer.

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

Ipak, Kongres i dalje podržava program šećera i lako je vidjeti zašto. S obzirom na značajan uticaj na njihovo lično bogatstvo, savršeno je razumljivo zašto proizvođači šećera, naročito oni veliki, koriste svoje bogatstvo i politički uticaj da pomognu političarima koji podržavaju njihove interese. I to upravo rade. Tokom svakog izbornog ciklusa, lobisti za šećer i proizvođači šećera doniraju više miliona dolara kandidatima iz Demokratske i Republikanske stranke, kao i političkim akcijskim komitetima. Jedna firma, **American Crystal Sugar Company**, obično donira oko trećine ukupne sume. S druge strane, bilo bi iracionalno da prosječan birač istražuje ovo pitanje ili da mu daje bilo kakav značajan značaj pri odlučivanju za koga će glasati. Zapravo, većina birača nije ni svjesna da ih ovaj program košta novca. Tako političari imaju korist od nastavka subvencionisanja industrije šećera, iako ta politika rasipa resurse i smanjuje bogatstvo nacije.

Poslije Drugog svjetskog rata, britanska vlada je implementirala niz subvencija za podršku rudarskoj industriji uglja, koja se smatrala vitalnom za ekonomiju i energetsku sigurnost nacije. Subvencije su bile namijenjene održavanju nivoa proizvodnje uglja, očuvanju radnih mjesta u rudarskim zajednicama i obezbjeđivanju stabilnog snabdijevanja energijom za industrijske i stambene potrebe. Međutim, uprkos značajnoj finansijskoj podršci vlade, program subvencija za ugalj suočio se sa brojnim izazovima i na kraju nije uspio da postigne svoje ciljeve. Subvencije su stvorile zavisnost među rudarskim

zajednicama, obeshrabrujući inovacije i diverzifikaciju lokalnih ekonomija. Umjesto da olakšaju prelaz na održivije industrije, subvencije su produžile ekonomsku stagnaciju rudarskih regiona i doprinijele društvenim i ekonomskim nejednakostima. Program subvencionisanja uglja u Ujedinjenom Kraljevstvu služi kao upozoravajući primjer kako intervencija vlade u obliku subvencija može favorizovati određene grupe, ali ne uspijeva da riješi temeljne strukturalne izazove ili postigne dugoročne ekonomske ciljeve.[(87)]

Efekat posebnih interesa često vodi do kontraproduktivnih vladinih akcija koje favorizuju određene industrije na štetu potrošača. **Zakon o američkoj trgovačkoj mornarici** pruža još jedan primjer. Ovaj zakon, donešen 1920. godine, nalaže da roba koja se prevozi iz jedne američke luke u drugu mora biti prevezena na brodovima koji su izgrađeni u Sjedinjenim Američkim Državama, u vlasništvu američke firme i sa najmanje tri četvrtine posade sastavljene od američkih državljana. Međutim, troškovi izgradnje modernih okeanskih brodova u Sjedinjenim Državama i njihovo upravljanje uglavnom sa američkom posadom često udvostručuju ili čak utrostručuju troškove prevoza. Dok zakon koristi onima u američkoj brodarskoj industriji, on povećava troškove transporta proizvoda između američkih gradova, u isto vrijeme šteti američkim potrošačima.

Zbog toga se roba koja bi se mogla ekonomski prevoziti vodenim putem šalje željeznicom, kamionima ili avionima. Štaviše, pošiljke između američkih gradova često se usmjeravaju preko stranih luka kako bi se izbjegla pravila i ostvarile koristi od nižih troškova prevoza stranih plovila. Na primjer, pošiljke između gradova na obali Zaliva, poput Hjustona ili Nju Orleansa, i gradova na istočnoj obali, poput Njujorka i Bostona, često se prevoze preko zemalja poput Jamajke i Bahama. Slično tome, kruzeri sa zapadne obale koji idu ka Aljasci zaustavljaju se u Kanadi. Ove zaobilazne rute ne samo da povećavaju troškove već i rasipaju gorivo i stvaraju više zagađenja nego što bi to inače bio slučaj.

Veći troškovi transporta uslovljeni **Zakonom o američkoj trgovačkoj mornarici** posebno su štetni za stanovnike Aljaske i Havaja jer imaju malo

drugih opcija osim korišćenja američkih brodova za dobijanje i prodaju robe. Zašto ovaj krajnje neefikasan zakon nije ukinut? Odgovor je očigledan. Koncentrisani interesi u brodarskom biznisu imaju veći politički uticaj od neorganizovanih potrošača koji trpe štetu zbog tog zakona.

Primarna djelatnost savremene politike postala je izvlačenje resursa od šire javnosti kako bi se obezbijedile povlastice dobro organizovanim glasačkim blokovima na način koji će stvoriti većinu u zakonodavnom tijelu. Razmislite o sljedećem: poreski obveznici i potrošači troše otprilike 20 milijardi dolara godišnje kako bi podržali programe za žitarice, pamuk, duvan, kikiriki, vunu i mliječne proizvode – svi imaju sličnu strukturu kao i program za šećer. Politička moć posebnih interesnih grupa takođe objašnjava prisustvo carina i kvota na čelik, obuću, tekstil i mnoge druge proizvode. Federalno finansirani projekti za navodnjavanje, bankarske pomoći, subvencije za sportske stadione, proizvođače etanola i aerodrome u specifičnim okruzima – spisak se nastavlja – sve su to primjeri politika politički motivisanih efektom interesnih grupa, a ne neto koristima za Amerikance.

Slični slučajevi vladinih akcija koje favorizuju određene industrije na štetu potrošača mogu se naći širom svijeta. Na primjer, nekoliko evropskih zemalja, poput Francuske i Njemačke, imaju dugu istoriju pružanja finansijske podrške svojim nacionalnim aviokompanijama, kao što su Air France i Lufthansa,[(88)] kroz različite oblike subvencija. Ove subvencije često imaju za cilj održavanje konkurentnosti na globalnom avio tržištu, očuvanje radnih mjesta i podršku nacionalnom ponosu kroz posjedovanje nacionalne aviokompanije. Međutim, može se tvrditi da ove subvencije narušavaju konkurenciju unutar avio sektora, pružajući nepravednu prednost određenim aviokompanijama, posebno nacionalnim prevoznicima, u odnosu na njihove konkurente, uključujući niskobudžetne aviokompanije i prevoznike izvan EU. To može dovesti do viših cijena karata za potrošače, kao i smanjene ponude i inovacija u avionskom prevozu.

Ironično, programi subvencija često promovisani u ime jednakosti gotovo

nikada ne postižu svoj cilj, a često imaju i suprotan efekat. Na primjer, u Egiptu je 2014. godine manje od 20% subvencija za hranu otišlo siromašnim ljudima. Subvencije za benzin u većini zemalja najviše koriste srednjoj klasi, dok siromašni hodaju ili koriste javni prevoz. U Indiji, manje od 0,1% ruralnih subvencija za tečni naftni gas (TNG) 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 ovih programa pojedinačno nameće mali teret ekonomiji, oni zajedno povećavaju budžetske deficite vlada, rasipaju resurse i značajno snižavaju standard života. Kao što možete vidjeti iz ovih primjera, politička moć interesnih grupa uvijek objašnjava prisustvo direktnih subvencija, carina ili kvota na određene proizvode, i sve ove vrste odluka politički su motivisane interesima posebnih grupa, a ne neto koristima za cjelokupno stanovništvo.

Efekat interesnih grupa takođe ima tendenciju da uguši inovacije i ograniči proces konkurencije. Starija, etablirana preduzeća sa dužim istorijama političkih donacija, boljim poznavanjem lobističkih tehnika i bližim odnosima sa moćnim političkim figurama, predvidivo imaju veći politički uticaj nego start up, preduzetnici i porodična preduzeća. Ona će koristiti svoj uticaj da spriječe nove rivale i uguše inovacije koje ih ugrožavaju.

Razmislite o iskustvu Ubera, kompanije koja koristi tehnologiju da poveže voljne vozače sa potencijalnim putnicima za prevoz. Potrošači koji traže prevoz naručuju automobile preko svojih pametnih uređaja, a Uber aplikacija odmah pruža cijenu, vrijeme čekanja i opcije zajedničkog prevoza. Uber takođe omogućava povratne informacije o vozačima potencijalnim putnicima i obrnuto. Tehnologija smanjuje transakcione troškove. Proces dolaska na i sa lokacije često je brži i jeftiniji od tradicionalnih taksi usluga. Kada je Uber ušao na tržišta velikih gradova širom svijeta, tradicionalna taksi industrija se borila i često uspijevala u usvajanju zakonodavstva koje zabranjuje upotrebu ove tehnologije za zajednički prevoz, sprječavajući tako putnike da dobiju jeftinije vožnje a i mnoge vozače da zarade prihod.[90] Kao rezultat toga, koristi od ove

inovativne tehnologije i proširenja obima razmjene bile su usporene, ali ne zadugo. Na kraju, potrošači su odnijeli pobjedu. Danas postoji mnoštvo usluga zajedničkog prevoza širom svijeta.

Iskustvo Tesle, proizvođača električnih automobila, pruža još jedan primjer kako postojeći proizvođači koriste politički proces da bi spriječili ulazak novog konkurenta. Poslovni model Tesle zasnivao se na direktnoj prodaji svojih automobila potrošačima. Međutim, dobro organizovana interesna grupa – etablirani dileri automobila – lobirala je kod državnih zakonodavaca zahtijevajući da usvoje zakone koji zabranjuju proizvođačima da direktno prodaju svoje automobile potrošačima. Otprilike polovina država usvojila je zabrane ovakve direktne prodaje. Ovi zakoni su znatno otežali Tesli ulazak na tržište proizvodnje automobila.

Jedan posebno štetan oblik uticaja interesnih grupa na vladinu politiku, koji je često bio evidentant, naročito u ranim postkomunističkim godinama, uključivao je visoke carine i ograničenja deviznog kursa koja su štitila moćne domaće proizvođače na štetu potrošača. Na primjer, Uzbekistan je u periodima 1996–2003. i 2007–2016. praktikovao ograničenja razmjene deviza kako bi smanjio obim uvoza. Ova ograničenja uvoza rezultirala su većim domaćim cijenama. Ublažavanje ovih ograničenja omogućilo je potrošačima da imaju veći izbor, poboljšan kvalitet robe i niže cijene. Proizvođači koji su se suočili sa većom konkurencijom zbog uvećanog uvoza bili su na gubitku, a slabe industrije bile su primorane da napuste tržište. Iako to može stvoriti gubitke za domaću industriju na kratki rok, zemlja će dugoročno biti u boljem položaju jer će se specijalizovati u oblastima svoje konkurentske prednosti. Opet, važno je napomenuti da su oni koji imaju koristi raštireni, teško ih je organizovati i možda čak nijesu ni svjesni prilika koje im se uskraćuju, dok su oni koji više nijesu konkurentni vrlo svjesni svojih potencijalnih gubitaka. Oni su lako motivisani da pokušaju uticati na politiku, bilo legalnim lobiranjem i donacijama za kampanje ili čak podmićivanjem i drugim oblicima korupcije.

Efekat interesnih grupa glavni je izvor rasta vlade i kontraproduktivnih

političkih akcija. Političari provode značajno vrijeme udovoljavajući interesnim grupama i tražeći političke doprinose, a zatim koriste ta sredstva za ostvarivanje uskih interesa, umjesto interesa društva. Odnos između političkih donosioca odluka i interesnih grupa nije samo veliki izvor ekonomske neefikasnosti, već kontaminira i slabi političku demokratiju.

Pisci Ustava Sjedinjenih Američkih Država razumjeli su probleme koji nastaju iz moći posebnih interesa. Nazivali su interesne grupe „frakcijama“. Ustav je nastojao da ograniči njihov pristup federalnoj blagajni. Član I, Odeljak 8, navodi da Kongres može naplaćivati poreze samo za programe koji promovišu zajedničku odbranu i opšte blagostanje. Dugi niz godina, ova klauzula je ograničavala upotrebu opštih poreskih prihoda za pružanje beneficija podgrupama stanovništva na račun šire populacije. Međutim, kroz vrijeme, sudske odluke i zakonski akti izmijenili su njeno značenje. Tako da, kako se trenutno tumači, Ustav Sjedinjenih Američkih Država čini vrlo malo da spriječi političku moć dobro organizovanih interesnih grupa.

DIO 3.6

6. Izbjegavnje prekomjerne potrošnje i deficita

> *„Privlačnost finansiranja potrošnje putem zaduživanja iz perspektive izabranih političara je očigledna. Pozajmljivanje omogućava da se naprave izdaci koji će donijeti trenutne političke koristi, bez izazivanja neposrednih političkih troškova.“*(91)
>
> **— James Buchanan„ dobitnik Nobelove nagrade 1986. godine**

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

Video:
Da li troškovi vlade stvaraju radna mjesta?

Prije 1960. godine, postojala je saglasnost među ekonomistima da, iako se dugovi obično povećavaju tokom ratova, vlade treba da budu odgovorne i da

stvaraju budžetske suficite kako bi što brže otplatile te dugove. Došlo je do velikih smanjenja duga u Ujedinjenom Kraljevstvu u vijeku 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. vijeka, ali je porastao na preko 200% BDP-a krajem četrdesetih godina prošlog vijeka, 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 ekonomista Džon Mejnard Kejnz napisao je vizionarski esej 1936. godine u kojem je tvrdio:

> *„Ludaci na vlasti, koji čuju glasove u vazduhu, svoju uznemirenost crpe iz misli nekog akademskog pisca od prije nekoliko godina. Siguran sam da je moć stečenih interesa uveliko precijenjena u poređenju sa postepenim prodorom ideja. Ne, doista, 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 trenutne događaje nijesu vjerojatno najnovije. Ali, prije ili kasnije,* ***ideje su, a ne interesi, te koje su opasne za dobro ili zlo****.“*[93]

Od drugog dijela 20. vijeka, sam Lord Kejnz postao je taj „akademski pisac“ na kojeg su se oslanjali. Godine 1936. objavio je teoriju koja je pružila objašnjenje za trajanje i težinu Velike depresije, kao i rješenje za sprečavanje takvih događaja u budućnosti. Tokom četrdesetih i pedesetih godina prošlog vijeka, kejnzijanska doktrina zavladala je ekonomskom profesijom i ubrzo dominirala razmišljanjem intelektualnih i političkih lidera. Prema kejnzijanskoj analizi, potrošnja vlade i budžetski deficiti mogli su se koristiti za promovisanje stabilnije ekonomije. Kejnzijanci su tvrdili da, umjesto balansiranja budžeta,

vlada treba da stvara budžetske deficite tokom perioda recesije i da pređe na budžetski suficit kada postoji zabrinutost zbog inflacije.

Prvi dio tog savjeta bio je lak za političare širom svijeta, ali drugi dio nikada nije bio potpuno usvojen. Potrošnja koja je u trenutku kada se dešava lako uočljiva biračima, dok je plaćanje koje se dešava kasnije, manje očigledno. Do 2023. godine, kumulativni budžetski deficiti u Ujedinjenom Kraljevstvu podigli su odnos nacionalnog duga prema BDP-u na preko 100%. Oslobođeni ograničenja **uravnoteženog budžeta**(?), političari su konstantno trošili više nego što su bili spremni da oporezuju. Grafik 21 prikazuje trend tokom proteklih 19 godina, od 2005. do 2023, tokom kojeg su vlade razvijenih ekonomija svake godine imale budžetske deficite. Tržišta u razvoju i ekonomije u usponu počele su da ostvaruju budžetske deficite od 2009. godine. Za tržišta u razvoju i ekonomije u usponu, prosječni budžetski deficit iznosio je 2,8% BDP-a, dok je za razvijene ekonomije prosječno iznosio 4,3% BDP-a u periodu 2005–2023. Nije iznenađujuće da su deficiti bili izraženiji tokom recesija, posebno tokom finansijske krize 2008–2009.godine. Vrijedi napomenuti da su razvijene ekonomije bile više pogođene finansijskom krizom, što je pogoršalo njihove deficite. Grafik 21 takođe pokazuje da su neke ekonomije u razvoju pratile ovaj trend dinamike budžetskog deficita. Međutim, Ukrajina se izdvaja kao izuzetak jer je doživjela dramatičan porast budžetskog deficita nakon 2022. godine zbog ruske invazije. Ovaj rat koji još uvijek traje doveo je do toga da je deficit dostigao gotovo 20% BDP-a do 2023. godine.

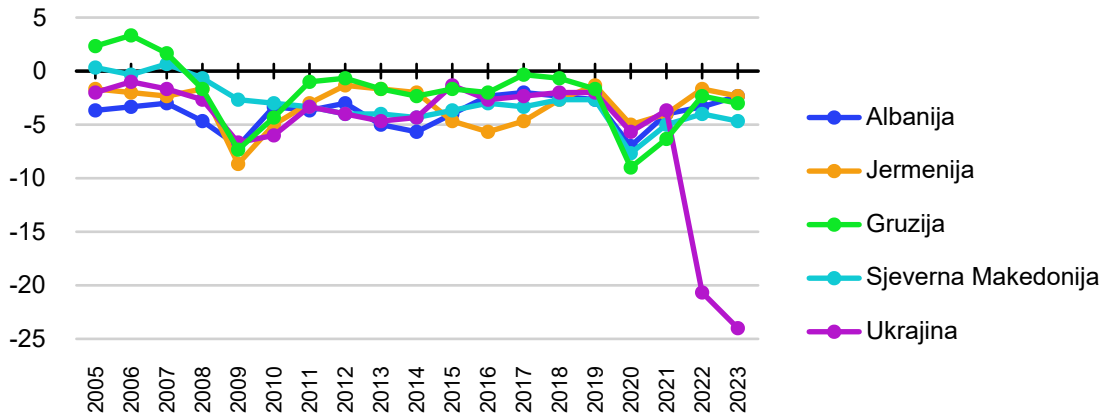
Deficiti neizbježno povećavaju nacionalni dug. U razvijenim ekonomijama, bruto dug opšte vlade, mjeren kao procenat BDP-a, skočio je sa 76% u 2005. na 112% u 2023. Slično, u tržištima u razvoju i ekonomijama u usponu, dug je porastao sa 41,5% na 67% u istom periodu.(94)

Video:

Dugovi i deficiti

U Albaniji je dug vlade iznosio 62,9% BDP-a, dok je u Sjevernoj Makedoniji bio 51,6%. U Jermeniji je iznosio 48,7%, Gruzija je imala 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 finansirane zaduživanjem, a ne oporezivanjem. Odražava ono što ekonomisti nazivaju **efekat kratkovidosti**(?): tendenciju izabranih političkih zvaničnika da favorizuju projekte koji generišu trenutne, veoma vidljive koristi, na račun budućih troškova koji su manje vidljivi. Zakonodavci imaju podsticaj da troše novac na programe koji donose koristi biračima iz njihovih okruga i grupama sa posebnim interesima koje će im pomoći da ponovo budu izabrani. Ne vole da oporezuju, jer porezi nametnu vidljiv trošak biračima. Budžetski deficiti i zaduživanje omogućavaju političarima da biračima isporuče trenutne koristi bez uvođenja većih poreza. Stoga su deficiti prirodni rezultat demokratske politike

koja nije ograničena obavezom balansiranog budžeta.

Neograničeni politički proces ide u prilog dobro organizovanim interesnim grupama i podstiče političare da povećaju potrošnju kako bi ostvarili koristi za nekoliko ljudi, na štetu mnogih. Na primjer, svaki član zakonodavnog tijela ima snažan podsticaj da se bori za izdatke koji donose korist njegovim biračima. Nasuprot tome, postoji malo podsticaja za zakonodavca da bude „čuvar potrošnje“ iz dva razloga. Prvo, takav čuvar bi izazvao gnjev svojih kolega, jer bi ograničavanje potrošnje otežalo njima da isporuče posebne programe za svoje okruge. Oni bi uzvratili tako što bi pružili malo podrške potrošnji u njegovom 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 će uživati samo mali dio koristi.

Možda će sljedeća ilustracija pomoći da se objasni zašto je toliko teško za parlamente svih zemalja da dovedu vladinu potrošnju i budžetski 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, niko ne osjeća potrebu da naručuje skromno. Zašto ne naručiti predjela od škampi, biftek i jastoga kao glavno jelo, te raskošan desert? Čak i ako pojedinačni izbor poveća račun za 45 evra, njihov lični dio troška bi bio samo 10 centi (1/450 od 45 evra). To izgleda kao sjajna pogodba! Naravno, moraće da plate i za ekstravagantne narudžbe drugih 449 osoba. Ali to je tačno bez obzira na to što sami naruče. Rezultat je da svi naručuju ekstravagantno, podižući ukupne troškove za sve, s vrlo malom dodatnom vrijednošću u poređenju s troškovima.[(95)]

Struktura podsticaja opisana ovdje objašnjava zašto je deficitno finansiranje toliko privlačno političarima. Tokom perioda od 2007. do 2023. godine, budžetski deficiti u zemljama EU podigli su njihov dug za oko 22 procentna poena, dosegnuvši 84% BDP-a.[(96)] Osim toga, benefiti obećani penzionerima u okviru programa socijalne zaštite daleko su veći od prihoda od

poreza na zarade koji se koriste za njihovo finansiranje. Ove nefinansirane obaveze su još jedan oblik duga. Socijalna zaštita predstavljala je najveći dio rashoda opšte vlade u 2022. godini u svim državama članicama EU, iznoseći 19,5% BDP-a, a najviši udio imale su Francuska i Finska – oko 24% BDP-a.[97] Kako se udio radno sposobnog stanovništva smanjuje, a broj penzionisanih lica raste,[98] potrošnja na socijalnu zaštitu će nadmašiti prihode za njeno finansiranje, dodatno komplikovajući dugoročne obaveze vlada.

Šta će se desiti ako vlade država članica EU (ili bilo koje druge zemlje) ne dovedu svoje finansije pod kontrolu? Sjetimo se da, kao i ljudi, i vlade moraju plaćati kamate na novac koji posuđuju. Kako dug nacije postaje sve veći u odnosu na veličinu njene ekonomije, to će se odraziti na kreditna tržišta. Produžavanje kredita vladi zemlje s visokim odnosnom duga prema BDP-u je rizično. Kao rezultat toga, visoko zadužena vlada moraće da plaća veće kamatne stope. Zauzvrat, veći troškovi kamata učiniće još težim za vladu da zadrži potrošnju u okviru svog budžeta ili da zadrži poreze na razumnom nivou, što je manje popularan način prikupljanja novca za finansiranje vladine potrošnje.

Ako dug nastavi da raste u odnosu na prihod, investitori će postajati sve manje voljni da kupuju obveznice koje izdaje država. Na kraju će uslijediti finansijska kriza – ili potpuni bankrot vlade ili finansiranje duga stvaranjem novca i inflacijom. U oba slučaja, uticaj na ekonomiju biće destruktivan. Ovo se desilo u mnogim zemljama, kao što su Grčka, Venecuela, Šri Lanka i Zimbabve, koje nijesu uspjele da kontrolišu vladine finansije. Nijedna zemlja nije imuna na ekonomske zakone.

Pristrasnost političkog procesa ka finansiranju duga i nefinansiranim budućim obavezama je tempirana bomba. Ako se ne ispravi, to će rezultirati ekonomskom krizom: dugovanjima koja se ne mogu isplatiti. Pokušaji da se ta dugovanja ispune kroz veće poreze ili stvaranje novca dovešće do inflacije, ozbiljnog smanjenja prihoda, ili oba. Kontrola vladinog duga, kako postojećeg nacionalnog duga, tako i nefinansiranih obećanih benefita, vjerovatno se neće desiti bez promjene političkih pravila koja bi političarima otežala da troše i

obećavaju više nego što su spremni da oporezuju. Postoji nekoliko načina na koje bi se to moglo postići. Ustav može se izmjeniti kako bi se zahtijevalo da vlada uravnoteži svoj budžet. Ili bi ustavnim amandmanom moglo biti propisano da prijedlozi za potrošnju i povećanja zaduživanja vlade moraju dobiti dvotrećinsku ili tročetvrtinsku većinu u zakonodavnom tijelu. Ili bi potrošnja tekuće godine mogla biti ograničena na nivo prihoda iz prethodne godine. Predložene promjene ustavnih pravila ove vrste poboljšale bi efikasnost vlada i spriječile buduću katastrofalnu krizu duga.

Ne želimo da impliciramo da je svaki vladin dug štetan. Baš kao što preduzeće može odgovorno posuđivati novac za ulaganje u produktivnu imovinu, tako može i vlada. Primjeri mogu uključivati izgradnju puta ili mosta gdje se dug može otplatiti putem naplate putarina ili, apstraktnije, podrška naučnom istraživanju koje ima šire društvene koristi. Nažalost, veliki dio vladinog 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 da „kupuju“ birače trenutnim dobrima i uslugama, znajući da račun neće doći na naplatu sve dok oni (političari) više ne budu na vlasti.

DIO 3.7

7. Izbjegavati subvencije koje nijesu zasnovane na ekonomskoj logici

> *„Alat politike (koji često postaje njen cilj) je da se od opšteg poreskog obveznika uzmu resursi uz minimalno protivljenje i da se prikupljena sredstva raspodele među bezbrojnim tražiocima na način koji maksimizira podršku na izborima. Politika, što se tiče mobilizovanja podrške, predstavlja umetnost proračunate prevare ili, tačnije, kako varati a da se ne bude uhvaćen.“*[(99)]
>
> **— James R. Schlesinger, bivši sekretar odbrane**

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. Ova metoda sticanja prihoda predstavlja pozitivan ishod za obje strane u razmjeni i doprinosi bogatstvu društva. Međutim, ponekad ljudi pokušavaju napredovati putem pljačke, uzimajući od drugih bez njihovog pristanka. Naravno, žrtve pljačke gube ono što pljačkaš dobija. Pored toga, tamo gdje se pljačka smatra prijetnjom, potencijalne žrtve ulažu resurse u zaštitu od nje. Na primjer, u društvu gdje je provala česta, ljudi će kupovati više brava, koristiti više sigurnosnih usluga, zahtijevati više policijske zaštite i čak dizajnirati svoje domove na načine koji odvraćaju lopove. Troškovi koje trpe 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 intelektualne svojine, gdje su troškovi zaštite, na primjer, naknade plaćene advokatima. Za razliku od pozitivnih aktivnosti razmjene, pljačka je negativna aktivnost. Ona ne samo da ne stvara dodatni prihod već i troši resurse, smanjujući ukupno bogatstvo društva.

Video:
Subvencionisati glupave šetnje

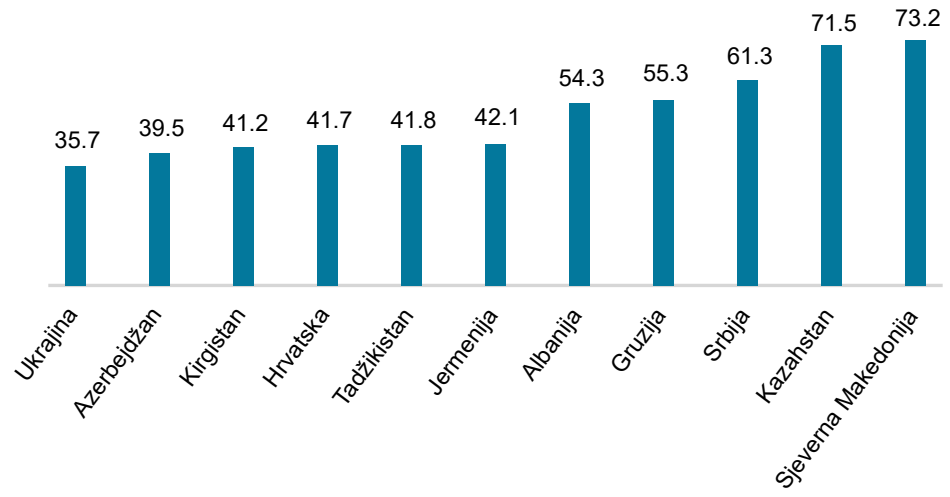
Vlade promovišu **ekonomski prosperitet**(?) kada podstiču proizvodnju i razmjenu, a obeshrabruju pljačku. Kada efikasni zakoni i njihovo sprovođenje otežavaju uzimanje od drugih, bilo putem kriminala ili korišćenja političke akcije, malo resursa će se trošiti na te aktivnosti. Štaviše, resursi korišćeni za odbranu od pljačke takođe će biti mali.

Međutim, u savremenom svijetu, vlade su često postale glavni pljačkaši. Vlade pružaju subvencije i pogodnosti nekima tako što uzimaju resurse od poreskih obveznika, preraspodjeljujući budžetske alokacije i zadužujući se. Iako tehnički nije krađa, jer se radi putem zakona, i dalje je riječ o aktivnosti sa negativnom sumom koja šteti građanima i usporava ekonomski rast.

Video:
Nema više mršavih ovaca

U Evropskoj uniji subvencije i drugi transferi činili su polovinu ukupnih budžetskih izdataka 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).(101) Subvencije i drugi transferi kao procenat ukupnih izdataka u odabranim zemljama prikazani su na Grfaiku 22.

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



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

Subvencije i favorizovanje od strane vlade predstavljaju opasnost i za političku demokratiju i za ekonomsku efikasnost. Postoji nekoliko razloga zašto je to slučaj.

Prvo, subvencije podstiču kompanije da provode više vremena tražeći favorizovanje od centralnih vlada, a manje vremena razvijajući bolje i ekonomičnije proizvode. Očekivano, povećanje dostupnosti povlastica od strane vlasti ojačaće moć interesnih grupa i podstaći obmanu. Kako bi dobila više sredstava od države i ostvarila prednosti u odnosu na konkurente, preduzeća i drugi koji traže povlastice povezaće svoje interese s popularnim ciljevima, poput povećanja zaposlenosti, smanjenja siromaštva, poboljšanja kvaliteta životne sredine i smanjenja zavisnosti od stranaca. Čak i kada su njihovi

postupci motivisani finansijskom dobiti i političkom moći, interesne grupe će imati snažan podsticaj da tvrde kako teže ka postizanju šireg, popularnijeg cilja nego što je to zaista slučaj.

Drugo, subvencije određenim firmama i sektorima narušavaju tržišne cijene, stavljajući druge u nepovoljan položaj. Neke od firmi koje ne dobijaju subvencije biće prisiljene da zatvore svoje poslovanje ili neće ni ući na tržište jer ne mogu konkurisati subvencionisanim rivalima. Alternativno, preduzeća se mogu preseliti u drugu zemlju gdje takvih prepreka nema. Na primjer, firme koje koriste velike količine šećera u proizvodnom procesu preselile su se u Kanadu kako bi izbjegle visoke cijene šećera u SAD, koje su rezultat subvencija. Posljedica toga je preusmjeravanje resursa s preduzeća koja zavise od tržišnih potrošača na ona koja su favorizovana od strane političara.

Treće, i možda najvažnije, subvencije i povlastice stvoriće neprimjeren, neetički odnos između preduzeća i političkih zvaničnika. Time se podstiču "korporativna pomoć" i kroni kapitalizam, dok se interesi poreskih obveznika kompromituju. Što je veći stepen korporativne pomoći (odnosno što je veći broj vladinih programa subvencija usmjerenih ka preduzećima), to je veći priliv resursa u aktivnosti traženja povlastica. (Napomena: Ekonomisti često koriste izraz **traženje rente/rent seeking**(?) da bi opisali ovo traženje povlastica od strane preduzeća i drugih grupa.) Kako politika zamjenjuje tržišta, ekonomiju će sve više karakterisati kronizam, korupcija, kontraproduktivne aktivnosti, a privredni rast će biti ispod svog potencijala.

Video:

Politike, ekonomija i subvencije farmama

Pročitaj:

Proizvodnja energije vs. čuvanje energije, autor: Dwight Lee

Video:

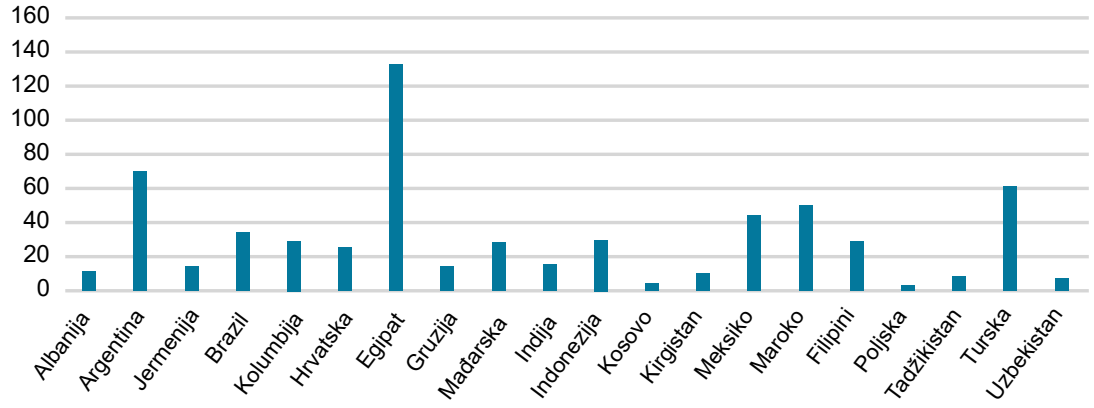
Korporativna dobrobit

Sve više, vlade visoko razvijenih demokratskih država (a ne samo onih koje su prikazane na Grafiku 22) koriste poreze i zaduživanje kako bi pružile subvencije i druge pogodnosti određenim glasačkim blokovima u zamjenu za političke priloge i podršku. Izjava koja se često pripisuje škotskom advokatu i istoričaru iz 19. vijeka, Aleksandru Frejzeru Tajtleru, glasi:

> *„Demokratija ne može postojati kao trajni 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 beneficija iz državne blagajne, što na kraju dovodi do kolapsa demokratije zbog neodgovorne fiskalne politike.“*(102)

Uprkos čestim problemima korupcije u ekonomijama u tranziciji nakon komunizma, zaključno sa 2023. godinom, njihovi nivoi duga i dalje bi se mogli staviti pod kontrolu uz prisustvo političke volje. Grafik 23 prikazuje udio državnih prihoda koji je potreban za plaćanje kamate na državni dug u raznim tranzicionim 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. aprila 2024.

Upozorenje je, međutim, jasno. Kada se preduzeća i druge interesne grupe intenzivno uključe u pružanje podrške političarima u zamjenu za subvencije i povlastice, ove štetne uticaje biće veoma teško obuzdati. Kako se povlastice od strane vlade budu povećavale, a i primaoci i političari postajali sve zavisniji od njih, transferna potrošnja će rasti, a resursi će se udaljavati od produktivnih aktivnosti. Štaviše, obmanjujuće ponašanje, neetički odnosi, pa čak i korupcija postajaće uobičajeni. Porezi će se povećavati, budžetski deficit će se dodatno širiti, a politički manipulisana ekonomija će stagnirati. Ukoliko ne budu uspostavljena i sprovedena ustavna zaštita prava na imovinu i ograničenja potrošnje, subvencionisanja i zaduživanja vlade, demokratski izabrani političari sve će češće uvoditi programe koji troše resurse i narušavaju opšti životni

standard.

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 nijesam siguran."

Za ljude koji nijesu ekonomisti, **transferi**(?) izgledaju kao efikasan način da se pomogne ciljnim korisnicima. Međutim, ekonomska logika ukazuje da je veoma teško dugoročno poboljšati blagostanje određene grupe putem transfera. Kao što je često slučaj u ekonomiji, nepredviđeni sekundarni efekti objašnjavaju zašto je to tako.(103)

Tri su glavna faktora koja neutrališu efikasnost transfera. Iako je ovaj proces najvidljiviji u slučaju direktnih transfera kao što je socijalna pomoć, isti tipovi problema javljaju se i kod transfera u naturi, kao što je indijski Sistem distribucije hrane, koji svake godine obezbjeđuje milijarde dolara u vidu besplatnih ili jeftinih osnovnih prehrambenih proizvoda za porodice s niskim primanjima. Takođe, subvencije za proizvodnju, poput poljoprivrednih subvencija ili grantova za korporacije, otvaraju slična pitanja.

Prvo, povećanje vladinih transfera obično će smanjiti motivaciju za zaradom i kod poreskih obveznika-donatora i kod korisnika transfera. U mnogim programima transfera, kako prihodi korisnika rastu, obim 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 prihoda. Zbog toga korisnici transfera imaju manje podsticaja da zarađuju, jer dodatna zarada povećava njihove neto prihode samo djelimično—a u mnogim slučajevima vrlo malo u odnosu na dodatnu zaradu. Slično, kako se porezi povećavaju radi finansiranja dodatnih transfera,svi poreski obveznici imaju manje podsticaja za proizvodnju i zaradu, a više podsticaja da ulažu u **poresko slonište**(?) kako bi zadržali svoj novac. Stoga ni korisnici transfera ni poreski obveznici uopšte neće proizvoditi i zarađivati onoliko koliko bi to činili u odsustvu programa transfera. Kao rezultat, privredni rast će se usporiti.

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

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

Uticaj šeme porezi-transferi biće sličan: manje rada i niži ukupni nivoi prihoda. Prihod se ne pojavljuje sam od sebe — to je nešto što ljudi proizvode i zarađuju. Pojedinci ostvaruju prihod pružanjem dobara i usluga drugima koji su spremni za to da plate. Nacionalni dohodak možemo zamisliti kao ekonomski „kolač“, ali kolač čija veličina zavisi od postupaka miliona ljudi, od kojih svaki koristi proizvodnju i trgovinu kako bi zaradio/stvorio svoj dio kolača. Nemoguće je preraspodijeliti prihod a da se istovremeno ne smanji rad i inovativne aktivnosti koje generišu taj prihod.

Drugo, konkurencija za transfere će poništiti većinu dugoročnih dobitaka za korisnike transfera. Vlade moraju uspostaviti kriterijum za dobijanje transfera i drugih političkih povlastica. Ako to ne učine, transferi će odmah preopteretiti budžet. Obično će vlada zahtijevati da korisnik transfera posjeduje nešto, uradi nešto ili ispunjava određeni uslov. Dva primjera: korisnik naknade za nezaposlene mora biti bez posla; da bi se kompanija kvalifikovala za grant ili kredit za mala preduzeća, mora imati ograničen broj zaposlenih. Kada se jednom uspostavi kriterijum, mnogi će mijenjati svoje ponašanje kako bi se kvalifikovali za "besplatan" novac ili druge državne povlastice. Pri tome će zapošljavati manje radnika ili manje raditi da bi ispunili uslov za transfer, što dovodi do smanjenja njihove neto dobiti od tih transfera. Praktično, pravila prema kojima se transferi smanjuju kako prihod raste zapravo nameću vrlo visoke poreze na rad, što snažno smanjuje podsticaj za rad i često rezultira time da korisnik ne dobija mnogo iskustva na tržištu rada, smanjujući svoje šanse za dobijanje boljih ponuda za posao u budućnosti.

Razmislite o sljedećem: pretpostavimo da njemačka vlada odluči da radnim danima, između 9:00 i 17:00, dijeli novčanicu od 100 eura svim osobama koje su spremne čekati u redu ispred šaltera Ministarstva finansija. Nastali bi dugi redovi. Koliko dugi? Koliko bi ljudi bili spremni da izdvoje od svog slobodnog vremena i produktivnih aktivnosti kako bi čekali u redu? Osoba čije je vrijeme vrijedno 15 eura po satu bila bi spremna da provede oko šest sati čekajući na novčanicu od 100 eura. Drugi, čije je vrijeme manje vrijedno, recimo

10, 8 ili 5 eura po satu, čekali bi još duže — deset sati ili više. Na kraju, svi bi shvatili da vrijeme provedeno čekajući troši veliki dio vrijednosti transfera od 100 eura. Ako su zagovornici ovog programa mislili da će korisnici biti za 100 eura bogatiji, pogriješili bi.

Ovaj primjer ilustruje zašto korisnici programa transfera ne dobijaju onoliko koristi koliko to većina zagovornika ovih programa smatra. Kada korisnici moraju nešto učiniti (na primjer, čekati u redu, popunjavati obrasce, lobirati kod vladinih zvaničnika, polagati ispit, trpjeti kašnjenja ili doprinositi odabranim političkim kampanjama) kako bi ispunili uslove za transfer, veliki dio njihove potencijalne dobiti biće izgubljen dok pokušavaju ispuniti te kriterijume. Slično tome, kada korisnici moraju posjedovati nešto (na primjer, zemljište s istorijom proizvodnje pšenice da bi dobili subvencije iz programa za pšenicu ili licencu za taksi vozilo kako bi dobili subvenciju), ljudi će povećavati cijenu imovine potrebne za dobijanje subvencije. Viša cijena te imovine, poput licence za taksi ili zemljišta s istorijom proizvodnje pšenice, apsorbovaće vrijednost subvencije.

U svakom slučaju, potencijalni korisnici će se takmičiti kako bi ispunili kriterijume sve dok ne potroše dobar dio vrijednosti transfera. Kao rezultat, neto dobitak primaoca obično će biti znatno manji od iznosa transfera. Štaviše, neto dobitak marginalnog korisnika (osobe kojoj se tek minimalno isplati kvalifikovati za transfer) biće veoma blizu nuli, ako ne i jednak nuli.

Razmotrimo uticaj subvencija (grantova i povoljnih kredita) na studente u Sjedinjenim Američkim Državama. Ovi programi su osmišljeni da učine fakultete pristupačnijim, ali subvencije povećavaju tražnju za visokim obrazovanjem, što podiže školarine. Prema izvještaju iz 2017. godine Federalnih rezervi Njujorka, oko 60% porasta transfera studentima odrazilo se u obliku viših školarina. Drugim riječima, za svaki porast subvencija od 3 dolara, fakulteti i univerziteti su povećali školarine za skoro 2 dolara.[(104)] Nije slučajnost da su se, kako su programi pomoći za studente značajno povećali od 1990-ih, troškovi fakultetskog obrazovanja povećavali mnogo brže od opšteg nivoa

cijena.[105] Štaviše, subvencije su doprinijele prezasićenosti tržišta diplomiranih studenata, što je smanjilo njihove šanse za zapošljavanje i buduće prihode, otežavajući im da otplate svoje kredite. Kada se uzmu u obzir sekundarni efekti — viši troškovi školovanja i manje atraktivne mogućnosti za zapošljavanje — neto koristi za studente mogu biti znatno manje od samih transfera. U zemljama u tranziciji nakon komunizma, brzo širenje univerzitetskog obrazovanja, kombinovano s niskim kvalitetom i irelevantnošću (u mnogim oblastima), dovelo je do ozbiljnog problema „pretjeranog obrazovanja“, gdje diplomci završavaju na poslovima za koje im nije potrebna univerzitetska diploma. Mnogi od tih diplomaca ostaju zarobljeni u niskokvalifikovanim poslovima godinama nakon završetka studija.[106]

Programi transfera čak mogu ostaviti njihove korisnike u lošijoj situaciji nego što su bili. **Američki Zakon o naseljavanju iz 1862. godine** ilustruje ovu poentu. Prema ovom zakonu, savezna vlada je davala zemljišne parcele od oko 65 hektara, kasnije proširene na do 240 hektara u zapadnim dijelovima, doseljenicima koji su tražili zemljište, izgradili kuću na njemu i ostali pet godina. Ova mogućnost privukla je mnoge, ali nije bilo lako preživjeti na zapadu u tim ranim godinama, čak ni s parcelom od 65 hektara. Stoga je više od 60 procenata zahtjeva za zemljište napušteno prije isteka pet godina.[107] U suštini, ovaj program transfera podstakao je ljude da se nasele na zemljištu prije nego što je to bilo ekonomski opravdano, što je rezultiralo teškim finansijskim gubicima za mnoge doseljenike.

U savremenom svijetu, pitanje podsticaja koje stvaraju subvencijama jasno se vidi na problemu beskućništva. Na primjer, u Njujorku velika većina beskućnika spava u gradskim ili privatnim skloništima, a ne na ulici. Mnogi od njih možda imaju ozbiljne mentalne ili zavisničke probleme, ali mnogi jednostavno reaguju na podsticaje. Ako trenutno niste beskućnik, vrijeme čekanja na dobijanje jeftinog stana subvencionisanog od vlade u Njujorku iznosi više od 15 godina, ali ako ste beskućnik, to traje samo nekoliko mjeseci. Da li vidite podsticaj ovdje? Može biti optimalno za nekoga ko se ne slaže sa

roditeljima da se preseli u sklonište i postane „beskućnik“ kako bi skočio na početak liste za stambene beneficije. Mogući negativni sekundarni efekti su samo za zamisliti. Ponovo vidimo osnovni princip ekonomije: **„Podsticaji su važni!“**

Slično, ali možda manje dramatično, kao što je obrađeno u dijelu 2, dio 2.4, američki propisi osmišljeni da učine vlasništvo nad nekretninama pristupačnijim podsticali su zajmodavce da odobravaju kredite kupcima kuća s malim ili nikakvim učešćem, koji nijesu mogli ispuniti uslove za konvencionalne hipotekarne kredite. Uticaj ovih regulatornih subvencija bio je sličan efektima Zakona o naseljavanju: visoke stope neplaćanja, zaplijena imovine i finansijski problemi za mnoge od korisnika programa.

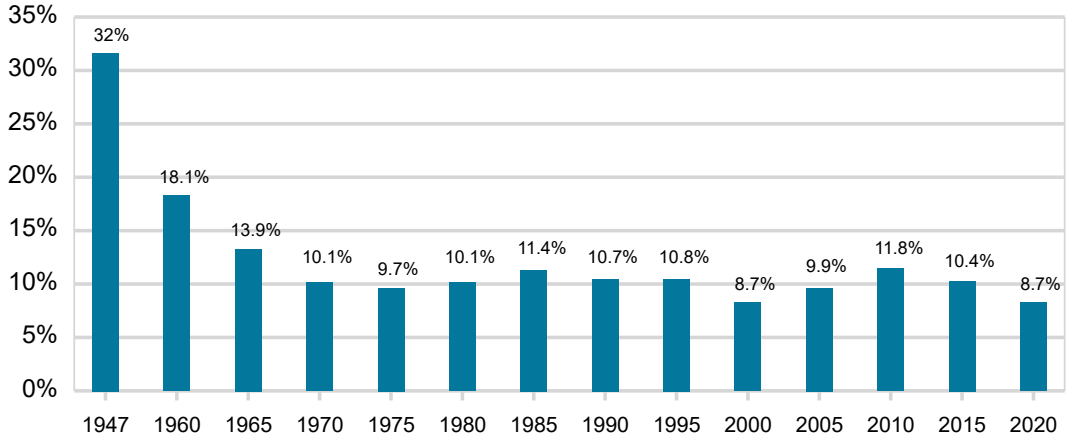
Treći razlog neefikasnosti transfera je to što programi transfera smanjuju negativne posljedice nepromišljenih odluka, čime se smanjuje motivacija ljudi da izbjegnu nepovoljne situacije. Na primjer, vladine subvencije za osiguranje u područjima sklonim uraganima smanjuju lični trošak pojedincima da se zaštite od gubitaka. Međutim, društvo plaća cijenu za to. Budući da subvencija čini kupovinu osiguranja od uragana jeftinijom, više ljudi će graditi u područjima sklonim uraganima nego što bi to bilo da sami snose pune troškove. Kao rezultat toga, troškovi popravki štete od uragana postaju veći nego što bi inače bili.

Uticaj naknada za nezaposlene je sličan. Ovi benefiti čine manjim troškove za nezaposlene radnike da odbijaju postojeće radne ponude i, umjesto toga, nastavljaju da tražiti bolje poslove. Zbog toga radnici provode duže vrijeme tražeći posao, što podiže stopu nezaposlenosti.[(108)] Kada je rat protiv siromaštva započet u Sjedinjenim Američkim Državama sredinom šezdesetih godina 20. vijeka, predsjednik Lindon Džonson i drugi zagovornici programa tvrdili su da se siromaštvo može eliminisati ako Amerikanci budu spremni da transferišu malo više prihoda manje srećnim članovima društva. Amerikanci su to prihvatili, i programi transfera prihoda značajno su se proširili. Mjereno kao udio u ukupnom prihodu, transferi usmjereni ka siromašnima ili onima blizu siromaštva (na primjer, pomoć porodicama s uzdržavanom djecom, bonovi za

hranu i Medicaid) udvostručili su se tokom perioda 1965–1975. Od 1975. godine, transferi prihoda u cilju borbe protiv siromaštva nastavili su da rastu kao udio u nacionalnom dohotku.

Nema sumnje da su zagovornici programa Rata protiv siromaštva bili motivisani uzvišenim ciljevima. Međutim, kao što smo naglasili, dobre namjere ne garantuju željeni ishod. Kako pokazuje **Grafik 24**, stopa siromaštva je brzo opadala prije pokretanja Rata protiv siromaštva. Udio porodica u siromaštvu opao je sa 32% u 1947. godini na 13,9% u 1965. godini. Ovaj 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 porodicama fluktuira u relativno uskom rasponu između 8% i 12%. Stopa siromaštva iznosila je 11,8% 2010. godine, a do 2020. godine, neposredno prije pandemije, opala je na približno 9%. Ove stope su samo neznatno niže od onih zabilježenih kada su programi Rata protiv siromaštva pokrenuti. S obzirom na to da je 2020. godine prihod po osobi, prilagođen za inflaciju, bio dva i po puta veći nego krajem 1960-ih, ovaj 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:

Jednakost protiv preduzetništva

Izračunavanje zvanične stope siromaštva ne uključuje benefite koje nijesu u novcu, kao što su one za bonovi za hranu, zdravstvena zaštita i stanovanje. Kada bi se ti benefiti računali kao prihod, stopa siromaštva među porodicama bila bi za oko 3 procentna poena niža, ali obrazac bi i dalje bio isti kao onaj prikazan na Grafiku 24. Kada bi se beneficije koje nijesu u novcu računale kao prihod, stopa siromaštva porodica 2015. godine bila bi gotovo ista kao 1970. godine.

Zašto programi transfera za borbu protiv siromaštva nijesu bili efikasniji? Transferi generišu tri nenamjerna sekundarna efekta koja usporavaju napredak

u borbi protiv siromaštva.

Video:

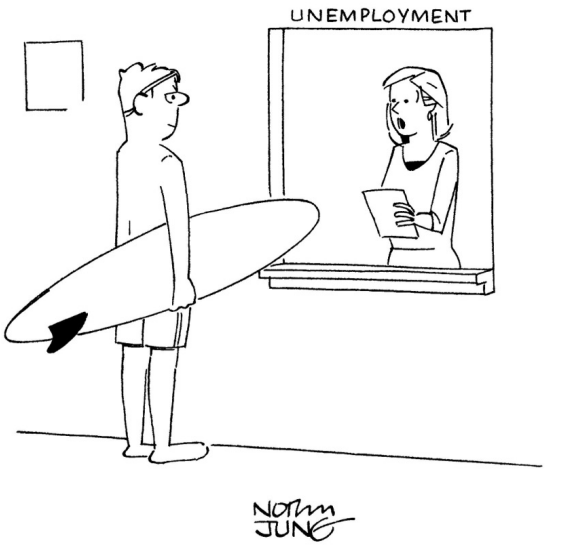
Bolje od milosrđa

Prvo, transferi povezani s prihodima smanjuju podsticaj osoba s niskim prihodima da zarađuju više, napreduju na skali prihoda i izađu iz siromaštva. U Sjedinjenim Američkim Državama postoji više od 75 programa državne pomoći zasnovanih na provjeri prihoda (na primjer, pomoć u hrani, Medicaid, subvencije za stanovanje, školski obroci i zdravstveno osiguranje za djecu) koji su namijenjeni siromašnima. Beneficije iz većine ovih programa se postepeno smanjuju i na kraju ukidaju kako prihodi korisnika rastu. Kao rezultat toga, 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% procenata zarade. U nekim slučajevima, dodatna zarada može čak smanjiti neto prihod korisnika. Ova zamka siromaštva smanjuje podsticaj za mnoge korisnike s niskim prihodima da rade više, zarađuju više, stiču iskustvo i napreduju na ljestvici poslova. U 2018. godini, OECD je izvijestio da su izgubljene beneficije kao rezultat povećanih prihoda iznosile 93% minimalne plate za radnike u Češkoj Republici i 92% minimalne plate u Hrvatskoj.[(109)] U nekim slučajevima, dodatni prihodi mogu čak smanjiti neto prihod korisnika. Tako zamka siromaštva značajno smanjuje podsticaj za mnoge korisnike s niskim prihodima da rade, zarađuju više, stiču iskustvo i napreduju na ljestvici poslova. Na mnogo načina, transferi samo zamjenjuju prihod koji bi inače bio zarađen, i kao rezultat toga, neto dobitak siromašnih je mali — daleko manji nego što transferi sugerišu.

Ovo nije nova spoznaja. Posmatrajući **Engleske zakone o siromašnima** 1835. godine, francuski politički filozof i ekonomista, Aleksis de Tokvil, napisao je u **Memoarima o siromaštvu**:

„Čovjek, kao i sva društveno organizovana bića, ima prirodnu sklonost ka lijenosti. Postoje, međutim, dva podsticaja za rad: potreba da se živi i želja da se poboljšaju uslovi života... 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 takođe smanjuju oportunitetni trošak rizičnih izbora. Napuštanje škole ili posla, rađanje djece od strane tinejdžerki i neudatih žena, razvod, napuštanje djece od strane očeva i upotreba droga često vode ka siromaštvu. Kako više ljudi bira ove visokorizične opcije, veoma je teško smanjiti stopu siromaštva. Stopa siromaštva u porodicama s jednim roditeljem je znatno veća nego u porodicama s oba roditelja. Na primjer, u Češkoj Republici 2017. godine, 9,7% opšte populacije živjelo je ispod granice siromaštva, dok je 37% ljudi u domaćinstvima s jednim roditeljem palo ispod ove granice. U Bjelorusiji 2013. godine, stopa siromaštva u porodicama s jednim roditeljem iznosila je 17% u poređenju s 11% za opštu populaciju. Isabel Soheil i Ron Haskins iz Brookings instituta pronašli su dokaze da osoba može smanjiti šanse za život u siromaštvu sa 12% na 2% samo ako učini tri osnovne stvari: završi srednju školu (najmanje), radi puno radno vrijeme i vjenča se prije nego što dobije dijete.[(111)] Kada mladi



"Nezaposlenost."

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

ljudi biraju ove opcije, malo je vjerovatno da će provesti značajno vrijeme u siromaštvu. Ovo je izuzetno važno pitnje o kojem bi edukatori, roditelji, staratelji trebali da razgovaraju sa mladim ljudima, od kojih mnogi donose važne životne odluke.

Treće, vladini transferi za borbu protiv siromaštva potiskuju privatne dobrotvorne napore. Kada ljudi vide da vlada brine o siromašnima, akcije porodica, crkava i civilnih organizacija postaju manje hitne. Kada se porezi povećaju, a vlada čini više, predvidivo, pojedinci i grupe rade manje. Ipak, privatni donatori imaju stvarne prednosti u odnosu na vladine transfere. Oni su obično lokalni, pa jasnije vide stvarnu prirodu problema, često su osjetljiviji na stil života korisnika i obično fokusiraju svoje donacije na one na one koji se sami trude da se izbore sa svojim problemima.

Riječi Spensera Koksa, guvernera države Juta, to najbolje ilustruju:

> *„Ne trebamo veću vladu. Trebaju nam veći ljudi. Ovo je model za visoko funkcionalno društvo. To zahtijeva da se naši najbolji ljudi redovno angažuju s našim najugroženijim zajednicama. Od doktora koji podučava pismenost u osnovnoj školi do studenta koji volontira u banci hrane, zdravlje društva određuju unutrašnje snage u toj zajednici.“*

Iz ekonomske perspektive, loš rezultat programa transfera, od podrške cijenama za poljoprivrednike do programa za borbu protiv siromaštva, nije iznenađujući. Kada se uzmu u obzir sekundarni efekti, ekonomska analiza pokazuje da je izuzetno teško dugoročno pomoći ciljnim korisnicima.

Pročitaj:

Društvena saradnja i tržište, autor: Dwight Lee

DIO 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 diskutovano, 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 takođe mogli tvrditi da vladini zvaničnici mogu bolje upravljati većinom ili svim dijelovima ekonomije nego tržišta. d Boljševičke revolucije 1917. godine, brojni zagovornici centralnog planiranja tvrde da bi opšta populacija bila u boljem položaju kada bi državni zvaničnici koristili poreze, subvencije, mandate, direktive i regulative za centralno planiranje i upravljanje ključnim sektorima ekonomije. Centralno planiranje zamjenjuje tržišta vladinom alokacijom. Ono može uključivati

direktne komande i kontrolu, kao što je bio slučaj u starom sovjetskom sistemu. Takođe se može dešavati kada izabrani politički zvaničnici stvaraju snažne podsticaje za zamjenu preferencija potrošača, investitora i preduzetnika koje su vođene tržišnim silama, svojim preferencijama.

Lako je razumjeti zašto centralno planiranje ima privlačnost. Svakako, planiranje ima smisla. Zar izabrani zvaničnici i državni eksperti nijesu vjerovatniji zastupnici "opšteg dobra" naroda nego poslovni preduzetnici? Zar državni zvaničnici neće biti "manje pohlepni" od privatnih kompanija? Privlačnost centralnog planiranja među onima koji nijesu upoznati s teorijom javnog izbora i njenim implikacijama na funkcionisanje političkog procesa je razumljiva. Međutim, ekonomska logika ukazuje na to da će centralno planiranje gotovo uvijek biti neefikasno. Pet glavnih razloga objašnjava zašto je to slučaj.

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

Rashodi će morati da budu odobreni od strane zakonodavnog tijela (na primjer, Kongresa Sjedinjenih Američkih Država). Razne poslovne, sindikalne i druge “**interesne grupe**(?)” lobiraće za investicione fondove i subvencije. Zakonodavci će biti posebno osjetljivi na one koji su u poziciji da pruže donacije za kampanju ili da osiguraju ključne glasačke grupe. Ovaj proces će favorizovati starije firme s više iskustva u lobiranju i političkom uticaju, čak i ako su ekonomski slabe, u odnosu na novije firme koje su orijentisane na rast. Pored toga, predsjednici zakonodavnih komisija često će blokirati razne programe osim ako se drugi zakonodavci ne slože da podrže projekte koji koriste njihovim biračima i preferiranim interesnim grupama. S obzirom na ovu strukturu podsticaja, samo naivan idealista bi mogao očekivati da će ovaj politizovani

proces rezultirati manjim rasipanjem, većim stvaranjem bogatstva i boljom alokacijom investicionih sredstava nego što to čine tržišta. Nijesu samo menadžeri ti koji nemaju podsticaje za postizanje veće efikasnosti. Radnici koji imaju zagarantovane poslove i plaćeni su isto bez obzira na to koliko se trude, imaju podsticaj 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 ko ne krade od države krade od svoje porodice.“)

Drugo, podsticaji za **državna preduzeća**(?) i agencije da kontrolišu rashode i efikasno obezbjeđuju dobra su slabi. Umjesto da razvijaju svoje poslove zadovoljavajući potrebe klijenata, one se oslanjaju na državni budžet. Ne treba da čudi što će direktori državnih organizacija biti motivisani da teže većem budžetu. Veći budžet omogućava finansiranje širenja, povećanje plata, dodatna izdvajanja za klijente i druge faktore koji život čine udobnijim za menadžere. Menadžeri državnih preduzeća i agencija, gotovo bez izuzetka, pokušaće da ubijede 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. Štaviše, oni će tvrditi da će, ukoliko finansiranje ne bude odobreno, ljudi patiti, a posljedice će biti katastrofalne. Zakonodavcima i drugim državnim planerima biće teško da procijene takve tvrdnje.

Pored toga, podsticaj je slab za direktore i menadžere javnih preduzeća da proizvode efikasno i drže troškove niskim. Za razliku od privatnih vlasnika, menadžeri u javnom sektoru ne ostvaruju značajne koristi od poboljšane efikasnosti i nižih troškova. Ne postoji ništa slično profitu u privatnom sektoru što bi pružilo dokaz da je neka državna agencija ili preduzeće dobro vođeno. U privatnom sektoru, **bankrot**(?) na kraju eliminiše neefikasne proizvođače, ali u javnom sektoru ne postoji sličan mehanizam koji bi primorao neuspješne programe da se ugase. Zapravo, loše performanse i neuspjeh u postizanju ciljeva često se koriste kao argumenti za povećanje državnog finansiranja! Na primjer, policijska služba će koristiti porast stope kriminala kako bi tražila dodatna

sredstva za sprovođenje zakona. Ako opadaju rezultati učenika na testovima, administratori javnih škola iskoristiće taj neuspjeh kao argument za još više sredstava. S obzirom na snažan podsticaj menadžera javnih preduzeća da prošire svoje budžete, i slab podsticaj za efikasan rad, očekuje se da javna preduzeća imaju veće troškove po jedinici nego uporedive privatne firme.

Treće, postoji svaki razlog da vjerujemo da će investitori koji rizikuju sopstveni novac donositi bolje investicione odluke nego centralni planeri koji troše novac poreskih obveznika. Zapamtimo, investitor koji želi ostvariti profit mora otkriti i uložiti u projekat koji povećava vrijednost resursa. Investitor koji napravi grešku—odnosno čiji projekat rezultira gubicima—snosiće posljedice direktno. Nasuprot tome, uspjeh ili neuspjeh vladinih projekata rijetko ima značajan uticaj na lično bogatstvo vladinih planera. Čak i ako je projekat produktivan, lična dobit planera vjerovatno će biti skromna. A ako je projekat rasipnički—ako smanjuje vrijednost resursa—ovaj neuspjeh će imati malo negativnog uticaja na prihod planera. Štaviše, oni mogu čak imati lične koristi od rasipničkih projekata koji usmjeravaju subvencije i druge beneficije prema politički moćnim grupama, koje će zauzvrat pružiti dodatnu političku podršku njihovoj agenciji ili preduzeću. S obzirom na ovu strukturu podsticaja, nema razloga vjerovati da će državni planeri biti uspješniji od privatnih investitora u otkrivanju i realizaciji projekata koji povećavaju bogatstvo društva.

Četvrto, efikasnost državne potrošnje biće ugrožena jer je budžet neograničene vlade nalik na zajednički resurs. Kada su novac i resursi zajednički 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 efekti trenutnih odluka. Na primjer, ribe u okeanu su zajedničko vlasništvo dok ih neko ne ulovi, i kao rezultat toga, mnoge vrste su na ivici istrebljenja 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 neko

drugi. Dakle, postoji malo podsticaja za bilo koga da smanji današnji ulov kako bi više riba bilo dostupno u budućnosti.

Slično tome, kada interesne grupe „love“ (odnosno, lobiraju kod političkih planera) za javna sredstva, imaju malo podsticaja da uzmu u obzir negativne posljedice viših poreza i dodatnog zaduživanja, na buduću proizvodnju. Zagovornici svakog projekta koji se finansira iz budžeta shvataju da bi buduća proizvodnja bila veća kada bi porezi bili niži, a **privatne investicije**(?) veće. Ali, takođe shvataju da ako oni ne uzmu veći dio državnog budžeta, to će učiniti neka druga interesna grupa. S obzirom na ove podsticaje, neefikasni projekti javne potrošnje i stalni budžetski deficiti su očekivani rezultat. Kao što smo vidjeli u dijelu 3.6, rastući problem stalnih budžetskih 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 uslovi neprestano mijenjaju relativnu oskudicu dobara i resursa. Nijedna centralna vlast neće biti u stanju da prati te promjene, politički ih procjenjuje i/ili pruža menadžerima preduzeća razumne smjernice. Državni planeri nemaju ni informacije ni podsticaj da planiraju efikasno.

Video:
Rinkonomija (spontani poredak)

Centralno planiranje često generiše nenamjerne sekundarne efekte i ishode koji se značajno razlikuju od onoga što je obećano. Kao što je Adam Smit naveo prije više od dva i po vijeka, pojedinci imaju sopstvene umove, ono što Smit naziva „principom kretanja.“ (Pogledajte citat na početku ovog elementa.) Budući da građani imaju sopstvene umove, njihove akcije često stvaraju

nepredviđene sekundarne efekte. Primjeri su brojni. Kada je kineska vlada uvela politiku jednog djeteta 1980-ih, potencijalni roditelji su nerazmjerno često abortirali ženske fetuse, što je dovelo do masivne neravnoteže polova u populaciji. Kao rezultat toga, muškarci sada čine gotovo 60% kineske populacije mlađe od 35 godina. Sada se NR Kina suočava s obrnutim demografskim trouglom, sa nedovoljno rasta populacije da podrži starenje stanovništva koje se povećava alarmantnom brzinom. NR Kina ima sistem penzionog osiguranja, ali će njegovo finansiranje postajati sve teže. Štaviše, mladi bračni par, **svako dijete iz porodice koja je imala samo jedno dijete**, suočiće se s teretom brige o dva para starih roditelja bez pomoći braće ili sestara. Nenamjerna posljedica politike jednog djeteta mogla bi na kraju značiti „kraj kineske komparativne prednosti jeftine kvalifikovane radne snage, kao i ogroman izazov brige o njenom brzostarućem stanovništvu."

Sekundarni efekti su takođe doveli do nepoželjnih ishoda planiranja u Sjedinjenim Američkim Državama. Početkom 1990-ih, Kongres je zatražio od planera stambene politike da preduzmu akciju kako bi povećali vlasništvo nad stanovima među osobama srednjeg i niskog prihoda. Vladini planeri su odgovorili snižavanjem zahtjeva za učešće i kreditnim standardima potrebnim za dobijanje hipotekarnog kredita, akcije koje su podsticale ljude da uzimaju veće kredite nego što su mogli priuštiti. Vremenom, ovo je dovelo do sve ozbiljnijih nepredviđenih posljedica: rastućih neplaćanja hipotekarnih kredita i **stopa zaplijene nekretnina**(?), bankrota nekoliko finansijskih institucija, finansijske krize i teške recesije 2008–2009, što je imalo domino efekat 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 postepeno ukinu korišćenje fosilnih goriva pružaju upečatljive primjere. Kada je Bajdenova administracija preuzela predsjedništvo 2021. godine, obustavila je izgradnju ključnih naftovoda, zabranila frakturiranje (proces koji omogućava vađenje više nafte i gasa nego konvencionalno bušenje) na državnom zemljištu i prekinula

bušenje u dijelu Nacionalnog arktičkog rezervata divljine na Aljasci. Takođe je uvela regulative za smanjenje upotrebe fosilnih goriva, dok je proširila subvencije za energiju vjetra i sunca. Iako su troškovi energije iz vjetra i sunca smanjeni tokom godina, obje tehnologije se i dalje u velikoj mjeri oslanjaju na subvencije. Pored toga, manje su pouzdane od nafte i gasa i uvijek im je potreban rezervni izvor energije, kao što su fosilna goriva.

Kao rezultat ovih politika, troškovi proizvodnje koja zahtijeva veliku količinu energije u Sjedinjenim Državama su porasli. U isto vrijeme, kineski centralni planeri sprovodili su politike osmišljene da zadrže niske troškove energije. Tokom 2021. i 2022. godine, Kina je gradila dvije termoelektrane na ugalj sedmično. Iako je ugalj relativno jeftin, on je najprljaviji od svih glavnih fosilnih izvora energije. Dakle, dok su američki centralni planeri povećavali troškove energije, kineski su ih smanjivali. Kao rezultat, proizvodnja koja zahtijeva veliku količinu energije premjestila se iz Sjedinjenih Država, koje imaju visoke troškove ali niske emisije ugljen-dioksida, u Kinu, koja ima niske troškove ali znatno veće emisije. Globalne emisije ugljen-dioksida su se povećale—što je suprotan ishod od onoga što su američki planeri namjeravali. Pored toga, smanjenje proizvodnje nafte u Sjedinjenim Državama podiglo je svjetske cijene sirove nafte i prirodnog gasa, obogatilo trezore 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 učvršćenja političke moći. To je tačno čak i kada su politike kontraproduktivne. Razmislite o slučaju Venezuele. Politike centralnog planiranja Socijalističke partije dovele su do smanjenja proizvodnje nacionalizovane industrije nafte za dvije trećine, hiperinflacije, rasta siromaštva i pada životnog standarda. U posljednjim godinama, četiri miliona ljudi, više od 10% populacije, napustilo je zemlju. Ipak, Socijalistička partija nastavlja da održava svoju dominantnu političku poziciju.

Veliki skok naprijed, ključni period u kineskoj istoriji obilježen ambicioznim ekonomskim ciljevima, na kraju se pretvorio u katastrofu.

Naučnici poput Lija i Janga[113] tvrde da je ovaj kolaps rezultat značajnih nedostataka centralnog planiranja. Vladin fokus na brzu industrijalizaciju, nauštrb poljoprivrede, doveo je do pogrešne raspodjele resursa i nerealnih proizvodnih kvota. Posljedice ovih 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 miliona života, što je čini jednom od najsmrtonosnijih gladi u ljudskoj istoriji. Veliki skok naprijed danas se smatra neuspjehom centralnog planiranja.

Video:

Ekonomija filma "Lego"

Tokom 1970-ih i 1980-ih, mnogi intelektualci i mediji vjerovali su da državna planska ekonomija i "industrijska politika" pružaju ključ za ekonomski rast. Ekonomisti Pol Samjuelson i Lester Thuro bili su vodeći zagovornici ovog pogleda. Oni su tvrdili da se tržišne ekonomije suočavaju s dilemom: ili će morati da se okrenu većem vladinom planiranju ili će trpjeti posljedice sporijeg rasta i ekonomske stagnacije. Međutim, kolaps sovjetskog sistema i loši rezultati japanske ekonomije značajno su umanjili popularnost ovog pogleda.

Koje su implikacije javnog izbora i rezultata vladinog planiranja? Nobelovac F. A. Hajek daje odgovor na ovo pitanje. U svom govoru prilikom primanja Nobelove nagrade, F. A. Hajek 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 jeste uspostavljanje stabilnih institucija i dugoročnih politika. Ove mjere stvaraju okruženje u kojem pojedinci, slijedeći sopstvene interese, preduzimaju produktivne aktivnosti koje stvaraju bogatstvo.

DIO 3.10

10. Decentralizacija, konkurencija i spoljašnji faktori stabilnosti su ključni

> *„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, preduzeća moraju konkurisati za lojalnost potrošača. Većina ljudi prepoznaje ovu činjenicu kada je u pitanju privatni sektor. Nažalost, značaj konkurencije u javnom sektoru često se zanemaruje.

Primarna svrha vlade je da obezbijedi i zaštiti prava pojedinaca. Vladi se daje monopol na legitimnu upotrebu sile kako bi zaštitila prava pojedinaca ili drugih entiteta poput korporacija od onih koji bi mogli koristiti silu da prijete, uzmu ili oštete osobu ili imovinu drugih. Međutim, kao što istorija pokazuje,

prisilne ovlasti vlade, posebno centralne vlasti, takođe predstavljaju potencijalnu prijetnju pravima pojedinaca. Zbog toga je generalno dobra ideja da politička moć bude i ograničena i podijeljena.

Kao što je diskutovano u prethodnom dijelu, struktura podsticaja s kojom se suočavaju vladine agencije i preduzeća nije naročito pogodna za efikasno poslovanje. Ne postoji ništa slično profitu i gubicima što bi pomoglo građanima da procijene učinak agencija i preduzeća u javnom sektoru. Kao rezultat toga, menadžeri državnih firmi često mogu prikriti ekonomsku neefikasnost. Postoji malo podsticaja za kontrolu potrošnje. Ako agencija ne potroši sredstva predviđena budžetom za tekuću godinu, njen zahtjev za veći budžet naredne godine će biti oslabljen. Agencije obično kreću u „trošilačke pohode“ na kraju budžetskog perioda ako apropriacije još nijesu potrošene.

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

Jedan od načina za promovisanje konkurencije među vladama je horizontalna podjela vlasti između izvršne, zakonodavne i sudske grane. Ako je ova struktura dobro osmišljena, svaka od grana će kontrolisati moć ostale dvije. Politička moć se takođe može podijeliti vertikalno između centralnog, državnog ili provincijskog i lokalnog nivoa vlasti. **Decentralizacija**(?) smanjuje moć političkih lidera, poput predsjednika, premijera i zakonodavaca, koji vrše vlast na nivou centralne vlade. Decentralizacija i širenje uloge državnih i lokalnih

vlasti u odnosu na centralnu vladu mogu pomoći u zaštiti građana od eksploatacije. To je zato što je mnogo lakše izbjeći represivne mjere državnih i lokalnih vlasti nego centralne 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 podsticaje za državne i lokalne zvaničnike da budu osjetljiviji na potrebe svojih stanovnika.

Decentralizacija povećava konkurenciju unutar vlada. Kao što smo naglašavali, konkurencija među preduzećima štiti potrošače od visokih cijena, loše robe, loše usluge i neljubaznog ponašanja. Kada preduzeća 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 podstaći inovativno ponašanje u vladi, kao i u privatnom sektoru.

Decentralizacija i raznolikost u aktivnostima državnih i lokalnih vlasti takođe 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 da potroše na stanovanje ili automobile, oni će takođe imati različite stavove o troškovima za javne usluge. Neki će preferirati veći nivo usluga i biće spremni da plate više poreza za njih. Drugi će preferirati niže poreze i manje vladinih usluga. Neki će željeti da se vladine usluge finansiraju porezima, dok će drugi preferirati veće oslanjanje na naknade za korisnike. Unutar okvira decentralizovanog političkog sistema, pojedinci će moći da se grupišu s drugima koji žele slične kombinacije vladinih usluga i poreza. Ovo grupisanje omogućiće većem broju ljudi da dobiju usluge koje su više u skladu s njihovim potrebama.

Štaviše, kretanje ljudi između decentralizovanih jedinica vlasti takođe će pomoći u poboljšanju efikasnosti. Ako neka vlada nameće visoke poreze (bez pružanja usluga odgovarajućeg kvaliteta) i pretjerano reguliše, neki pojedinci i

preduzeća koja čine poresku osnovu odlučiće se za „opciju izlaska“.

Video:

Konkurencija i efikasnost vlade

Skoro 40 miliona Amerikanaca seli se svake godine. To je mnogo preseljavanja! Štaviše, njihovo kretanje nije nasumično. Između 2013. i 2022. godine, populacija deset država s najvišim poreskim 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 inostranstva. U istom periodu, populacija deset država s najnižim poreskim opterećenjem porasla je više nego dvostruko, za 7,7%. Promjene u zaposlenosti takođe pružaju uvid u obrazac preseljavanja. 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 poređenju sa samo 16% i 4% u državama s visokim porezima, Kaliforniji i Njujorku. Ovi preseljeni ljudi šalju poruku vladama s visokim porezima i lošim upravljanjem. Kao što preduzeća koja ne uspiju da zadovolje svoje klijente trpe gubitke, demokratske vlasti gube građane kada ih loše služe.

Slično tome, unutar Evropske unije, zemlje u kojima neto prihodi (nakon oporezivanja) imaju veći udio u bruto prihodima privlače značajno veći broj stranih visoko kvalifikovanih radnika.[(115)] Ovi migranti šalju poruku vladama. Baš kao što preduzeća trpe gubitke kada ne uspiju da zadovolje 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 dozvoljava onima koji nemaju urbanu boravišnu dozvolu (hukou) za određeni grad da dobiju medicinsku njegu ili da šalju svoju djecu u školu.

Ukratko, decentralizacija omogućava ljudima da se kreću ka vladinim jedinicama koje pružaju željene javne usluge po relativno niskoj cijeni. Zauzvrat,

kretanje birača će pomoći da vlade ostanu u skladu sa preferencijama građana.

Ako konkurencija među decentralizovanim vladama treba da služi interesima građana, ne smije biti ugušena politikama centralne vlade. Kada nacionalna vlada (ili Evropska unija) subvencioniše, nameće obaveze i reguliše paket usluga koje pružaju pokrajinske i lokalne vlasti, time podriva konkurentski proces među njima. Najbolje što centralna vlada može učiniti jeste da svoje ograničene funkcije obavlja dobro i ostane neutralna u vezi s funkcionisanjem i nivoom usluga koje pružaju pokrajinske i lokalne vlasti. Kao i privatna preduzeća, 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 idealizovani model decentralizacije opisan ovdje? Sa populacijom od oko 8,8 miliona stanovnika, Švajcarska, mala zemlja bez izlaza na more okružena evropskim silama, veoma je blizu ovom modelu. Njena geografska površina od 41.285 kvadratnih kilometara je planinska, a mali dio je pogodan za poljoprivredu.

Uprkos svojoj maloj veličini, švajcarska vlada je izrazito decentralizovana, a politička moć podijeljena je i horizontalno i vertikalno. Postoji dvadeset šest kantona (dvadeset punih kantona i šest takozvanih polukantona) koji funkcionišu kao nezavisne države sa značajnim ovlašćenjima za ograničavanje centralne vlasti. Svakih osam kantona mogu sazvati referendum kako bi ukinuli odluku centralne vlasti.

Centralna vlast ima dva zakonodavna doma—Državno vijeće (Council of States) i Nacionalni savjet (National Council). Članovi Državnog vijeća biraju se većinskim glasovima, sa po dva člana iz svakog od dvadeset kantona i jednim članom iz svakog od šest polukantona. Nasuprot tome, Nacionalni savjet se bira proporcionalnom zastupljenošću. Ova razlika u načinu izbora članova zakonodavnih tijela smanjuje moć političkih stranaka i otežava dobijanje zakonodavnog odobrenja na centralnom nivou. U Švajcarskoj ne postoji glavni izvršni organ s ovlašćenjima sličnim predsjedniku ili premijeru. Centralnom

izvršnom granom upravlja sedmočlano vijeće koje biraju zakonodavna tijela. Ovlašćenja centralne vlasti za oporezivanje su ograničena, što objašnjava zašto se više od polovine ukupnih poreskih prihoda i 80% prihoda od poreza na dohodak prikuplja na nivou kantona i opštinskih vlasti. Decentralizovana struktura Švajcarske pokazala se vrlo uspješnom. Iako ima malo prirodnih resursa, Švajcarska ima najveći prihod po glavi stanovnika među industrijalizovanim 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 funkcionisanje 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 veće nivoe prihoda. (Pogledajte Drugi dio, grafike od 13 do 18.) Zašto je to tako? Odgovor leži u podsticajima. Tržišta stvaraju snažnu silu koja motiviše pojedince i preduzeća da služe drugima, pružajući im dobra i usluge koje visoko vrednuju u odnosu na njihovu cijenu. U tržišnoj ekonomiji, prihod se zarađuje pomažući drugima. Ako želite da zaradite mnogo, morate smisliti kako da mnogo pomognete drugima. Iako se ova činjenica rijetko prepoznaje, možda zato što ljudi nijesu svjesni toga, tržišta motivišu ljude da preduzimaju radnje koje unapređuju ljudski napredak. Kao što je Adam Smit primijetio prije skoro 250 godina, nevidljiva ruka tržišnih cijena usmjerava pojedince vođene sopstvenim interesima ka preduzimanju radnji koje unapređuju opšte blagostanje.

Politička alokacija je suštinski drugačija alternativa u odnosu na tržišta.

Postoje dvije opšte strukture demokratskih političkih režima: predsjednički i parlamentarni.

Bez obzira na to da li je politički sistem predsjednički ili parlamentarni, politička raspodjela resursa, čak i u demokratskim zemljama, često dovodi do sukoba između ličnih interesa i opšteg blagostanja. Glasači imaju malo podsticaja da daju dobro informisan glas. Iako ishod političke odluke može značajno uticati na potencijalnog glasača, kolike su šanse da jedan glas odredi ishod izbora? Koristeći racionalnu analizu „troškova i koristi“, nevjerovatno je da iko uopšte glasa na izborima. Glasanje kao građanska dužnost je opšteprihvaćena norma, ali to ne znači da većina glasača 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 partije, u nastojanju da okupe većinsku koaliciju, imaju snažan podsticaj 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 obezbjeđivanje subvencija i drugih oblika favorizovanja kako bi se „kupila“ podrška različitih glasačkih blokova. Međutim, političko favorizovanje podstiče preduzeća, radnu snagu i druge interesne grupe da preusmjere resurse sa produktivnih aktivnosti na rentijerske aktivnosti, usmjerene na dobijanje što većih povlastica od države. Politička raspodjela može zvučati kao dobra ideja, ali rezultati u stvarnom svijetu su često nepovoljni. Takav sistem alokacije podriva ekonomsku efikasnost i vodi ka politici interesnih grupa, klijentelizmu, prekomjernom zaduživanju i sukobima među građanima.

Šta bi se moglo učiniti kako bi se minimizirale negativne posljedice demokratije? Kako bi politička struktura 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 Akton rekao: "Moć kvari, a apsolutna moć kvari apsolutno." Kao što

je diskutovano 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, omogućavajući osnivanje autonomnih pokrajina. Međutim, u praksi je postojao pritisak na napore za decentralizacijom, pri čemu centralna vlada zadržava značajnu kontrolu nad ključnim oblastima kao što su finansije i bezbjednost. Srpski slučaj ilustruje eroziju ustavnih ograničenja tokom vremena. Dakle, potrebni su i strukturni faktori kako bi se ograničila centralizacija vlasti.

2. **Kontrole i ravnoteže moraju služiti kako bi se moć vlade jasno podijelila između nezavisnih jedinica.** Vlade obično imaju tri oblasti djelovanja: zakonodavnu granu koja donosi zakone, izvršnu granu koja sprovodi zakone i sudsku granu (sudovi) koja tumači zakone. Međutim, postoji veliki broj institucionalnih aranžmana ovih osnovnih funkcija. Ignorišući monarhije, diktature i vojne hunte (koje možda imaju demokratske formalnosti, ali su u stvarnosti pod dominacijom jednog pojedinca ili male grupe), osnovni tipovi sistema se mogu klasifikovati kao:

    i. **Parlamentarni sistem**, u kojem izvršnu vlast obavlja lider (obično nazvan „premijer“) kojeg bira parlament, a parlament preko premijera bira kabinet ministara. U takvim sistemima 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 ovlašćenjima (kao u Njemačkoj).
    ii. **Predsjednički sistem**, u kojem izvršnu vlast direktno biraju glasači, a predsjednik imenuje svoj kabinet, obično uz saglasnost zakonodavnog tijela. Sjedinjene Američke Države su dobar primjer takvog sistema.
    iii. **Polupredsjednički ili mješoviti sistem**, u kojem glasači biraju predsjednika koji ima ograničena, ali značajna ovlašćenja, dok je

kabinet (ministri) odgovoran parlamentu. Takav sistem postoji, na primjer, u Francuskoj.

U razmatranju parlamentarnih sistema, specifični institucionalni faktori su od ključnog značaja. Da li se izbori održavaju u malim izbornim jedinicama koji biraju jednog člana ili u većim koji biraju više članova? U ovom drugom slučaju, da li se mandati raspodjeljuju na osnovu udjela glasova i koliki je minimalni procenat potreban za ulazak u zakonodavno tijelo?

Većina postkomunističkih tranzicionih zemalja (oko 60 procenata) usvojila je mješoviti sistem. Trideset procenata ima parlamentarni sistem, dok ostatak primjenjuje predsjednički. Tokom vremena, neke zemlje—uključujući Gruziju 2004. godine, Češku Republiku 2012. i Jermeniju 2015.—prešle su s parlamentarnog na mješovite sisteme. Ovlašćenja predsjednika u ovim mješovitim sistemima znatno variraju među državama. Ukrajina je posebno nestabilna, sa izmjenama u relativnoj moći predsjednika i parlamenta u 1994., 1996., 2004., 2010. i 2014. godini. Ova nestabilnost osnovnih institucija očigledno otežava planiranje investitora.

Iako svaki od pomenutih sistema ima svoje prednosti i mane, istraživanja ukazuju na to da predsjednički sistemi obično imaju manju državnu administraciju. Razlog može biti taj što su parlamentarni sistemi često koalicione vlade u kojima više stranaka postavlja zahtjeve u korist svojih birača i prioriteta kako bi podržale vladu. S druge strane, parlamentarni sistemi širom svijeta, čini se, bilježe brži ekonomski rast od predsjedničkih. Međutim, u postkomunističkim zemljama predsjednički sistemi imaju dodatni nedostatak jer često dovode do centralizacije vlasti, čak i do nivoa autokratskih režima sa demokratskom fasadom.

Pročitaj:

Argument za ustavnu reformu u Ukrajini

Postoji nekoliko mogućih modifikacija koje bi mogle unaprijediti funkcionisanje parlamentarnih vlada. **Rožer Majerson**, 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 tranzicionim 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 kancelarije predsjednika. Osnovni princip je da, čak i u dugogodišnjim pravnim sistemima, a naročito u novoosnovanim demokratijama, postojanje nezavisnog izvora vlasti zaduženog za istraživanje korupcije značajno smanjuje mogućnost da takvi akteri potkopaju pravdu.

Još jedna potencijalno korisna modifikacija jeste uvođenje većih većina za odobravanje projekata na višim nivoima vlasti. Na primjer, dok bi za donošenje odluka na lokalnom nivou bila dovoljna prosta većina, za zakonodavno odobrenje na regionalnom nivou mogla bi se zahtijevati tročetvrtinska većina, dok bi na centralnom nivou bila potrebna dvotrećinska većina. Ova reforma bi ojačala lokalne i regionalne vlasti i pomogla u ispravljanju tendencije da se moć i kontrola koncentrišu prema centralnoj vlasti. Osim toga, zahtjevi za supervećinu pri odobrenju na regionalnom i centralnom nivou značili bi da bi bila potrebna široka saglasnost, a ne samo prosta većina, prije nego što bi projekat mogao biti sproveden na tim nivoima. To bi pomoglo u minimiziranju još jednog nedostatka neograničene demokratije: mogućnosti interesnih grupa da dobiju povlastice od vlade

na račun poreskih obveznika, potrošača i ostalih građana.

3. **Treća grana vlasti, sudstvo, mora biti nezavisno.** Iako je kontrola nad imenovanjima sudija važna, to nije jedini faktor koji doprinosi funkcionisanju pravnog sistema kao mehanizma kontrole i ravnoteže. Ekonomska istraživanja su više puta pokazala da je nezavisnost sudstva važan pokazatelj ekonomske prosperiteta. Moramo jasno naglasiti da pod "nezavisnošću" podrazumijevamo stvarnu nezavisnost (de facto – stvarna nezavisnost), a ne samo ono što je formalno zapisano u zakonu (de jure – zakonska nezavisnost).[(117)]
4. **Finansiranje putem zaduživanja mora biti ograničeno.** Ekonomska analiza i savremena istorija pokazuju da je politički proces pristrasan prema zaduživanju jer omogućava političarima da povećaju potrošnju bez povećanja poreza, čime bi se nametnuli vidljiviji troškovi glasačima. Ako se ova pristrasnost ignoriše, političari će predvidljivo povećati dug na nivoe koji podrivaju prosperitet, kao što se dogodilo u Grčkoj. U mnogim drugim zemljama, kao što je Grčka, pitanje državnog duga postalo je trajna briga, posebno posljednjih godina zbog ekonomskih izazova i finansijske nestabilnosti. Dok grčki ustav predviđa fiskalnu odgovornost i budžetsku disciplinu, nema eksplicitnih ustavnih ograničenja na zaduživanje vlade. Odsustvo takvih ograničenja doprinijelo je nagomilavanju značajnih nivoa nacionalnog duga, koji je 2021. godine dostigao 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. **Centralna banka mora biti nezavisna.** Kao što je raspravljeno u dijelu

2.5, novac sa stabilnom vrijednošću je ključan za nesmetano funkcionisanje tržišta. To podrazumijeva kontrolu inflacije. Jedan nedostatak demokratskog sistema (iako sigurno ne onaj koji nadmašuje njegove mnoge prednosti) je taj što političari suočeni sa 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 finansirala. Suočeni s ovom dilemom, političari su često u iskušenju da "plate" svoju potrošnju tako što će naložiti centralnoj banci da stvara novac. Kao što smo vidjeli u dijelu 2.5, prekomjerno stvaranje novca vodi ka visokom nivou inflacije. Donosioci monetarne politike moraju biti odgovorni za svoje neuspjehe u održavanju stabilnosti cijena. Jedan način da se to postigne je da se zahtijeva da oni koji su zaduženi za monetarnu politiku —članovi Upravnog odbora Centralne banke—podnesu ostavke ako ne uspiju da održe inflaciju u okviru određenog raspona, na primjer od 0 do 3%. Ova vrsta odredbe čini odgovornosti kreatora monetarne politike jasnim i poziva ih na odgovornost ukoliko ne uspiju. Novi Zeland je već usvojio politiku u ovom pravcu. Prekomjerna inflacija, ili čak hiperinflacija, može nanijeti ogromnu štetu ekonomiji. Ekonomska teorija i iskustvo iz prošlosti pokazuju da, uvođenjem nesigurnosti i mijenjanjem podsticaja, otežavajući planiranje za budućnost, inflacija snižava ekonomski rast i blagostanje građana u godinama koje dolaze. Kada centralne banke imaju nezavisnost da se odupru pritiscima političara, rezultati su niže i stabilnije cijene i veći stope rasta.

6. **Sudstvo mora štititi prava vlasništva.** Filozof Džon Lok, pišući krajem sedamnaestog vijeka, tvrdio je da je pravo na posjedovanje i korišćenje privatne imovine „prirodno pravo“ i da je „očuvanje vlasništva“ „veliki i osnovni cilj“ zbog kojeg su ljudi stvorili vlade. Gotovo svaki ustav pominje zaštitu vlasništva. Primjeri uključuju Ustav Sjedinjenih

Američkih Država i Povelju o osnovnim pravima Evropske unije, koja kaže:

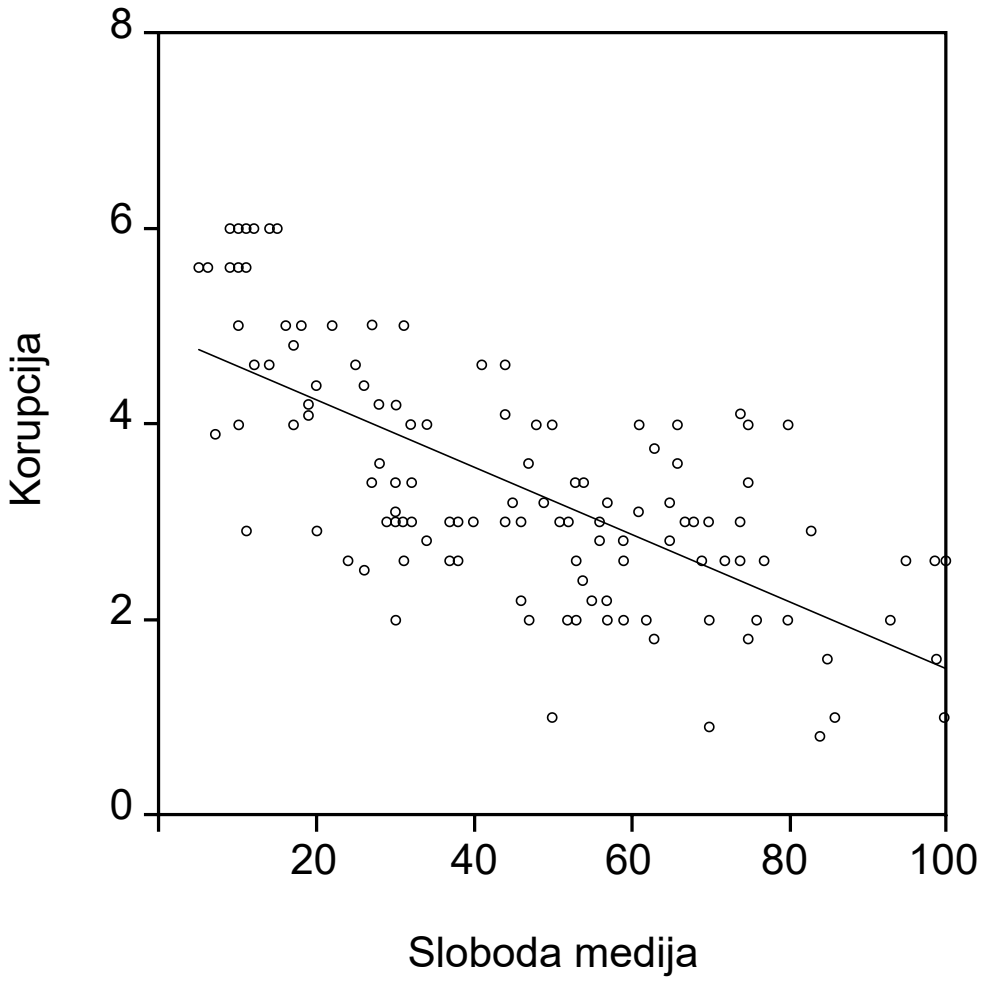
> *„Svako ima pravo da posjeduje, koristi, raspolaže i ostavlja u nasljeđe svoju zakonito stečenu imovinu. Niko ne smije biti lišen svoje imovine, osim u javnom interesu i u slučajevima i pod uslovima predviđenim zakonom, uz pravednu nadoknadu koja se blagovremeno isplaćuje za njihov gubitak.“*

Nažalost, mnogi od ovih visokih principa, kako se kaže, „nijesu vrijedni papira na kojem su napisani.“ Vlade često podrivaju zaštitu vlasništva. Izrazi poput „javni interes“, „pravedna nadoknada“ ili „fer naknada“ podložni su interpretaciji. Vlade često koriste regulative da oduzmu ili kontrolišu privatnu imovinu bez naknade, iako vlasnik imovine nije prekršio ničija prava. Sudovi su obično dozvoljavali ovakva oduzimanja privatne imovine ako je zakonodavno tijelo smatralo da je ta akcija „u javnom interesu“ ili da oduzimanje nije onemogućilo vlasnika u korišćenju njegove imovine. Ovaj problem je posebno izražen kod tzv. „efektivnog oduzimanja“ (onemogućavanje mnogih načina korišćenja imovine, dok se tehnički ne mijenja vlasništvo). Šta 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 podsticanje ekonomskog rasta. Takva prava moraju biti vjerodostojna i u njih moraju vjerovati potencijalni investitori. Ekonomska istraživanja su pokazala da je efekat prava vlasništva na rast mnogo snažniji kada su u kombinaciji sa nezavisnošću sudstva i većim nivoom kontrola i ravnoteža u vladinim strukturama.

7. **Mora postojati sloboda govora i slobodna i nezavisna štampa.** Iako su,

kao što je ranije rečeno, kontrole i ravnoteže unutar vladine strukture važne, one moraju biti dopunjene spoljnim nadzorom. Ovo je posebno važno u slučaju tzv. „saradničke korupcije“, u kojoj su i onaj ko daje mito i onaj ko ga prima pravno kažnjivi, što otežava prikupljanje dokaza jer niko od učesnika nema podsticaj da izda drugog. Iako postoje sofisticiraniji statistički testovi, veza između slobodne štampe i ukupne efikasnosti vlade (kao i većeg ekonomskog uspjeha) jasno se vidi iz jednostavnog grafikona. Nije iznenađenje što su u autoritarnim vladama novinari izloženi pretnjama cenzure, hapšenja, pa čak i ubistvo.

Grafik 25: Sloboda štampe smanjuje korupciju

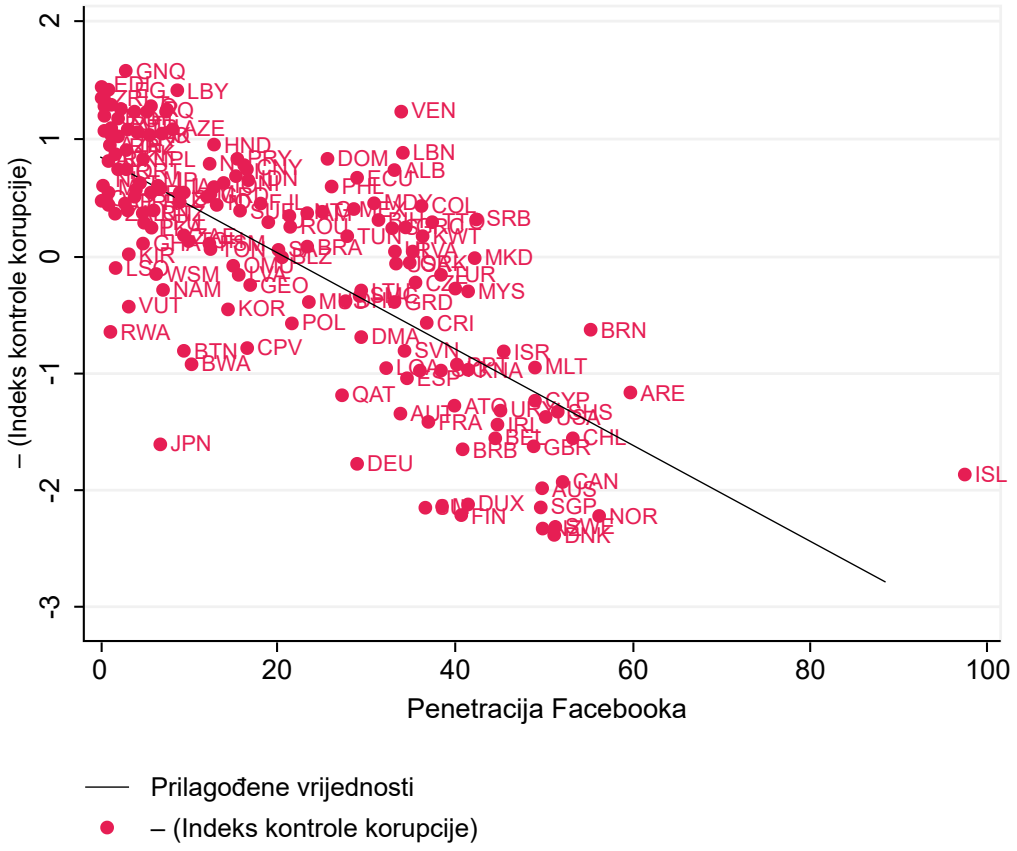


Izvor: Ajmo Bruneti, Beatris Veder, 'Slobodna štampa je loša vijest za korupciju', *Časopis za javnu ekonomiju*, (2003), 87(7): 1801–1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.

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).

Grafik 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

njeno korišćenje za propagandu predstavljaju problem u mnogim zemljama. Još jedna zabrinjavajuća tendencija je 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 učestvuju 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, nijesu 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, sertifikacija (koja pruža informacije o obuci pojedinca, ali ostavlja potrošačima slobodu da procijene relevantnost te obuke) predstavlja superiorniju opciju. Sa sertifikacijom, kupci dobijaju informacije potrebne za donošenje odluka, a da se ne zatvaraju mogućnosti za druge da dokažu da su sposobni pružaoci usluga. Predvidljivo, licenciranje će biti korišćeno za ograničavanje trgovine i obezbjeđivanje monopolskog položaja postojećih pružaoca usluga. Sloboda trgovine je osnovno ljudsko pravo, baš kao i sloboda govora i sloboda religije. Ne postoji razlog zbog kojeg građani ne bi smjeli da kupuju i prodaju 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 neophodna. 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 Džoan Robinson (1903–83), jedne od najoriginalnijih i najproduktivnijih ekonomista posljednjih 100 godina:

> *„Čak i ako vaš trgovinski partner baca kamenje u svoju luku kako bi spriječio dolazak brodova sa teretom, nećete sebi pomoći ako bacite kamenje u svoju luku.“*

Javna rasprava često pokušava da analizira slobodu trgovine, slobodu kretanja i slobodu ulaganja kao odvojene teme. One to nijesu. Ako su radnici u jednoj zemlji plaćeni manje nego u drugoj, sva tri kanala će se aktivirati. Radnici će pokušati da se presele u područje s višim platama, investitori će dolaziti u zemlju s nižim platama kako bi iskoristili jeftinu radnu snagu, a roba proizvedena koristeći tu radnu snagu biće jeftinija na globalnim tržištima. Blokiranje bilo kojeg od ovih kanala samo će povećati pritisak na preostale.

9. **Spoljni faktori stabilnosti su važni.** Glasači, poput svih ekonomskih racionalnih ljudi, donose odluke poredeći troškove i koristi. Političari, kao što smo već diskutovali, često imaju veoma 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 obaveze. Lideri takođe mogu biti podložni pritiscima moćnih interesnih grupa da usvoje politike koje favorizuju 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 uslov za članstvo ili

nastavak članstva. Postoji mnogo takvih organizacija. Evropska unija (EU) nameće zahtjeve poput niskog budžetskog deficita i ograničenja ukupnog nivoa zaduživanja vlade. Takođe 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 nijesu 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 podsticaja budućeg članstva u EU. Zemlje koje su imale razumnu očekivanja da će se pridružiti EU sproveli su mnoge bolne reforme koje su na kraju koristile njihovim građanima.[(118)]

Ostale organizacije koje bi mogle imati sličan pozitivan uticaj uključuju Severnoatlantski savez (NATO), Svjetsku trgovinsku organizaciju (WTO), Evropski sud za ljudska prava, Organizaciju za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) i Međunarodni centar za rješavanje investicionih sporova (ICSID). Međunarodni monetarni fond (IMF) je posebno važan u podsticanju vlada da usvoje politike koje podstiču rast. Zemlje se obično obraćaju IMF-u za pomoć kada su prekomjerno troškovi vlade stvorili krize valute, kada međunarodni tržišta kredita više nijesu dostupna za finansiranje daljih troškova vlade. Samo pritisak od strane IMF-a i Evropske centralne banke (ECB) nagnao je grčku vladu da usvoji neophodne reforme.

Čak i spoljne rang liste organizacija koje ne zahtijevaju članstvo mogu imati pozitivan uticaj 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 centralizovane

vlasti i pomoći da se kontrolišu troškovi vlade i zaduživanje, dok istovremeno ograničavaju sklonosti političara da služe posebnim interesnim grupama i potkopavaju ličnu slobodu. Zajedno, ove promjene bi predstavljale pozitivan korak ka vraćanju vlasti zasnovanoj na uzajamnom dogovoru, umjesto na moći pljačke. Ne sumnjamo da bi ovi principi osigurali rast i prosperitet budućim generacijama.

Svjesni smo da je malo vjerovatno da će strukturne promjene, poput onih gore navedenih, biti univerzalno prihvaćene ili usvojene u bliskoj budućnosti. Takođe prepoznajemo da, osim nekoliko ekonomista iz oblasti javnog izbora, većina ljudi uopšte ne razmišlja o problemu kako politički proces funkcioniše i šta bi moglo biti učinjeno da bi se unaprijedilo njegovo djelovanje. Mediji i lideri javnog mnjenja uglavnom se fokusiraju na to ko stiče političku moć, dok u velikoj mjeri ignorišu negativne posljedice načina na koji se ta moć koristi.

Dakle, podstaći ljude da ozbiljno razmišljaju o strukturi vlasti i o tome šta bi moglo biti učinjeno da se unaprijedi njeno funkcionisanje biće 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 Fridmana 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 višepartijske izbore, nominalno nezavisne zakonodavne i pravosudne organe i više nivoa vlasti, od nacionalnog do opštinskog. Ipak, te vlade često nijesu 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, one teži da se više fokusira na apstraktna

pitanja kao što su politička i vjerska sloboda i rodna ravnopravnost. Preduzetničko otkrivanje predstavlja snažnu silu za ljudski napredak.

Naglasili smo ulogu tržišta i razmjene, za razliku od vlada, u obezbjeđivanju društvenih koristi jer se ova razlika prečesto pogrešno razumije. Svjesni smo, međutim, da nijesu sve radnje koje pojedinci preduzimaju kako bi služili drugima kompenzovane kroz tržišta. Pojedinačne nagrade često dolaze u oblicima koji nijesu novčani. Zapravo, podjela koju smo povukli između javnog i privatnog (tržišnog) sektora nije potpuna. Postoji i ono što ekonomisti nazivaju **treći sektor**(?), koji obuhvata dobrotvorne organizacije, neprofitne organizacije, socijalna preduzeća 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 Evropi na ekvivalent više od 15 miliona radnika sa 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 zanemarljiv uticaj 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 takođe imaju tendenciju da smanje radni angažman i formiranje porodica kod primalaca.S druge strane, dokazi pokazuju da vlada koja bolje ispunjava svoje osnovne funkcije, poput smanjenja nezaposlenosti i inflacije te podsticanja 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.

Djelovi 2 i 3 su se fokusirali na nacionalni prosperitet. Dio 4 će se fokusirati na lični prosperitet. Razmotriće 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 Švajcera:

> *„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 umetnici. Ali znam jedno: jedini među vama koji će zaista biti srećni 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 dobijate pomažući drugima.

DIO 4

Dvanaest ključnih principa praktičnih ličnih finansija



Principi:

1. Otkrijte svoju komparativnu prednost.
2. Povećajte svoju vrijednost.
3. Planirajte svoje troškove i štednju.
4. Mudro upravljajte kreditnim zaduženjima.
5. Trošite strateški.
6. Planirajte za nepredviđene situacije.

7. Iskoristite snagu složenog ukamaćivanja.
8. Diverzifikujte svoju imovinu.
9. Shvatite da niko ne može stalno ‘nadmudrivati tržište’.
10. Uskladite trajanje svojih investicija sa vremenom kada će vam novac biti potreban.
11. Smanjite rizike.
12. Koristite osiguranje za upravljanje neizbježnim rizicima.

Uvod

> *„Morate biti veoma pažljivi ako ne znate kuda idete, jer možda nećete stići tamo.“*
>
> **— Jogi Bera, američka bejzbol zvijezda i filozof**

Drugim riječima, svako od nas treba da ima plan za svoje finansije. Ako ga nemamo, možemo završiti tamo gdje ne želimo. Dvanaest elemenata u dijelu 4 formiraju osnovu praktičnog plana koji se fokusira na stvari koje možete odmah primijeniti, a koje će vam pomoći da donesete bolje finansijske odluke, bez obzira na vašu trenutnu starost, nivo prihoda ili porijeklo.

Ako ne preuzmete kontrolu nad svojim finansijama, one će preuzeti kontrolu nad vama. Zašto je to tako da, iako ljudi u SAD-u i Evropskoj uniji imaju mnogo veće prihode u poređenju sa ljudima u postkomunističkim zemljama, mnogi i dalje imaju finansijske poteškoće? Odgovor je da je finansijska nesigurnost uglavnom rezultat izbora koje donosimo, a ne prihoda koje zarađujemo.

Odluke o ličnim finansijama i investicijama mogu djelovati potpuno

odvojene od ekonomije, ali to nije slučaj. Zakon komparativne prednosti (vidi Dio 1.4), koji objašnjava zašto zemlje imaju koristi od specijalizacije u aktivnostima koje najbolje obavljaju, takođe objašnjava zašto i vi kao pojedinac možete imati koristi od specijalizacije u stvarima koje dobro radite i koje drugi visoko vrijednuju. Slično tome, kada je u pitanju stvaranje bogatstva tokom vremena, preduzetništvo, finansijska odgovornost, planiranje karijere i ulaganje u kapital (posebno ljudski kapital) su jednako važni za pojedince kao i za zemlje.

Dvanaest elemenata predstavljenih u dijelu 4 neće vas učiniti finansijskim stručnjakom niti momentalnim milionerom, ali će vam odmah pomoći da započnete sa osnovnim koracima za izgradnju bogatstva. Još važnije, pomoći će vam da izbjegnete velike finansijske greške. Pojedinci koji smatraju da nemaju vremena ili stručnosti da razviju dobar finansijski plan možda neće primijeniti čak ni jednostavne smjernice i mogu se kasnije suočiti sa finansijskim problemima.

Život, poput ekonomije, se odnosi na izbore. Naš cilj je da poboljšamo vašu sposobnost da izaberete finansijske opcije koje vas vode ka srećnom, udobnom i ispunjenom životu. Taj cilj nije samo u zarađivanju novca. Kada je u pitanju sreća, nematerijalna imovina, poput porodice, prijatelja, angažovanog rada, dobrog braka, religijskih uvjerenja, prijatnih hobija i pomaganja drugima, jednako je, ako ne i više, važna.

Međutim, želja za većim bogatstvom nije neprimjerena. Bez obzira na to koji su vaši ciljevi u životu, lakše ih je ostvariti sa manje dugova i više bogatstva, što vam pruža više izbora, ne samo u vašem životu. Neki od najbogatijih ljudi na svijetu, kao što su Bil Gejts i Voren Bufet, koristili su svoje ogromno bogatstvo kroz filantropiju kako bi pomogli drugima na razne načine i kako bi se suočili s nekim od najtežih svjetskih problema. Ali ne morate biti među super bogatima da biste željeli više bogatstva da pomognete svojim starim roditeljima ili donirate religijskim, kulturnim i humanitarnim organizacijama.

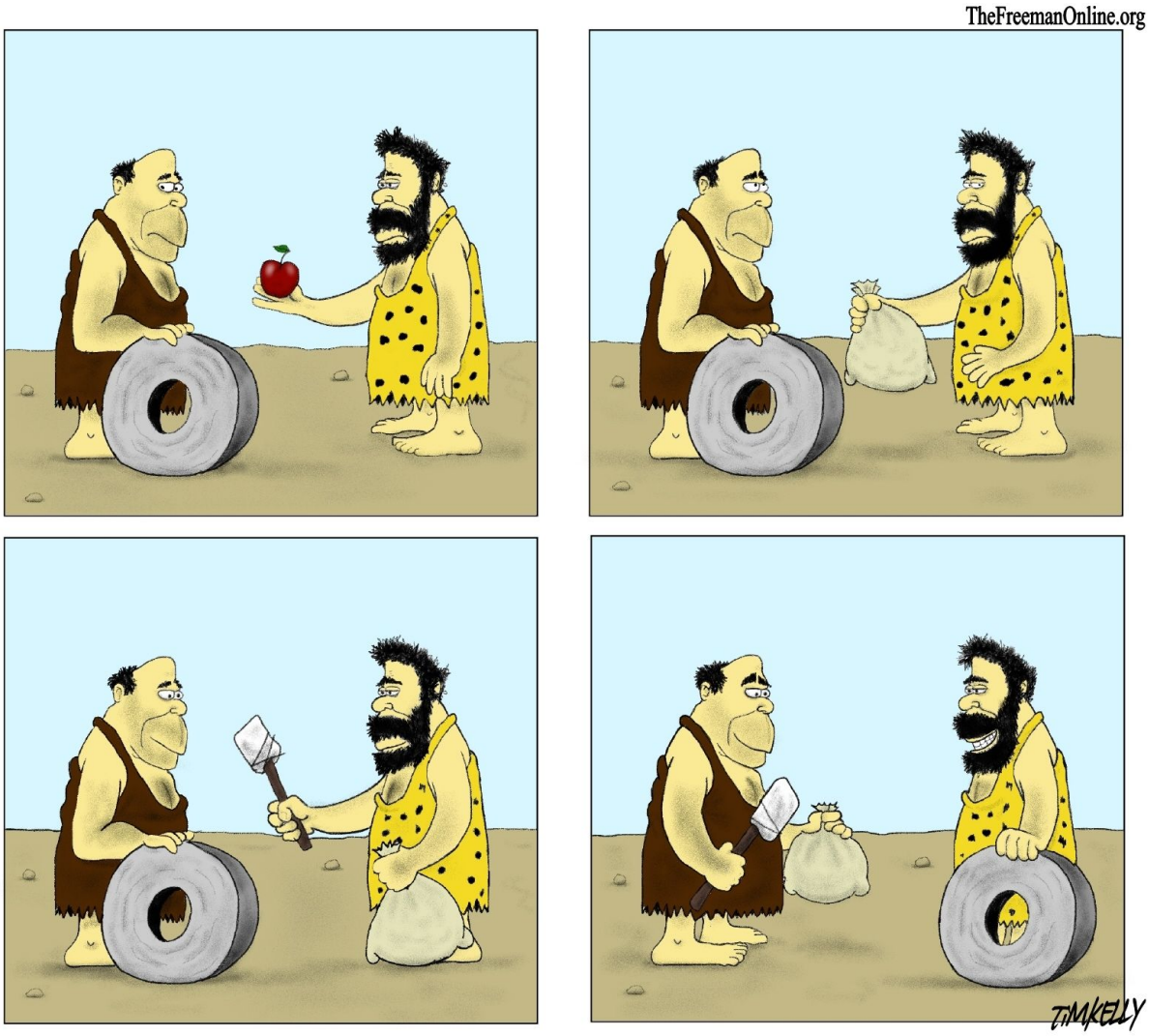
„Uvijek sam govorio svojim studentima“, kaže Džon Morton, jedan od

*vodećih američkih ekonomskih edukatora, „da život nije lutrija i da život nije '**igra sa nultom sumom**(?). Vaš uspjeh neće oduzeti od uspjeha drugih. Vaš uspjeh zavisi od vaših izbora, a izbori imaju posledice.“*(120)

Dakle, svi imamo podsticaj da poboljšamo donošenje finansijskih odluka. Ovih dvanaest smjernica vam mogu pomoći da to postignete.

DIO 4.1

1. Otkrijte svoju komparativnu prednost



„Svi su genijalci. Ali ako procijenjujete ribu prema njenoj sposobnosti da se popne na drvo, ona će cijeli život misliti da je glupa.“

— Albert Ajnštajn

Kroz ovu knjigu smo koristili princip komparativne prednosti kako bismo objasnili osnovu za međunarodnu trgovinu i specijalizaciju među firmama. Princip komparativne prednosti je jednako važan i kada pojedinci razmatraju svoje karijerne i poslovne mogućnosti. Razmislite o odnosu između svojih vještina i oportunitetnih troškova.

Uzmimo jedan ekstrem: zamislite da je neko bolji od svih drugih u svakoj proizvodnoj aktivnosti (tj. ima **apsolutnu prednost**(?) u svemu). Da li bi ta osoba trebala da pokuša da zadovolji sve svoje potrebe i želje trošeći malo vremena na svaku aktivnost (i da ode u krevet iscrpljena)? Sada pogledajmo drugi ekstrem: zamislite da je neko lošiji u svemu od svih drugih. Da li bi ta osoba trebalo da odustane i umre od gladi? Odgovor na oba pitanja je „Ne!“ U oba slučaja, svaka osoba bi imala koristi od specijalizacije i trgovine s drugima.

Bez obzira koliko ste talentovani, kada uzmemo u obzir oportunitetne troškove, bićete relativno produktivniji u nekim oblastima nego u drugima. Slično tome, bez obzira koliko ste slabi u proizvodnji, moći ćete da proizvedete nešto po nižem relativnom trošku u poređenju s drugima. Moći ćete da se uspješno takmičite u nekim oblastima i možete imati koristi od specijalizacije tamo gdje imate komparativnu prednost.

Vaša komparativna prednost se određuje vašim relativnim sposobnostima, a ne apsolutnim sposobnostima. Ova poenta je veoma važna. Instinktivno to znate. Zamislite da je vaš supružnik bolji od vas i u kuvanju i u baštovanstvu. Bračna harmonija je malo vjerovatna ako vaš supružnik radi sav posao dok vi provodite vrijeme na društvenim mrežama. S druge strane, ako ste iole bolji u kuvanju nego u baštovanstvu, a vi mijenjate svoje vrijeme i vještine pravljenja ukusne hrane za vrijeme i vještine vašeg supružnika u gajenju biljaka, oboje ćete imati koristi.

Neki ljudi počinju s manje prednosti nego drugi, ali čak i oni mogu izuzetno napredovati ako ulože trud i marljivo rade. Često postoji veliko divljenje prema ljudima koji prebrode teške početke i postanu uspješni. Nedaće —odlučnost da se izađe iz loše situacije—mogu biti veliki motivator.

Nikada nije prerano da preuzmete kontrolu nad razvojem svoje karijere i planirate kako najbolje možete razviti svoje talente i koristiti tržišnu saradnju kako biste ostvarili svoje ciljeve. Iako poznajete svoje interese i vještine, vjerovatno će vam biti potrebne dodatne informacije kako biste ih oblikovali u ciljeve. Možda ćete morati da razgovarate s profesorima koji vas najbolje poznaju, sa svojim roditeljima i rodbinom (od kojih ćete vjerovatno dobiti najopreznije i konzervativne savjete) i da pretražite internet kako biste saznali koje kvalifikacije su potrebne za profesiju koja vas zanima. Ovakav "blue-sky" način razmišljanja gotovo ništa ne košta, a može vas podstaći da razmotrite profesije o kojima u početku možda nijeste razmišljali.

Tri druge korisne metode za sticanje iskustva izbliza o potencijalnim profesijama ili profesionalnim okruženjima su: **posmatranje**, **volontiranje** i **informativni razgovori**. Posmatranje podrazumijeva da kontaktirate nekoga u profesiji koja vas zanima i pitate da li možete tiho pratiti šta rade tokom jednog dana, dok obavljaju svoje zadatke. Ne bojte se da kontaktirate nekoga koga ne poznajete. Ponekad će vam ljudi jednostavno reći „ne“, ali ljubazan email ili pismo sa iskazanim interesovanjem može vam donijeti „da“. Veoma je laskavo kada je mlada osoba dovoljno zainteresovana za ono što neka etablirana osoba radi i želi da stupi u kontakt sa njom. Ovo takođe pokazuje određeni nivo spremnosti na rizik i samopouzdanje u međuljudske veštine, što su osobine koje poslodavci vrednuju. Ako ne možete uskladiti dan posmatranja sa svojim rasporedom, možete zatražiti sastanak kako biste razgovarali o toj karijeri. Vidio sam da su ovakvi lični kontakti bili vrlo uspješni za studente u pronalaženju praksi, budućem mentorstvu i savjetovanju o obrazovanju ili karijernim kontaktima, a u jednom slučaju čak i u pronalaženju dobrog posla (kao asistent predsjednika kompanije!).

Volontiranje u oblastima gdje su ljudi marginalizovani i gdje je pomoć uvijek potrebna, kao što je rad sa starijim osobama ili sa osobama sa invaliditetom, može biti lično zadovoljavajući i dobar način za isprobavanje različitih karijernih mogućnosti. Na primjer, učenice desetog razreda Zara i Tina

su volontirale po tri sata nedjeljno nakon škole u bolnici, razgovarajući sa pacijentima oboljelim od hroničnih bolesti i čitajući im. Obje su doživjele veliko zadovoljstvo i razvile novu empatiju prema drugima. Zara je, međutim, odlučila da karijera medicinskog profesionalca nije za nju, jer je previše emotivno doživljavala patnje drugih. Tina, s druge strane, postala je doktorka.

Vratimo se na komparativnu prednost prilikom donošenja obrazovnih i karijernih odluka. Troškove obično percipiramo kao nešto što treba svesti na najmanju moguću mjeru. Ipak, zapamtite da troškovi odražavaju najvrijedniju priliku koju smo izgubili kada biramo neku opciju. Kada imate atraktivne alternative, vaši izbori će biti skupi. Na primjer, da li da uzmete honorarni posao kao konobar ili konobarica kako biste imali više novca dok studirate? Ili da pozajmite novac kako biste uzeli dodatni kurs i tako brže završili fakultet? Obje opcije su privlačne. Dalje, kako poboljšavate svoje veštine i vaši izbori postaju privlačniji, izbor između opcija postaje skuplji.

Nasuprot tome, vaši troškovi će biti niski kada imate vrlo malo dobrih izbora. Na primjer, vrlo efikasan način da smanjite troškove čitanja ove knjige bio bi da ostanete nasukani s njom na pustom ostrvu, gdje je čitanje jedina aktivnost pored gledanja u more. Smanjili biste trošak obavljanja jedne privlačne aktivnosti, poput čitanja ove knjige, eliminisanjem prilike da se bavite mnogim drugim privlačnim stvarima. Iako možda nemate izbora kada ste nasukani na pustom ostrvu, imate izbore koje možete donijeti kako biste sebi poboljšali život povećavanjem svojih mogućnosti, a ne njihovim smanjivanjem.

Mladi se često ohrabruju da nastave visoko obrazovanje kako bi imali više atraktivnih mogućnosti kasnije u životu. Međutim, to je isto kao i ohrabrivanje da povećaju troškove svih svojih izbora. Dobra edukacija će generalno povećati vašu produktivnost i iznos koji će poslodavci biti spremni da vam plate. Iako će povećati vašu buduću zaradu, takođe znači da ćete morati da se odreknete tri godine niže plate koje biste mogli da zarađujete odmah nakon srednje škole.

Odluke u vezi s karijerom ne uključuju samo prepoznavanje stvari koje najbolje radite. Takođe je od vitalnog značaja otkriti gdje leži vaša strast—one

produktivne aktivnosti koje vam pružaju najviše zadovoljstva. Ako uživate u onome što radite i vjerujete da je to važno, bićete srećni da radite još više na tome i težite da postanete bolji. Tako kompetencija i strast za nekom aktivnošću obično idu zajedno i mogu se dodatno pojačati vašom velikodušnošću u radu za dobrobit zajednice (ili čitavog čovječanstva ako ste veoma ambiciozni). Razmislite o pravom bogatstvu u smislu ličnog ispunjenja.

DIO 4.2

2. Povećajte svoju vrijednost za druge

> *„Kada vidimo vrijedne ljude, trebali bismo razmišljati o tome kako da se izjednačimo sa njima; kada vidimo ljude suprotnog karaktera, trebali bismo se okrenuti sebi i preispitati vlastite postupke.“*
>
> **— Confucius**

U tržišnoj ekonomiji, finansijski uspjeh odražava sposobnost pojedinca da drugima pruži korist. Ovo važi i za zaposlene i za preduzeća. Ako želite da postignete visoke prihode, trebalo bi da smislite kako da pružite usluge koje drugi visoko vrednuju.

Kao što je ranije naglašeno, poboljšanje znanja, viši nivo vještina i iskustvo generalno povećavaju produktivnost i unapređuju sposobnost pojedinca da drugima pruži vrijedne usluge. Kao rezultat, ulaganjem u ljudski kapital—obrazovanje, obuku i druge forme sticanja vještina—mogu se poboljšati produktivnost i prihodi. Međutim, i druge lične osobine utiču na produktivnost. Dvije od najvažnijih su lični stavovi i preduzetnički način razmišljanja. Značaj ovih osobina kao izvora produktivnosti usko je povezan sa onim što psiholozi nazivaju emocionalnom inteligencijom (EQ). Mnogi psiholozi sada vjeruju da je EQ važniji od IQ-a kao determinanta ličnog uspjeha.[(121)] Čak i ekonomisti često zanemaruju ova dva ključna izvora lične produktivnosti. Razmotrimo svaki od njih.

Kako lični stavovi utiču 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, upornost, odgovornost, povjerenje, poštovanje prema drugima, želju za učenjem i napretkom, i sposobnost za rad u timu. Drugi kandidat ima drugačiji skup osobina: nepoštovanje prema drugima, nepouzdanost, svadljivost, prezir prema obrazovanju, vulgarnost u govoru, okrivljivanje drugih za probleme i nepoštenje. Ako ste vi poslodavac, koga biste zaposlili? Očekivano, većina bi zaposlila prvog kandidata jer posjeduje osobine i stavove koji podstiču uspjeh. Kada su ostale stvari jednake, zaposleni s ovakvim pozitivnim stavovima su obično produktivniji i bolje funkcionišu u saradnji s kolegama. Suprotno tome, drugi skup osobina vodi ka neuspjehu. Ove osobine i stavovi narušavaju produktivnost i sposobnost zaposlenog da radi s drugima.

Ako želite da budete uspješni, potrebno je da njegujete, razvijate i jačate prvi set stavova i osobina dok one ne postanu vaše navike—osnovne vrijednosti vašeg života. Podjednako je važno odbaciti drugi, neuspjehu sklon, skup stavova iz svog života. Ne dozvolite da vas bilo ko, uključujući prijatelje, uvjeri da su osobine iz tog drugog skupa „kul“. One vode ka problemima, a vi ne želite ići tim putem.

Dobra vijest je da možete izabrati stavove koji vode ka uspjehu, umesto onih koji vode ka neuspjehu. Štaviše, možete to učiniti bez obzira na svoje porodično porijeklo, trenutni prihod, nivo obrazovanja ili izbor karijere. Vaši stavovi će imati veliki uticaj na vaš budući finansijski uspjeh. Pozitivni stavovi će vam pomoći da prevaziđete druge nedostatke, kao što su loše obrazovanje ili finansijski ograničeno djetinjstvo.

Koji su to stavovi? Oni su dobro sažeti u knjizi *7 navika visoko efikasnih ljudi* kao:

1. **Budite proaktivni** (Preuzmite odgovornost za sopstvene izbore i postupke).
2. **Imajte na umu krajnji cilj** (Imajte jasnu viziju željenog cilja i smjera kojim idete).
3. **Radite prvo stvari koje su najvažnije** (Napravite prioritet svojih

aktivnosti).

4. **Razmišljajte u duhu "pobjeda-pobjeda"** (Kao što smo već naglašavali, težite ishodima koji su korisni za sve učesnike aktivnosti).
5. **Razumijte druge i vas će razumjeti** (Aktivno slušajte i saosjećajte sa onima sa kojima komunicirate).
6. **Koristite sinergiju** (Cijenite razlike i različite perspektive kako biste stvorili bolje rezultate kroz saradnju).
7. **Oštrite mač** (Kao što tup mač zahtijeva brušenje, tako i vi stalno ulažite u: brigu o sebi, kontinuirano učenje i lični razvoj).

Video:
Ekonomija filma "Istjerivači duhova"

Naravno, ako izaberete stavove koji vode ka neuspjehu, možete kriviti druge—svoju porodicu, svoju etničku pripadnost, komšiluk, škole koje ste pohađali ili društvo uopšte. Ovi faktori mogu uticati na vaše izbore, ali ih ne određuju. Vaši stavovi i osobine su pod vašom kontrolom. Ako ste odrasli u problematičnom okruženju, može biti teže postići i održati pozitivne stavove. Ali osoba koja prevaziđe negativno okruženje je cjenjena i poštovana od strane gotovo svih. Problematična prošlost čak može poslužiti kao podstrek za vaš uspjeh, ako odlučite da razvijate pozitivne stavove.

Video:
Siromaštvo i preduzetništvo

Neki od vas možda misle: „Moji stavovi su moja stvar. Niko mi neće govoriti šta da radim ili mijenjati moje ponašanje!" Pretpostavimo da vlasnik preduzeća, zovimo ga Aleksej, ima ovakav stav. Aleksej ignoriše želje potrošača i

umjesto toga nudi ono što on smatra da potrošači treba da cijene, a pritom ne pokazuje poštovanje prema svojim zaposlenima. Aleksej naravno ima slobodu da donosi takve odluke. Međutim, ako tako postupa, suočiće se s posljedicama u vidu gubitka prodaje i izvjesnog neuspjeha u poslovanju.

Slično tome, potencijalni zaposleni su slobodni da „rade svoje“. Mogu ignorisati kako njihovi stavovi i ponašanje utiču na produktivnost i zapošljivost. Ali, kao i preduzeće koje ignoriše želje potrošača, zaposleni koji ignorišu kako njihovi stavovi i ponašanje utiču na njihovu produktivnost platiće cijenu u vidu loših prilika, niskih prihoda i perioda nezaposlenosti. Niko od nas nije ostrvo samo za sebe. Ako želimo da nam drugi obezbijede prihod, moramo sarađivati i učiniti svoje usluge vrijednim za njih.

Video:
Solarni preduzetnici sa Haitija

Zaključak je jednostavan: stavovi orijentisani ka uspjehu ključni su faktori finansijskog uspjeha. Ove stavove ne možete kupiti, niti ih vam ih neko drugi dati. Morate ih sami izabrati i integrisati u svoj život. Štaviše, ako to učinite, gotovo je sigurno da ćete postići značajan stepen ekonomskog uspjeha. S druge strane, ako je vaš život uglavnom odraz stavova koji vode ka neuspjehu, gotovo je sigurno da će vaša budućnost biti obilježena finansijskim problemima i ličnim nezadovoljstvom.

Još jedna lična osobina koja može povećati vašu produktivnost je preduzetnički način razmišljanja. Iako se preduzetništvo često povezuje s donošenjem poslovnih odluka, u suštini, svi smo mi preduzetnici. Konstantno donosimo odluke o razvoju i korišćenju znanja, vještina i drugih resursa koji su pod našom kontrolom. Naš finansijski uspjeh odražava rezultat tih izbora.

Ako želite biti finansijski uspješni, razmišljajte preduzetnički. Drugim riječima, fokusirajte se na to kako razviti i koristiti svoje talente i mobilisati

dostupne resurse kako biste drugima pružili ono što visoko cijene, naravno uvijek imajući na umu vlastite vrijednosti i etiku. To znači da ne treba da stičete bogatstvo prodajom štetnih proizvoda, poput opojnih droga, bez obzira na to koliko je velika potražnja za njima!

Video:
KreAkcija

Kada počnete da razmišljate preduzetnički—o tome kako možete povećati vrijednost svojih usluga za druge—nemojte potcjenjivati svoju sposobnost da postignete uspjeh. Preduzetnički talent se često nalazi na neočekivanim mjestima. Ko bi pomislio da će sredovječni prodavac miksera za šejkove, Rej Krok, napraviti revoluciju u poslu sa franšizama i proširiti jedan McDonald's restoran u San Bernardinu, Kaliforniji, u najveći lanac brze hrane na svijetu? Da će brend sportske obuće Adidas, koji je Adi Dasler započeo u kuhinji svoje majke 1924. godine, narasti na 22 milijarde dolara prihoda?[122] Kako je iko mogao predvidjeti da će Džef Bezos, pokrećući onlajn knjižaru u svojoj garaži 1994. godine, proširiti Amazon u najvećeg svetskog trgovca? Da li je iko u pedesetim godinama prošlog vijeka očekivao da će Ingvar Kamprad, osnivač Ikee, od svoje prve male prodavnice u gradiću Almhultu u Švedskoj, napraviti najvećeg prodavca namještaja na svijetu?[123] Ovo su visokoprofilni slučajevi, ali isti obrazac se ponavlja iznova i iznova. Uspješni samozaposleni profesionalci i poslovni lideri ili osnivači svjetski poznatih firmi često dolaze iz različitih sredina koje izgledaju uglavnom nepovezano sa oblastima njihovih postignuća.

Samozaposleni preduzetnici su nesrazmjerno zastupljeni među bogatima. Dok samozaposleni čine veliki dio radne snage, oni čine mnogo veći dio milionera. U prosjeku, samozaposleni ljudi su četiri puta bogatiji od radnika sa platom i zaposlenih na osnovu ugovor a.[124] Četiri glavna faktora doprinose finansijskom uspjehu samozaposlenih preduzetnika. Prvo, oni su vješti u

identifikovanju i iskorištavanju privlačnih prilika koje su drugi previdjeli. Drugo, spremni su da preuzmu rizike. Veći rizici i veći prihodi često idu zajedno. Do određene mjere, veći prihodi samozaposlenih preduzetnika su samo kompenzacija za nesigurnosti koje prate njihove poslovne aktivnosti. Treće, imaju visoke stope ulaganja. Vlasnici samozaposlenih biznisa često veliki dio svojih prihoda usmjeravaju na rast i širenje svojih firmi. Četvrto, oni uglavnom vole ono što rade i zato rade naporno i dugo.[125]

Takođe i zaposleni mogu profitirati ako „razmišljaju kao preduzetnici". Baš kao što prihodi poslovnih preduzetnika zavise od njihove sposobnosti da zadovolje potrebe potrošača, zarade zaposlenih zavise od njihove sposobnosti da se učine vrijednim za svoje poslodavce, kako trenutne tako i buduće. Ako zaposleni žele napredovanja i visoke zarade, potrebno je da razvijaju vještine, znanje, stavove i radne navike koje su visoko cijenjene od strane drugih.

Razvoj i korišćenje vaših talenata na načine koji drugima pružaju velike koristi su ključ za finansijski uspjeh. Oni su takođe centralni za ono što Artur Bruks naziva „zarađenim uspjehom", centralnim elementom sreće i zadovoljstva u životu.[126] Niko vam ne može dati zarađeni uspjeh; morate ga postići sami. Zarađeni uspjeh je prisutan kada vaše obrazovanje, rad i životni izbori odražavaju svrhu vašeg života. Tokom karijere, često smo pitali naše studente šta žele da rade sa svojim životima. U jednom ili drugom obliku, odgovor je gotovo uvijek isti: „Želim da radim stvari koje će svijet učiniti boljim mjestom za život." Naravno, pojedinci će se razlikovati po tome kako planiraju to postići. Međutim, bez obzira na njihove planove, pozitivan skup stavova i preduzetnički način razmišljanja unaprijediće njihovu sposobnost da žive smislen i ispunjen život.

Video:

Pozajmice siromašnima

DIO 4.3

3. Planirajte svoje troškove i štednju

> *„Novac je samo alat. Odvešće vas gdje god želite, ali vas nikad neće zamijeniti kao vozača.“*(127)
>
> **— Ayn Rand**

Većina sadašnje finansijske nesigurnosti rezultat je ranije nepromišljenih odluka. Nedostatak planiranja, trošenje više nego što zarađujete, nagomilavanje dugova bez brige o tome kako ih vratiti i druge loše finansijske navike stvaraju haos i uzrokuju stres. Posvećenost budžetiranju je ključna za postizanje zdravog finansijskog života, izgradnju bogatstva i ostvarivanje vaših ličnih 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 domaćinstvo, taj plan je **budžet**(?). Budžet vam pomaže da usmjerite svoja sredstva ka promišljenom trošenju, redovnoj štednji i raznovrsnim ulaganjima na način koji će vam omogućiti da iz svog prihoda izvučete najveću vrijednost. Zamislite svoj budžet kao svoj GPS za bogatstvo. On će vas usmjeriti ka vašim ciljevima ili vas upozoriti kada se udaljavate od njih.

Efikasno budžetiranje je kontinuiran proces, a ne jednokratni događaj. Sastoji se od dvije specifične radnje. Prvo, morate napraviti početni budžet(128), što je jednostavno dokument koji identifikuje sva vaša planirana ili očekivana trošenja za određeni vremenski period. Većina ljudi pravi mjesečni budžet, ali mnogi prave i godišnji. Važno je pažljivo razmotriti sve svoje troškove, ne samo one najvidljivije poput namirnica, rate za automobil, kirije ili hipoteke. Ne

zaboravite na poklone za rođendane, troškove obnove registarskih tablica, različite pretplate i promjene ulja za vaš automobil. Procijenite svoj mjesečni ili godišnji prihod, a zatim odredite gdje ćete potrošiti svaki cent. Preporučujemo budžetiranje zasnovano na nultom saldu, što znači da su štednja i ulaganja konkretne stavke u vašem budžetu, a ne samo ostatak (ako ga uopšte ima). Mnogi stručnjaci preporučuju osnovnu raspodjelu od 50% za "potrebe" (stvari koje morate platiti, poput stanarine ili školarine), 30% za "želje" (stvari koje volite, ali biste mogli preskočiti, poput izlazaka na večeru ili odlazaka u kino) i 20% za "štednju". Naravno, štednja često služi kao način odvajanja sredstava za buduće troškove, poput kupovine automobila, stana ili osnivanja porodice. Takođe možete odgovorno pozajmiti novac za takve posebne događaje, kao što je ulaganje u obrazovanje, ali je važno da vaš plan jasno predviđa dovoljno prihoda iznad vaših svakodnevnih potreba za pravovremenu otplatu kredita. O zaduživanju i posuđivanju ćemo detaljno raspravljati u narednom dijelu.

Druga radnja je dokumentovanje stvarnih troškova i potrebno prilagođavanje budžeta. Praćenje svih troškova i njihovo stavljanje u kategorije vašeg budžeta pruža vrijedne informacije o vašim navikama i napretku postizanja vaših finansijskih ciljeva. Praćenje vaših troškova takođe će vam pomoći da razvijete bolji, precizniji budžet u budućnosti. Na primjer, ako u početni budžet niste uključili jednu ili dvije stavke troškova, kada primijetite stvarne troškove, možete se pobrinuti da u skladu s tim prilagodite svoj budžet. Pretpostavimo da ste budžetirali 100 eura za obroke u restoranima za mjesec dana, ali onda shvatite da ste potrošili 150 eura. Znate da morate promijeniti budžet ili svoje trošenje da biste uzeli u obzir ovu razliku. Dokumentovanje stvarnih troškova pruža vam mehanizam povratne informacije koji će vam pomoći da kontinuirano prilagođavate svoj budžet i trošenje, tako da se nikada ne udaljite previše od svojih ciljeva. Najbolje je da se obučite da to radite svakodnevno.

Budžetiranje vaših prihoda i praćenje vašeg ponašanja pomoći će vam da procijenite svoje troškove i usmjerite ih ka kategorijama koje će vam donijeti

najviše ukupne vrijednosti. Četiri jednostavna koraka mogu vas usmjeriti na put ka finansijskoj stabilnosti: započnite odmah, postavite ciljeve, nabavite alate i dizajnirajte budžet koji će odgovarati vašim ciljevima.

Korak 1. Počnite odmah i povećajte vjerovatnoću uspjeha! Nemojte se zavaravati misleći da je budžetiranje samo za ljude sa poslovima ili visokim platama ili da ćete početi „kasnije“. Djeca koja primaju džeparac, studenti koji primaju podršku od roditelja i ljudi bez direktnih prihoda takođe bi trebali budžetirati i razvijati ciljeve. Budžetiranje neće biti lakše kada budete stariji ili kada budete zarađivali više novca. Zapravo, vjerovatno će biti složenije. Lako je odugovlačiti. Ljudi koji budžetiraju, mudro troše svoj novac i štede za budućnost uglavnom su počeli rano, kada su njihovi prihodi bili relativno niski.(129)

Korak 2. Postavite ciljeve. Podsticaji su važni. Prepoznajte to u svom ličnom životu i neka vaši ciljevi usmjeravaju vaše akcije. Postavite kratkoročne, srednjoročne i dugoročne finansijske ciljeve i uključite ih u svoj budžet. Kratkoročne ciljeve možete postići unutar naredne godine i oni pružaju trenutno zadovoljstvo. U zavisnosti od vaše situacije, oni mogu uključivati eliminaciju dugova na kreditnim karticama (iako, osim u hitnim slučajevima, nagomilavanje takvog duga uopšte nije bila dobra ideja), značajno povećanje vašeg fonda za hitne slučajeve, odnosno za pokrivanje neočekivanih troškova ili novac za kupovinu novog telefona ili drugog tehnološkog uređaja. Srednjoročni ciljevi se postižu tokom dužeg perioda, najčešće u periodu od jedne do tri godine. Kupovina polovnog automobila za gotovinu, uplata avansa za stan ili drugu nekretninu i izgradnja solidnog štednog računa koji vodi ka dobro diverzifikovanom portfoliju, primjeri su ciljeva za koje će generalno trebati više vremena da se ostvare. Konačno, štednja za otplatu studentskog ili hipotekarnog kredita - **hipoteke**(?) ili za ulaganje u obrazovanje vaše djece ili za penziju, predstavljaju primjere dugoročnih ciljeva koje mnogi ljudi žele ostvariti.

Kao što je ranije navedeno, štednja i ulaganja trebaju biti posebne kategorije u vašem budžetu. Što prije počnete trošiti strateški, štedjeti i ulagati, to ćete više bogatstva stvoriti. Ono što nije tako očigledno jeste koliko bogatstva

možete akumulirati ako počnete rano štedjeti. Čak i najmanji iznos ušteđen ili uložen danas može napraviti značajnu razliku u budućnosti. Razmotrite sljedeći dugoročan plan:

Pretpostavimo da počnete redovno štedjeti samo 2 eura dnevno tokom dvije godine, kada napunite dvadeset dvije godine. To vjerovatno nije ni blizu onome što ćete potrošiti na kafu, flaširanu vodu, grickalice ili imati kao sitninu na kraju dana. Zatim, od vaše dvadeset četvrte do dvadeset šeste godine, povećajte štednju na 3 eura dnevno. To je samo jedan euro više, a vaš prihod će vjerovatno porasti. Između dvadeset šeste i tridesete godine, povećajte iznos štednje na 4 eura dnevno. Time što ne trošite taj iznos dnevno i stavljate ga na stranu na račun s pozitivnom kamatnom stopom, nećete značajno narušiti svoj životni stil. Do trenutka kada napunite trideset godina, uštedjet ćete 9490 eura plus kamate—prilično lijepa svota. Štednja od 2, 3 ili 4 eura dnevno zaista se na kraju zbroji u značajnu sumu.

Ali to nije pravo iznenađenje. Evo ga. Do trenutka kada napunite 67 godina i odete u penziju, ušteda iz ovog ranog perioda 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. Ovo je moguće uz prosječnu realnu stopu povrata od oko **7%**, što je prosječna dugoročna stopa povrata na berzi (o ovoj stopi i složenoj kamati više ćemo govoriti u narednim poglavljima). Još jedna prednost ranog početka je što ćete vjerovatno razviti naviku redovne štednje i nastaviti je tokom cijelog života.

Korak 3. Koristite alate za budžetiranje. Ne izmišljajte toplu vodu krećući od praznog lista papira da razvijete budžet. Sa današnjim web stranicama, tabelama i aplikacijama, budžetiranje nikada nije bilo lakše. Postoji mnoštvo resursa koji su dostupni uz niske ili nikakve troškove. Možete na internetu pretražiti „alate za budžetiranje“ i pronaći brojne visokokvalitetne i sigurne opcije budžetiranja. Odaberite alat koji vam pomaže da pedantno evidentirate svoje troškove i prihode, drži vaše finansijske ciljeve pred očima, šalje podsjetnike za plaćanje, pomaže vam da kontrolišete impulse za trošenje van

budžeta i nudi opcije kako da ostvarite svoje ciljeve.Naviknite se da koristite odabrani alat za budžetiranje. Praćenje vaših troškova i prihoda može biti jednostavno uz prave alate. Trik je samo u tome da izdvojite 5 minuta svakog dana da zabilježite svoju aktivnost. Ljudi su često šokirani kada vide kako je njihov novac „iscurio“, a da to nijesu ni primijetili.

Korak 4. Osmislite plan djelovanja. Napravite lični budžet sa stvarnim i predloženim stavkama kako biste postigli svoje ciljeve. Iako stalno razmišljamo o svim stvarima koje „moramo“ kupiti, vrlo je malo stvari koje nam zaista trebaju osim adekvatne hrane, čiste vode, osnovnog smještaja, jednostavne odjeće i pametnog telefona. Najbolji način da vidite gdje možete početi ostvarivati svoje ciljeve jeste popisivanjem svojih „potreba“ i njihovim odvajanjem od vaših „želja“. Smanjite svoje želje kako biste napravili mjesta za štednju i ulaganja i osmislili plan unutar svog budžeta da ispunite svoje kratkoročne, srednjoročne i dugoročne ciljeve. Ovo vas stavlja u poziciju da svjesno upravljate vašim finansijama.

Arhitekta ne gradi kuću bez nacrta. Hirurg ne uklanja pacijentu slijepo crijevo bez konsultacije i prezentiranja svojih planova ostalim članovima medicinskog tima. Sportista ne završava na Olimpijadi bez posvećenosti filozofiji uspjeha mnogo prije dolaska na Olimpijadu. Razvijanje detaljnog plana djelovanja, pridržavanje tog plana i njegovo ažuriranje kada je potrebno su ključni ako želite uspjeti u svim aspektima života, uključujući i vaš finansijski život.

Svaka stavka budžeta treba biti procijenjena u kontekstu drugih. Budući da imate ograničen prihod, povećano trošenje u jednom području znači smanjenje trošenja u drugom, osim ako se ne identifikuju novi izvori prihoda. Kao što je naglašeno u prvom dijelu, svaki izbor ima oportunitetni trošak. Razmislite o vašim oportunitetnim troškovima prilikom donošenja odluke o trošenju. Posmatrajte širu sliku kroz prizmu vašeg budžeta. Izračunajte svoje mjesečne osnovne finansijske stavke: koliko zarađujete, plaćate poreza, štedite, ulažete, trošite i koliko imate duga.

Bez obzira na vašu profesiju, prihod ili položaj u životu, dvije radnje u procesu budžetiranja—kreiranje budžeta i praćenje i prilagođavanje vašeg trošenja radi poboljšanja vaše dobrobiti—pomoći će vam da sistematski pregledate i usmjeravate svoje trošenje da biste stigli tamo gdje želite. Napravite svoj plan kristalno jasnim i postanite izvršni direktor svog života. Posvetite se kreiranju budžeta koji organizuje vaše trošenje, kontroliše vaš dug, obezbjeđuje hitna sredstva, pomaže vam da ostvarite različite finansijske ciljeve i osigurava sredstva za ulaganje.

Dejv Remzi, jedan od vodećih finansijskih savjetnika u Sjedinjenim Američkim Državama, ističe važnost lične posvećenosti formiranju zdravih navika upravljanja novcem. *„Ono što sam otkrio u radu s ličnim finansijama jeste da to nije nuklearna fizika. Lične finansije su oko 80% ponašanje, a samo 20% znanje.“*(130) Nakon što pročitate cijelo Četvrto poglavlje, imaćete potrebno znanje. Da li ste spremni da se fokusirate i obavežete na usklađivanje svojih odluka o potrošnji, štednji, zaduživanju i zaradi s onima koje obećavaju finansijsku stabilnost i vode ka ispunjenom životu?

DIO 4.4

4. Pametno upravljajte kreditnim zaduženjima

> *„Postoje samo dva načina za otplatu duga – povećanje prihoda kroz povećanje rada i povećanje štednje kroz smanjenje troškova.“*
>
> **— Thomas Carlyle**

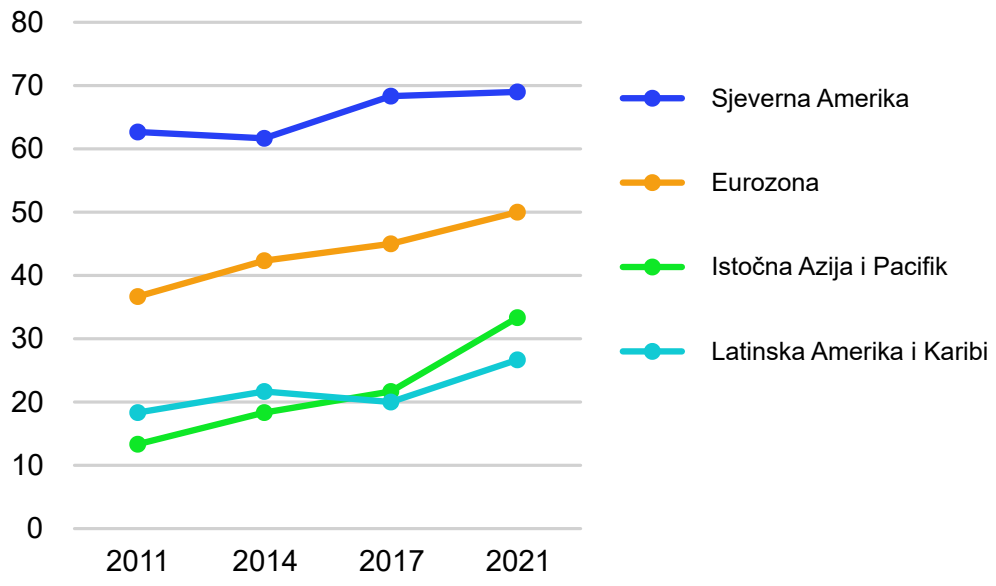
U Šekspirovoj drami *Hamlet*, Polonije savjetuje svog sina Laerta, koji odlazi na fakultet: „Ni dužnik, ni zajmodavac nemoj biti, jer zajam često gubi i sam novac i prijatelja, a zaduživanje otupljuje oštricu štedljivosti.“ Ovo nije samo dobar savjet u tom specifičnom kontekstu; odgovorno i planirano zaduživanje i pozajmljivanje (poznato i kao ulaganje) predstavljaju ključne aspekte moderne ekonomije. Problem nastaje kada emocije prevladaju nad racionalnim i promišljenim odlukama usmjerenim ka budućnosti.

Nepravilno korišćenje kreditnih kartica i dugova može biti velika prepreka finansijskom uspjehu. Iako mnogi ljudi pažljivo koriste kredit, drugi se ponašaju kao da neiskorišćeni limit na kreditnoj kartici znači novac u banci. Ovo je očigledno pogrešno i opasno razmišljanje. Neiskorišćeni limit na vašoj kreditnoj kartici samo znači da imate dodatnu mogućnost zaduživanja; to vam ni na koji način ne povećava bogatstvo niti vam pruža više novca. Najbolje je razmišljati o svojoj kreditnoj kartici kao o sredstvu za korišćenje onoga što već imate na svom tekućem računu. Ako imate sredstva na tekućem računu, možete koristiti kreditnu karticu za pristup tim sredstvima, pod uslovom da račun izmirite svakog mjeseca. Ako nemate dovoljno sredstava na računu, nemojte

obavljati kupovinu.

Grafikon 27 pokazuje da se procenat posjedovanja kreditnih kartica razlikuje među regionima. U eurozoni taj procenat dostiže do 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 širom svijeta. U periodu između 2011. i 2021. godine, posjedovanje kreditnih kartica među osobama starijim od 15 godina poraslo je globalno sa oko 15% na 25%.

Grafik 27: Posjedovanje kreditne kartice (% starijih od 15 godina)



Izvor: databank.worldbank.org.

Iako su kreditne kartice i njihovi elektronski ekvivalenti (digitalni novčanici poput PayPal-a i mobilne aplikacije za plaćanje poput Apple Pay-a)

zgodni za korišćenje, oni su takođe i privlačni i skupi načini zaduživanja. Vaš preostali dug na kreditnoj kartici je kredit—dug koji mora biti vraćen. Budući da kreditne kartice omogućavaju lako gomilanje duga, one su potencijalno opasne. Neki ljudi izgleda nijesu u stanju da kontrolišu impuls za trošenjem kada na svojim karticama imaju neiskorišćen limit.[(131)] Ako imate ovaj problem, potrebno je da odmah preduzmete akciju! Prestanite koristiti kredit za troškove koje ne možete da priuštite. Uzmite makaze i isijecite sve svoje kreditne kartice. Ako to ne učinite, one će vas odvesti u finansijske neprilike.

Kupovina kreditnom karticom stvara iluziju da kupujete više s vašim novcem. Nepogrešivo, kada dođe račun, javlja se novo iskušenje: mogućnost da pošaljete malu uplatu koja pokriva kamatu plus mali dio glavnice i zadržite većinu svog novca za dodatne kupovine. Međutim, ako odaberete ovu opciju i nastavite povećavati svoje dugove, ubrzo ćete se suočiti sa ozbiljnim problemom —visokim kamatnim stopama na neplaćeni 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 stope su često mnogo veće. U vrijeme pisanja ovog teksta, ugledne banke u Kazahstanu su nudile potrošačke kreditne kartice sa godišnjom kamatnom stopom od 39,9%, dok je u Azerbejdžanu kamata iznosila 25%. Ove stope su mnogo više nego što većina ljudi, pa čak i uspješni investitori, mogu zaraditi na svojim štednjama i ulaganjima. Kao što ćemo vidjeti u narednim djelovima, možete postati bogati zarađujući 7% godišnje na svoja ulaganja. Nažalost, visoke kamatne stope na neplaćeni dug će imati suprotan efekat. Plaćanje od 15% do 18% na dug po kreditnoj kartici može odvesti čak i osobu sa dobrim prihodima u finansijske neprilike.

Razmotrimo primjer Ivana, mladog profesionalca koji odlučuje provesti nekoliko dana na Santoriniju. Putovanje košta 1.500 eura, što Ivan plaća svojom kreditnom karticom. Ali umjesto da plati cijeli iznos na kraju mjeseca, Ivan plaća samo minimalan iznos i tako nastavlja narednih deset godina dok konačno ne isplati dug. Koliko je Ivan platio za svoje putovanje uz pretpostavku kamatne

stope od 18% koja se zaračunava za novac koji troši sa svoje kreditne kartice? Plaća 27 eura mjesečno tokom 120 mjeseci, ili ukupno 3.243 eura. Dakle, Ivan na kraju plaća svojoj kreditnoj kompaniji više nego dvostruko više od cijene putovanja, hotela, hrane i zabave.

Ivan je mogao otići na putovanje za znatno manje novca da je planirao unaprijed i da je počeo da štedi prije putovanja, umjesto da plaća kredit nakon putovanja. Štednjom od 75 eura mjesečno uz složenu kamatu od 5% godišnje (razmotrićemo složenu kamatu u dijelu 4.7) tokom 20 mjeseci, Ivan bi imao 1.560,89 eura za putovanje, umjesto da plaća 3.243 eura uključujući kamate za isto putovanje (ali obavljeno ranije) kreditnom karticom. Drugim riječima, štednjom i planiranjem svog putovanja umjesto korišćenjem duga po kreditnoj kartici, Ivan bi mogao otići na dva putovanja za manje od iznosa koji je na kraju platio za jedno putovanje na kredit.

Šta ako već imate znatan dug po kreditnoj kartici? Ako ste ozbiljni u vezi s postizanjem finansijskog uspjeha, prva stvar koju biste trebali uraditi, ako je moguće, jeste da taj dug otplatite iz ušteđevine. Ako nemate dovoljno ušteđevine, smanjite troškove. Iako bi bilo bolje da ste taj dug izbjegli, njegovo otplaćivanje pruža priliku da ostvarite vrlo visok povrat. Pretpostavimo da je kamatna stopa na dug 18%. Svaki euro koji sada uštedite kako biste smanjili dug po kreditnoj kartici efektivno donosi kamatnu stopu od 18%. Posmatrajte to ovako: ako uložite jedan euro u investiciju s prinosom od 18%, za godinu dana taj euro će povećati vašu neto vrijednost za 1,18 eura. Na isti način, ako uštedite jedan euro da biste otplatili dug po kreditnoj kartici, za godinu dana taj euro će takođe povećati vašu neto vrijednost za 1,18 eura. Vaš dug će biti toliko manji—prvo zbog eura koji ste uštedjeli i smanjili dug, a drugo zbog 18 centi kamate koje biste inače dugovali.

Da li se ikada isplati pojedincu ili porodici da kupi neki proizvod na kredit? Odgovor je „da“, ali samo ako je taj proizvod dugotrajan resurs i ako se pozajmljena sredstva otplate prije nego što taj resurs prestane biti od koristi. Na taj način plaćate za resurs dok ga koristite.

Veoma malo kupovina ispunjava ove kriterijume. Tri kategorije glavnih potrošačkih izdataka spadaju u ovu kategoriju: izdaci za stanovanje, automobil i obrazovanje. ko se pravilno održava, nova kuća može pružiti korisnu vrijednost tokom četrdeset ili pedeset godina. U takvim okolnostima, korišćenje najdužeg dostupnog stambenog kredita za finansiranje takve kupovine je sasvim razumno. Slično tome, ako se očekuje da automobil traje pet ili šest godina, nema ništa loše u tome da se njegovo finansiranje odvija tokom četiri godine.

Primijetite da govorimo o potrošačkim kupovinama, a ne o investicijama koje mogu biti potrebne za pokretanje posla, gdje očekujete da ćete zajam otplatiti iz profita svog preduzeća. Kada dugotrajni resursi i dalje generišu dodatni prihod ili pružaju vrijednu uslugu i nakon što su krediti koji su korišćeni za njihovu kupovinu otplaćeni, dio otplate kredita zapravo predstavlja oblik štednje i ulaganja, koji može povećati neto vrijednost domaćinstva. Kao što je slučaj s nekretninama, ulaganje u obrazovanje generalno pruža neto korist tokom dugog vremenskog perioda. Mladi ljudi koji ulažu u obrazovanje putem zaduživanja mogu ostvariti dividende u obliku većih prihoda. Investicija u obrazovanje biće dobra ako, tokom sljedećih dvadeset ili trideset godina, veći prihodi budu dovoljni da otplate pozajmljena sredstva. Ali ovdje postoje i rizici: ako dodatno obrazovanje ne poveća buduće prihode, ili barem ne značajno, može biti izuzetno teško otplatiti pozajmljena sredstva. *(Napomena: Ovo pitanje će biti detaljnije razmotreno u poglavlju 4.11.)*

Finansiranje stavke tokom perioda dužeg od vijeka trajanja tog resursa prisiljava vas da u budućnosti plaćate za nešto što vam više neće biti od koristi. Kao rezultat, bićete prisiljeni da smanjite svoju buduću potrošnju. Dalje, ova strategija povećava vašu zaduženost i učiniće vas siromašnijim u budućnosti.

Za većinu domaćinstava implikacije ovog pravila su jednostavne: nemojte pozajmljivati sredstva za finansiranje bilo čega osim stanovanja, automobila i obrazovanja ili za ulaganje u posao. Štaviše, pobrinite se da sredstva pozajmljena za kupovinu tih stavki budu vraćena prije isteka korisnog vijeka trajanja resursa/imovine. Primjena ovog jednostavnog pravila pomoći će vam da

se klonite finansijskih problema.

Kako možete znati da li pametno upravljate svojim kreditima i dugovima? Evo dva opšta pravila. Prvo, nijedna mjesečna otplata duga ne bi trebala biti veća od 28% vašeg mjesečnog bruto prihoda. Drugo, sve kombinovane mjesečne otplate duga ne bi trebale biti veće od 36% vašeg mjesečnog bruto prihoda. Čak i ako se pridržavate ovih pravila, vaš kreditni skor je primarni pokazatelj. Brojne korporacije izračunavaju i pružaju kreditne skorove na osnovu različitih modela. Ovi modeli se mogu razlikovati u opsegu bodovanja, algoritmima i faktorima koji se uzimaju u obzir, ali svi oni imaju za cilj procijenu kreditne sposobnosti pojedinca. U Sjedinjenim Američkim Državama, **FICO skor**(?), **rezultat** koji je kreirala korporacija Fair Isaac je najčešće korišćen pokazatelj. Sa opsegom od 300 do 850, koristi se od strane banaka i drugih finansijskih institucija za procjenu rizika i određivanje kamatne stope koju ćete plaćati na kredite. Drugi globalni pružalac kreditnih informacija i analitike je Experian. Njegov kreditni skor je prilagođen evropskom tržištu. **Experian skor**(?) procjenjuje kreditnu sposobnost pojedinca na osnovu više faktora, uključujući istoriju plaćanja, korišćenje kredita i raznovrsnost kredita. Održavanje konstantno visokog rezultata će povećati vaš potencijal za izgradnju bogatstva.

Primijetite da smo u ovom dijelu gotovo isključivo govorili o zaduživanju kod formalnih, legalnih institucija poput banaka (ili mikrofinansijskih institucija koje mogu finansirati investicione zajmove). Naravno, postoje i drugi izvori kredita. Porodice često pozajmljuju jedne drugima, naročito kada mlada osoba ide na univerzitet, osniva porodicu ili započinje posao. Takva solidarnost je pohvalna iako je ponekad i pomalo rizična. Zbog toga je važno da svi uključeni razumiju očekivanja o vraćanju duga i druge uslove, kako bi se izbjegli kasniji nesporazumi i stresovi. Kratkoročne, neformalne pozajmice među prijateljima i komšijama često su dio zajedničkog života u zemljama u razvoju.

Najvažnije je da izbjegavate oslanjanje na sumnjive ličnosti poput „kamataša“ koji pozajmljuju novac po izuzetno visokim kamatama očajnim dužnicima, koji se veoma često nikad ne mogu osloboditi tereta stalno

narastajućeg duga. Čak i uz pažljivo planiranje, vanredne situacije se događaju. Ako niste imali sreće (recimo desila vam se saobračajna nezgoda), znajte da je pomoć prijatelja, porodice ili zajednice uvijek na raspolaganju.

DIO 4.5

5. Trošite strateški

> *„Ne treba da budemo previše izbirljivi; bolje je imati stare polovne dijamante nego nikakve.“*
>
> **— Mark Twain**

Većina nas želi imati više u budućnosti a da pritom ne moramo mnogo žrtvovati danas. Mnogi ljudi, uključujući one sa prihodima iznad prosjeka, rade dvije stvari koje podrivaju ovaj cilj. Prvo, kao što smo vidjeli u prethodnom poglavlju, zadužuju se kako bi kupili stvari prije nego što ih zaista mogu priuštiti. Drugo, insistiraju na kupovini predmeta bez pažljivog razmatranja alternativa.

Kao što smo vidjeli u dijelu 4.3 o budžetiranju, važno je da vaše kupovine budu u skladu s vašim budžetom. Postavite sebi sljedeća pitanja prije nego što nešto kupite: Da li me ova kupovina vodi ka mojim ciljevima ili me udaljava od njih? Kakav će mi život biti s ovom kupovinom? Kakav bi bio bez nje? Da li je ovo potreba ili želja? Da li samo zamjenjujem predmet koji već imam i koji je još uvijek upotrebljiv, ili nabavljam nešto sasvim novo? Postoje li alternative? Vaš cilj bi trebao biti da dobijete najveću vrijednost za svoj novac.

Možete uštedjeti novac kupovinom polovnih stvari, ukoliko će vam one služiti gotovo jednako dobro kao nove. Problem kod kupovine novih stvari je to što odmah počinju da gube na vrijednosti. Gotovo čim se predmet kupi, on postaje "polovan" u smislu tržišne vrijednosti. Kupovina polovnih predmeta–ili, kako se danas često kaže, „prethodno posjedovanih“–može vam donijeti značajne uštede. Razmislite o trošku kupovine novog automobila u poređenju s polovnim. Cijene se uveliko razlikuju između lokalnih tržišta, ali opšte pravilo je

da je prosječna amortizacija po kilometru u prvoj ili drugoj godini nakon što se kupi novi automobil više nego dvostruko veća nego tokom ostatka njegovog životnog vijeka.

Na primjer, izračunali smo da svaki pređeni kilometar smanjuje vrijednost Toyote Camry iz 2024. godine za oko 0,23 američka dolara, dok s godinama ta **amortizacija**(?) pada na samo nekoliko centi po kilometru. S obzirom na to koliko dugo automobili mogu trajati ako ih pravilno održavate, kupovinom polovnog automobila i omogućavanjem da neko drugi plati visoku amortizaciju u prvim godinama, možete dobiti odličan automobil i uštedjeti hiljade dolara na amortizaciji. Naravno, troškovi popravki mogu biti nešto viši nakon što automobil napuni nekoliko godina, ali ćete i dalje biti u značajnoj finansijskoj prednosti. Možda ćete čak uštedjeti dovoljno da platite školovanje svoje ćerke! To je mnogo novca samo da biste uživali u statusnom simbolu potpuno novog automobila.(133)

Mnogi drugi predmeti su jednako funkcionalni polovni kao i novi, a često su mnogo jeftiniji. Odjeća, namještaj, aparati, polovni telefoni i igračke samo su neki od primjera. Možda ćete željeti provesti neko vrijeme u radnjama polovne robe ili na pijacama, ali, uzimajući u obzir vrijednost vašeg vremena, pretraga na internetu može biti veoma produktivna. Američki gigant eBay tvrdi da je aktivan u preko 190 zemalja, tako da vam je, osim ako ne živite na Kubi, u Iranu ili Sjevernoj Koreji, ovo globalno tržište među pojedincima dostupno. Slične web stranice postoje gotovo u svakoj zemlji, i to bez troškova globalne dostave. Uz samo nekoliko klikova možete pronaći predmete koji su u odličnom stanju i čija je cijena znatno niža od maloprodajne.

Video:

Strategije za plaćanje dugova

Na primjer, može postojati prodavac koji prodaje uređaje ili namještaj s

kozmetičkim nedostacima, poput malog udubljenja na vratima frižidera, što znači da se ne mogu prodati po punoj maloprodajnoj cijeni, ali su inače potpuno novi. Naravno, postoje situacije kada je kupovina novih stvari ekonomična. Neki trgovci, naročito oni koji prodaju odjeću, otkupljuju modele od prošle sezone i prodaju ih po značajnom popustu. Ako vam nije važno da nosite najnoviju modu, ovakva sniženja mogu vam uštedjeti mnogo novca koji možete iskoristiti za druge svrhe. Mi vas samo podstičemo da razmotrite potencijalne uštede koje se često mogu ostvariti kupovinom polovnih ili sniženih proizvoda, a da pritom ne žrtvujete mnogo zadovoljstva. Tražite prilike da izvučete najveću vrijednost za svoj novac.

DIO 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 razgovarali o važnosti štednje za budućnost, ali vam je također potreban i fond za hitne slučajeve. Šta je to? Život je pun iznenađenja–izduvana guma, curenje krova, iznenadni kvar telefona–samo su neki od primjera.[(134)] Ne možemo predvidjeti koje će se od ovih situacija desiti niti kada, ali možemo sa sigurnošću reći da ćemo se svi suočiti sa takvim troškovima u nekom trenutku.

Zbog toga ima smisla unaprijed planirati za njih. Tada na scenu stupa fond za hitne slučajeve. On vam pomaže da se nosite sa neočekivanim računima koji bi vam inače prouzrokovali ozbiljan emocionalni i finansijski stres. Iako emocionalni i mentalni stres neočekivanih događaja može biti težak, fond za hitne slučajeve čini finansijski dio problema podnošljivim. Drugim riječima, fond za hitne slučajeve predstavlja fond za finansijsku slobodu.

Alternativa je da čekate dok se ne dogodi neko iznenađenje i da tek tada pokušate smisliti kako da ga riješite. Ovakva strategija obično znači povećanje dugova na kreditnim karticama ili pozajmljivanje novca pod nepovoljnim uslovima. Nakon toga ćete morati da razmišljate kako da pokrijete kamate i na kraju vratite dug. Sav taj stres može rezultirati nepromišljenim finansijskim odlukama.

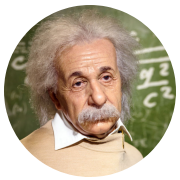
Koliko biste trebalo da izdvajate redovno za ovakve situacije? Jedan pristup je da napravite listu različitih iznenađenja s kojima ste se suočili u prošloj godini i procijenite koliko vas je svako koštalo. Razmislite o popravkama automobila, neočekivanim putovanjima, posjetama ljekaru, zamjeni kućnih aparata – bilo šta što niste očekivali da će se desiti prošle godine. Sabirajte te troškove, podijelite taj broj sa dvanaest i počnite taj iznos mjesečno izdvajati u fond za hitne slučajeve. Drugi pristup je da uštedite tri do šest mjeseci troškova života. Drugim riječima, zamislite da izgubite sve prihode na tri mjeseca. Da li bi vaš fond za hitne slučajeve bio dovoljan da zamijeni taj prihod i pokrije troškove?

Možda biste čak trebali uplaćivati malo više na ovaj račun, za slučaj da se suočite s većim troškovima u budućnosti. Ako uplatite previše, možete stvoriti dodatnu sigurnosnu rezervu. Ako s vremenom fond postane veći nego što je potrebno, višak sredstava možete preusmjeriti u investicije. Ključna stvar je da mjesečne uplate u vaš fond za hitne slučajeve tretirate kao obaveznu, a ne opcionu stavku u budžetu. Odnosno, ova stavka bi trebala biti jednako važna kao otplata kredita za stan, račun za struju ili neki drugi redovni trošak. Fond za hitne slučajeve omogućava vam da kupite duševni mir, umjesto da brinete o

finansijskim izazovima života. S takvim fondom moći ćete samouvjereno upravljati troškovima koji, iako nepredvidivi u smislu tačnog trenutka kada će se pojaviti, ipak mogu biti predviđeni s određenom dozom sigurnosti. Tokom perioda kada su vaši neočekivani troškovi ispod prosjeka, stanje na vašem fondu za hitne slučajeve će rasti. Kada su neočekivani troškovi natprosječno visoki, moći ćete povući sredstva iz fonda, ali ćete ostati smireni jer ste pripremljeni. Ovo je ključni dio onoga što znači „preuzeti kontrolu nad svojim novcem“ umjesto da „novac preuzme kontrolu nad vama“.

DIO 4.7

7. Iskoristite snagu složenog ukamaćivanja



„Složena kamata je najmoćnija sila u svemiru.“[(135)]

— Albert Einstein

U dijelu 4.3 naglasili smo važnost redovnog budžetiranja i štednje kao i efikasnog trošenja novca. Postoje dva glavna razloga zašto je sa ovim praksama bolje početi ranije nego kasnije. Prvo, kao što je već rečeno, oni koji sada popuste pred brojnim izgovorima da ne počnu s budžetiranjem, štednjom i mudrim trošenjem novca, imaće poteškoće kasnije. Ali u ovom dijelu želimo da govorimo o drugom važnom razlogu rane štednje: velikoj nagradi koju dobiju svi koji počnu ranije. Mali početak u vašem programu štednje može dovesti do značajnog povećanja koristi kada se uštedevina usmjeri u investicije. Prisjetimo se primjera iz dijela 4.3 o dodatnom bogatstvu za penziju koje mlada osoba može ostvariti štednjom skromnog iznosa od 22. do 30. godine. Odricanjem od samo nešto manje od 9.500 eura kupovne moći tokom tih devet godina, lako se može dodati preko 150.000 eura bogatstva penziji do 67. godine života. Ključ za pretvaranje male količine novca koji imate sada u veliki iznos kasnije, je početi štedjeti odmah i iskoristiti punu snagu "čuda složene kamate."

Složena kamata[(?)] nije čudo, ali ponekad djeluje kao čudo. Iako je jednostavno objasniti, rezultati koje ona daje su nevjerovatni! Složeno ukamaćivanje je jednostavno obračunavanje kamate na kamatu. Ako ne potrošite kamatu zarađenu na vašu štednju ove godine, kamata će se dodati vašoj štednji i na cijeli iznos se obračunava kamata sljedeće godine. Radeći to svake godine, zarađujete kamatu na kamatu na kamatu, i tako dalje. Možda se ne

čini mnogo u prvim godinama, ali vremenom vaš kapital raste sve brže. Kao mala grudva snijega koja se kotrlja niz planinu, u početku raste polako, ali ubrzo postaje velika i raste sve brže. Važnost ranog započinjanja programa štednje objašnjava se time kako složena kamata postavlja osnovu za kasniji ubrzani efekat. Uštеđevina koju ostvarite neposredno prije odlaska u penziju neće značajno povećati vaše penzijsko bogatstvo—dodaće malo, ali ne mnogo. Grudva snijega koja počne da se kotrlja blizu podnožja planine neće postati mnogo veća kad se zaustavi. Zato, što ranije počnete sa štednjom, to će štednja imati više vremena da raste i stvoreno bogatsvo biće veće.

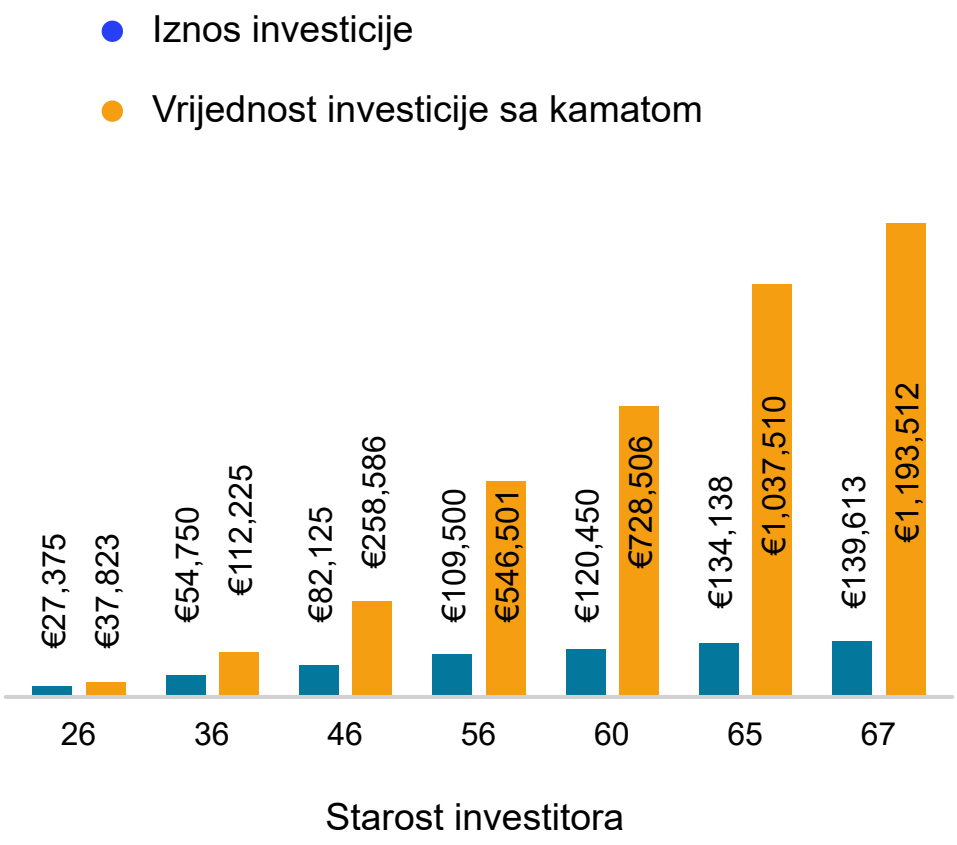
Razmotrimo jednostavan primjer. Pretpostavimo da šesnaestogodišnjakinja (nazovimo je Maja) čita ovu knjigu i odlučuje primijeniti neke od savjeta koje je pročitala. Postavlja ciljeve, kreira budžet i strateški donosi odluke na način da smanji svoje dnevne troškove za 7,50 eura. Da bismo stavili ovaj iznos u kontekst, 7,50 eura je otprilike cijena „Happy Meal“-a u McDonaldsu u Albaniji ili Jermeniji. (Ili, ako je Maja malo manje pažljiva prema sebi, paklica cigareta Marlboro i Heineken.) Ovdje koristimo 7,50 eura kao primjer relativno malog iznosa. Uz dobar posao nakon škole, Maja bi mogla uspjeti uštedjeti ovaj iznos svakog dana, ali ako to ne uspije može da štedi pola tog iznosa ili da štedi samo tri dana sedmično. Dodatno, razliku može nadoknaditi štednjom dodatnih sredstava kad ima viška novca (na primjer, zamolivši za doprinos umjesto nekog poklona za rođendan). Poenta je da, ako naša tinejdžerka malo promijeni svoje odluke, može uštedjeti značajnu sumu tokom godine.

Pretpostavimo da, umjesto da taj iznos troši na sitna zadovoljstva, Maja odluči da ga investira u investicioni fond koji ostvaruje godišnji prinos od 7% u realnim uslovima, to jest, nakon prilagođavanja za inflaciju. Ova stopa od 7% približno odgovara godišnjem prinosu **Standard & Poor’s (S&P) 500 indeks**(?), indeks petsto najvećih američkih kompanija koji odražava učinak cjelokupnog tržišta akcija. Prosječni prinos od 7% je čak nešto niži od prinosa DAX-a (Deutscher Aktien Index), njemačkog ekvivalenta S&P indeksa, odnosno njegove

prosječne vrijednosti tokom pedeset godina do 2024. Oba proračuna pretpostavljaju da su dividende reinvestirane. Važno je razumjeti da ovi dugoročni prosjeci prikrivaju značajne varijacije iz godine u godinu. Bilo je godina kada su S&P ili DAX rasli za preko 40%, ali i godina kada su padali za više od 40%. Ako je vaš vremenski horizont kratak (na primjer, školarina za narednu godinu ili predstojeće vjenčanje), bolje je uložiti novac u banku. Tržišta su prikladna za novac koji vam neće trebati neko vrijeme, kako bi se te varijacije dugoročno izbalansirale. Detaljnije ćemo govoriti o investiranju na tržištu akcija u jednom od narednih poglavlja.

Kao što pokazuje Grafik 28, ako Maja nastavi sa štednjom deset godina, do svoje 26. godine će akumulirati 37.823 eura od ukupno uštođenih 27.375 eura. Nije loše za relativno mali napor. Ako bismo Majinu štednju zamislili kao svemirsku letjelicu, ovo je tek faza lansiranja; korist od složene kamate tek počinje. Ako Maja nastavi s ovim planom štednje do svoje 36. godine, imaće 112.225 eura od ukupno uštođenih 54.750 eura. Nastavi li do 46. godine, očekuje se da će imati 258.586 eura na bazi direktnih ušteda od 82.125 eura. Sada „pojačivači“ složene kamate počinju raditi punom parom. Do 56. godine, Maja će imati 546.501 eura, od čega je njena direktna ušteda iznosila 109.500 eura. Kako pokazuje Grafik 28, ako se penzioniše sa 60 godina, može očekivati da će imati 728.506 eura od direktnih ušteda koji iznose svega 120.450 eura. Ako produži štednju do 67. godine, akumuliraće nevjerovatnih 1.193.512 eura od kojih direktne uštede čine samo 139.613 eura.[136] Na ovaj način, birajući nešto drugačiji obrazac trošenja i investirajući sredstva, Maja će akumulirati skoro 1,2 miliona eura u penzijskim sredstvima—i to u eurima sa današnjom kupovnom moći. Ako bi Maja zatim investirala ovaj novac u ono što se zove **anuitet**[(?)], imala bi 70.000 eura prihoda svake godine do kraja svog života![137]

Grafik 28: Redovno investirajte – obogatite se!



Source: Proračuni autora. Pretpostavlja promjenu potrošačkih navika kako bi se uštedjelo 7,50 € dnevno uz ostvarivanje kamate od 7% godišnje.

Alternativno, razmislimo šta bi se desilo ako bi Maja nastavila sa svojim prvobitnim navikama trošenja od 16. do 26. godine, a zatim promijenila svoje navike i počela izdvajati 7,50 eura dnevno u investicioni fond. Iako je dobro što je napravila promjenu i i dalje će imati koristi od štednje, odlaganjem investiranja za deset godina umjesto da ima 1.193.512 eura u 67. godini, Maja će imati samo 587.494 eura. Odlaganje programa investiranja za deset godina u

okviru 51-godišnjeg plana koštaće Maju čak 606.018 eura u trenutku odlaska u penziju!

Ne morate se odreći mnogo da biste povećali svoju štednju. Male žrtve u potrošnji mogu donijeti izuzetno dobre rezultate. Umjesto da svako jutro kupujete skupu kafu, kupite običnu ili napravite šolju kod kuće. Umjesto ručka u restoranu svaki dan, ponesite ručak jedan ili dva dana u sedmici. Preskočite gazirani napitak ili piće u restoranu i pijte vodu. Dijelite prevoz ili koristite autobus kako biste uštedjeli na gorivu (ili čak hodajte i tako uštedite na članarini za teretanu). Svako može pronaći sitne promjene u svojim navikama potrošnje kako bi uštedio novac.

Video:
Rast novca

Ponovo, naša poruka nije da treba da živite težak život pun odricanja kako biste bili bogati kada odete u penziju. Koja je korist od toga da u budućnosti budete bogati, ako živite u oskudici dok ta budućnost ne stigne? Umjesto toga, naglašavamo da svako može imati visok standard života i pritom akumulirati značajno bogatstvo, jer nije potrebno mnogo štednje da biste ostvarili veliki rezultat. Od ukupnih 1.193.512 eura koje je Maja akumulirala promjenom svojih navika trošenja, samo 139.613 eura potiče od smanjenja njene potrošnje. Zapravo, ljudi koji štede i investiraju moći će trošiti daleko više od onih koji to ne rade. Kada ode u penziju—ili čak ranije—Maja može početi trošiti svoje bogatstvo i završiti sa mnogo više nego da nikada nije štedjela.

Sve što je potrebno je rano započeti štednju, malo strpljenja, znanje kako ostvariti razumne prinose na investicije (vidjeti djelove 4.8 i 4.9) i iskoristiti snagu složene kamate.

To je razlog zašto smo ovu analizu usmjerili na štednju za penziju. Naravno, možda ćete htjeti uzeti četvrt miliona eura koje ste uštedjeli do

srednjih 40-ih da biste započeli posao, vjerujući da vaš posao možete brže rasti nego što raste tržište akcija. Čak i ako radite cijeli život za platu, biće vam potrebna značajna štednja kada više ne budete htjeli (ili mogli) raditi.

Mnogi mladi ljudi misle: "Oh, imaću državu koja će se brinuti za mene i davati mi državnu penziju." Ovo je opasno razmišljanje. U cijelom svijetu, osim u nekoliko veoma bogatih zemalja, državne penzije isplaćuju samo dio iznosa potreban za preživljavanje. U mnogim tranzicionim ekonomijama 2024. prosječna penzija iznosi oko 100 dolara mjesečno. Iako ove penzije mogu postati nešto izdašnije kako zemlja ekonomski raste, nad njima visi još jedan Damoklov mač. Za razliku od privatnih penzija, gdje štedite od svojih prihoda i ušteđeni novac vama je tu kada vam zatreba, državne penzije se finansiraju po **sistemu međugeneracijske solidarnosti**(?). Drugim riječima, penzije za one koji su trenutno u penziji isplaćuju se iz poreza koji plaćaju radnici koji trenutno rade. Dva faktora će dodatno opteretiti ove sisteme kako sadašnja omladina stari. Prvo, ljudi žive duže. Tokom posljednjih nekoliko decenija, prosječan životni vijek radnika koji odlazi u penziju sa 65 godina povećao se za nekoliko godina u razvijenim zemljama. Iako se efekat toga na sposobnost zemlje da podrži sistem penzija 'pay as you go' može ublažiti prisiljavanjem radnika da odlože penzionisanje, drugi problem nije tako lako izbjeći. Demografi se slažu da je neophodno da prosječna žena iz svake generacije ima približno 2,1 dijete,(138) kako bi brojnost populacije jedne zemlje i njena starosna ostale iste. Uz svaku manju stopu, starosna struktura populacije će vremenom početi da liči na obrnutu piramidu–širu na vrhu, a užu pri dnu.

U postkomunističkom svijetu, samo nekoliko zemalja u Centralnoj Aziji ima **stopu fertiliteta koja obezbjeđuje prostu reprodukciju**(?). Sve ostale zemlje imaju stope koje su ispod ovog nivoa, često značajno ispod, što znači da će se populacija u njima na kraju početi smanjivati, a svaki radnik će morati izdržavati sve veći broj penzionera u okviru javnog penzijskog sistema. To takođe znači da će svaka starija osoba imati sve manje mlađih članova porodice na koje može da se osloni. Ovo je razlog zašto je važno preuzeti ličnu

odgovornost za štednju za svoju budućnost. Što ranije to učinite, to će vam biti bolje.

DIO 4.8

8. Diversifikujte svoju imovinu

> *„Mudar čovjek zna sačuvati sebe danas za sjutra i ne stavlja sva jaja u jednu korpu.“*
>
> **— Migel de Servantes**

Dva najčešća finansijska ulaganja su ulaganja u akcije i u obveznice. Važno je da razumijete prirodu ovih instrumenata. **Akcije**(?) predstavljaju vlasništvo u korporativnim preduzećima. Vlasnici akcija imaju pravo na dio budućih neto prihoda kompanije koji odgovara njihovom vlasničkom udjelu, odnosno broju akcija koje posjeduju.(139) Ako budući neto prihodi kompanije rastu, akcionari će imati koristi. Dobit akcionara obično dolazi u obliku dividende (redovne isplate vlasnicima) ili u obliku porasta vrijednosti akcija. Međutim, nema garancije da će preduzeće biti uspješno i ostvarivati prihod u budućnosti. Ako kompanija ne uspije, vrijednost akcija će opasti. Iako akcionari nijesu odgovorni za dugove preduzeća, mogu izgubiti sav novac koji su uložili u akcije. (Napomena: „Vlasnički kapital“ je još jedan izraz za akcije).

Video:
Kako berza funkcioniše

Obveznice(?) omogućavaju preduzećima, vladama i drugim organizacijama da na praktičan način posude novac. Ove organizacije dobijaju sredstva od kupaca obveznica u zamjenu za obećanje (i zakonsku obavezu) da će

plaćati kamatu i vratiti cjelokupnu **glavnicu**(?) (pozajmljeni iznos) u određenim budućim rokovima. Dok god je organizacija koja izdaje obveznicu solventna, vlasnik obveznice može računati na povraćaj sredstava uz kamatu.

Sva ulaganja nose rizik. Tržišna vrijednost ulaganja u korporativne akcije može se dramatično promijeniti u relativno kratkom vremenskom periodu. Čak i ako je **nominalni prinos**(?) garantovan, kao kod visokokvalitetnih obveznica, promjene u kamatnim stopama i/ili stopama inflacije mogu značajno uticati na vrijednost imovine. Ako je većina vašeg bogatstva vezana za vlasništvo nad malim brojem korporativnih akcija (ili još gore, za samo jednu akciju), posebno ste izloženi riziku. Iskustva onih koji su imali značajan dio svojih sredstava uložen u **akcije**(?) firmi poput Blockbustera, Searsa i JCPenneya, jasno to ilustruju.(140)

Možete smanjiti rizik kroz **diverzifikaciju**(?)—ulaganjem u različitu imovinu koja nije međusobno povezana. Diverzifikacija koristi zakon velikih brojeva u vašu korist. Dok neka ulaganja u diverzifikovanom **portfoliju**(?) možda neće uspjeti, druga će ostvariti izuzetno dobre rezultate. Uspješnost onih ulaganja koja ostvaruju izuzetno dobre rezultate kompenzovaće gubitke od ulaganja koja ne ostvaruju rezultate, a stopa povrata će se približiti prosjeku.

Za one koji žele graditi bogatstvo bez potrebe da se bave svakodnevnim poslovnim odlukama, tržište akcija može pružiti atraktivne prinose. Istorijski gledano, to se pokazalo tačnim. Tokom posljednja dva vijeka, korporativne akcije su ostvarivale realni prinos (realni znači prilagođen za inflaciju) od približno 7% godišnje,(141) u poređenju s realnim prinosom od oko 3% na obveznice.

Rizik povezan s akcijama leži u tome što niko ne može sa sigurnošću reći kolika će im vrijednost biti u određenom trenutku u budućnosti. Neizbježno će postojati periodi tokom kojih tržišna vrijednost vaših ulaganja opada, samo da bi se ponovo povećala mjesecima ili godinama kasnije. Taj rizik, poznat kao volatilnost, jedan je od glavnih razloga zašto akcije donose znatno višu stopu povrata u poređenju sa štednim računima, **certifikatima tržišta novca**(?) i

kratkoročnim **državnim obveznicama**(?), koji svi garantuju određeni iznos u budućnosti. Budući da većina ljudi cijeni dodatnu sigurnost koju prinosi obveznica i štednih računa pružaju u odnosu na akcije, prosječan povrat na akcije mora biti viši kako bi privukao investitore od manje rizičnih alternativa s predvidivijim prinosima.

Mješoviti investicioni fond(?) može pomoći investitorima da diverzifikuju svoja ulaganja i smanje rizik. Ovakvi investicioni fondovi jednostavno kombinuju sredstva grupe investitora i usmjeravaju ih u različite kategorije ulaganja, kao što su akcije, obveznice, nekretnine ili **državni zapisi**(?). Na taj način postoji širok spektar kategorija investicionih fondova.

Akcijski investicioni fond(?) usmjerava sredstva svojih investitora u akcije mnogih preduzeća. Ovi fondovi pružaju čak i malim investitorima ekonomičan način da postignu diverzifikaciju i smanje rizik. Rizici ulaganja na tržištu akcija značajno su manji ako se kontinuirano ulaže u ili drži raznovrstan portfelj akcija tokom dužeg vremenskog perioda, recimo trideset do trideset pet godina. Istorijski gledano, kada je raznovrstan set akcija držan tokom dužeg vremenskog perioda, stopa povrata bila je visoka, a varijacije u povratu relativno niske. Redovna plaćanja u akcijski investicioni fond koji posjeduje raznovrstan set akcija pružaju investitorima jeftin način ulaganja na tržištu akcija.

Diverzifikacija smanjuje volatilnost ulaganja na tržištu akcija na dva načina. Prvo, kada neka preduzeća posluju loše, druga posluju dobro. Na primjer, pad cijena nafte, koji smanjuje profitabilnost u naftnoj industriji, može povećati profite u avio-industriji, jer će cijena avio-goriva opasti. Slično tome, kada profite u čeličnoj industriji smanji pad cijena čelika, niže cijene čelika mogu povećati profite u automobilskoj industriji.

Drugo, diverzifikacija može pomoći da se zaštitite od promjena u opštim ekonomskim uslovima. Recesija ili ekonomska ekspanzija izazivaju promjene u vrijednosti akcija skoro svih preduzeća. Međutim, diverzifikacija smanjuje volatilnost vrijednosti vaših ulaganja, jer recesija pogađa neka preduzeća i industrije više nego druga, dok ekonomski procvat koristi nekima više nego

drugima. Na primjer, recesija koja šteti brendu visoke mode poput Max Mare, koja se prodaje širom svijeta, može povećati prodaju i profit Zare, konkurenta s nižim cijenama. Slično tome, tokom recesije, relativni položaj Škode može postati bolji u poređenju sa BMW-om.

Neki poslodavci nude programe za penzionisanje koji uključuju mogućnost kupovine akcija kompanije u kojoj radite (ali ne i ulaganja u druge firme) ili vam omoguće kupovinu akcija kompanije uz značajan popust. Takav plan čini ulaganje u akcije vaše kompanije privlačnim. Ako imate značajno povjerenje u kompaniju, možda ćete željeti iskoristiti ovu ponudu. Nakon perioda držanja, koji obično traje tri godine, ovi planovi često omogućavaju prodaju kupljenih akcija i korišćenje prihoda za druga ulaganja. Čim vam to bude dozvoljeno, trebali biste iskoristiti ovu opciju. Ako to ne učinite, uskoro ćete imati previše svojih investicija vezanih za akcije kompanije u kojoj radite. To vas stavlja u poziciju dvostrukog rizika: i vaše zaposlenje i vrijednost vaših investicija zavise značajno od uspjeha vašeg poslodavca. Nemojte se dovesti u ovu situaciju.

Vaš posao može vam ponuditi i opšti penzioni fond koji je propisan od strane vlade. Ovi fondovi mogu imati različite investicije u zavisnosti od toga gdje radite. Važno je biti svjestan u šta je vaš penzioni fond uložen i osigurati da vaša lična ulaganja budu diversifikovana u odnosu na imovinu penzionog fonda. (142)

Možemo sažeti važnost ulaganja u akcije i diversifikaciju na sljedeći način: da bi ostvarili svoj finansijski potencijal, pojedinci moraju usmjeriti svoju štednju u raznovrsna ulaganja koja donose atraktivne prinose. U prošlosti su dugoročna ulaganja na tržištu akcija donosila visoke prinose. Akcijski investicioni fondovi omogućavaju malim investitorima da posjeduju raznovrstan portfolio, redovno ga dopunjavaju mjesečnim uplatama i pritom zadrže niske transakcione troškove. Ulaganje u raznovrstan portfolio tokom dužeg vremenskog perioda smanjuje rizik vlasništva nad akcijama na nizak nivo. Sva ulaganja nose određeni stepen neizvjesnosti, ali ako uzmemo u obzir

proteklih 150 godina kao primjer, s pravom možemo očekivati da će dugoročno raznovrstan portfolio korporativnih akcija ostvariti veći realni povrat od štednih računa, obveznica, **certifikata o depozitu**(?), fondova na tržištu novca i sličnih finansijskih instrumenata. Vlasništvo nad akcijama putem mješovitih investicionih fondova posebno je poželjno za mlade ljude koji štede za svoje penzionerske dane.

Čak i sa bankovnim depozitima, koji se obično smatraju manje rizičnim od akcija ili obveznica, važno je biti svjestan rizika od propasti banke. U slučaju da banka postane nesolventna i ne može vratiti vaš novac, većina zemalja nudi nacionalno osiguranje depozita koje vas nadoknađuje do određenog iznosa, koji je javno definisan. Ako imate više novca od osiguranog limita, mudro je raspodijeliti sredstva na više banaka kako biste osigurali da iznos u svakoj banci ostane ispod osiguranog limita. Budite oprezni ako neka banka nudi neuobičajeno visoke kamatne stope na depozite, jer to može ukazivati na to da iskusni investitori izbjegavaju tu banku zbog potencijalnih problema, što banku čini očajnom za prikupljanjem sredstava. Nemojte rizikovati svoj novac za nešto veće kamatne stope! (Jedan istaknuti profesor ekonomije u jednoj postkomunističkoj zemlji uspio je izgubiti novac tri puta u tri različite banke koje su nudile "najbolje" kamate. Srećom, on je predaje ekonomsku teoriju, a ne finansije.)

Takođe, važno je biti na oprezu zbog prevara, posebno kada vam se nude ulaganja koja obećavaju značajno veći prinos od tržišnog prosjeka (često se kaže „previše dobro da bi bilo istinito“). Upečatljiv primjer su albanske Ponzi (ili piramidalne) šeme iz 1996. godine. Kako je Albanija prelazila iz komandne ekonomije u tržišnu, mnogi ljudi nijesu imali iskustva sa ulaganjima. Kriminalci su iskoristili ovu situaciju tako što su prikupljali gotovinske investicije obećavajući prinos od čak 5% mjesečno ili 60% godišnje. Međutim, umjesto da generišu profit iz legitimnih poslovnih aktivnosti, ti prinosi su bili finansirani prikupljanjem novih investicija i korišćenjem tih sredstava za isplate ranijim investitorima (otuda i naziv piramidalna šema). Kako su šeme rasle, postale su

neodržive, što je dovelo do njihovog raskrinkavanja i izazvalo je značajne finansijske gubitke za učesnike kada su propale.[(143)]

Video:
Piramidalna šema koja je srušila naciju

Slične šeme su se pojavile u mnogim zemljama, uključujući poznati slučaj MMM u Rusiji tokom 1990-ih. Čak i investitori na naizgled sofisticiranim finansijskim tržištima često postaju žrtve "samo za vas" šema koje su "previše dobre da bi bile istinite", osmišljenih da podstaknu njihovu pohlepu. Mnogi Amerikanci su postali žrtve prevare poznate kao "nigerijski princ", u kojoj se osoba predstavlja kao bogati pojedinac ili neko s pristupom značajnim fondovima. Ova prevara, koja se prvobitno širila putem pisama i faksova 1980-ih, a sada putem društvenih mreža i e-maila, obično uključuje poruku od nekoga ko tvrdi da je zarobljen u ratom zahvaćenoj ili politički nestabilnoj zemlji. Ta osoba obećava veliku nagradu za pomoć u prebacivanju novca iz zemlje i traži vaše bankovne podatke za realizaciju transakcije. Ako date svoje podatke, prevarant će ih iskoristiti za krađu vaših sredstava, a mogućnosti za povrat gubitaka biće minimalne. Postoji mnogo varijacija ove šeme; ponekad prevarant traži novac za pokrivanje taksi ili troškova, ali nikakva uplata nikada neće stići, a zahtjevi za dodatnim sredstvima nastavljaju se u nedogled.

Na još većem nivou, 2009. godine, kada je Južni okrug Njujorka optužio Bernija Madoffa za njegovu Ponzi šemu vrijednu **64 milijarde dolara**, to je postala jedna od najpoznatijih finansijskih prevara u istoriji.

DIO 4.9

9. Shvatite da niko ne može stalno ‘nadmudrivati tržište’

> *„Majmun s povezom na očima, koji baca pikado na stranice novina, može odabrati portfolio jednako uspješan kao i onaj koji biraju profesionalci.“*
>
> **— Burton Malkiel**

Mnogi ljudi izbjegavaju ulaganje u akcije jer smatraju da nemaju ni vremena ni stručnosti da identifikuju preduzeća koja će vjerovatno biti uspješna u budućnosti. U pravu su kada je riječ o poteškoćama u predviđanju budućeg kretanja pojedinačnih akcija ili opšteg prosjeka njihovih cijena. Niko ne može sa sigurnošću reći šta će se desiti s cijenom bilo koje određene akcije ili s opštim nivoom cijena akcija u budućnosti.

Većina ekonomista prihvata **teoriju nasumičnog kretanja**(?). Prema ovoj teoriji, trenutne cijene akcija odražavaju najbolje informacije koje su poznate o budućem stanju korporativnih prihoda, zdravlju ekonomije i drugim faktorima koji utiču na cijene akcija. Stoga će buduće promjene u cijenama akcija biti vođene neočekivanim događajima koje ljudi trenutno ne mogu predvidjeti. Po svojoj prirodi, ovi faktori su nepredvidivi. Da su predvidivi, već bi bili uključeni u trenutne cijene akcija.

Video:

Šetnja Vol Stritom: Da li su berze efikasne?

Zašto onda jednostavno ne odabrati akcije koje trenutno dobro posluju, poput Applea, Googlea i Microsofta, i izbjegavati sve ostalo? To je odlična ideja, ali postoji jedan problem: teorija nasumičnog kretanja odnosi se i na cijene pojedinačnih akcija. Cijene akcija s atraktivnim potencijalom za budući profit već odražavaju te izglede. Buduće kretanje cijene određene akcije zavisiće od nepredvidivih promjena i dodatnih informacija o perspektivama kompanije koje će postati poznate tek s vremenom. Bezbroj faktora utiče na buduću cijenu određene akcije, a ti faktori se neprestano mijenjaju na nepredvidive načine. Na primjer, cijena Appleovih akcija mogla bi pasti zbog ideje na kojoj trenutno radi neki srednjoškolac u svom podrumu. Dakle, nema načina da unaprijed znate koje će akcije dostići finansijsku „stratosferu“, a koje će se ugasiti prije lansiranja ili srušiti nakon polijetanja.

Malo je vjerovatno da ćete čak i malo povećati svoje šanse za uspjeh proučavanjem tržišta akcija, detalja određenih korporacija, ekonomskih trendova i prognoza. Neki od vas će ostvariti bolje rezultate od tržišta, ali samo slučajno, dok će drugi proći lošije. U međuvremenu, mnogi će potrošiti mnogo vremena i energije pokušavajući „nadmudriti“ tržište, a to vrijeme su mogli bolje iskoristiti. Ključ je u tome da, iako će neko uvijek nadmašiti tržište, istraživači nemaju mogućnost da unaprijed predvide ko će to biti.

A šta je s onim reklamama koje viđate na internetu, poput: „Gorilla Investments je nadmašio tržište deset godina zaredom!!! Pošaljite nam svoj novac ODMAH, prije nego što bude kasno!“ Da li vas oni obmanjuju? Pa, ne baš. Razmotrimo jedan misaoni eksperiment. Zamislite da imate 10.000 prijatelja i zamolite svakog od njih da baci novčić (50% šanse za glavu, 50% za pismo). Polovina će pogoditi ishod. Zatim ponovite postupak, ali samo s 5.000 koji su „pogodili“ prvi put. Na kraju desetog bacanja, 20 vaših prijatelja će pogoditi

ishod 10 puta zaredom. To su oni koji će objaviti oglase nudeći svoje „usluge bacanja novčića“. Investicioni savjetnici funkcionišu na sličan način.

Za većinu nas, najbolja opcija biće usmjeravanje dugoročne štednje (odnosno, štednje za penziju) u akcijski investicioni fond. **Fondovi kojima se trguje na berzi (ETFs)**(?) su slični investicionim fondovima, ali se njima trguje na stvarnim berzama.

Postoje dvije široke kategorije akcijskih investicionih fondova: upravljani fondovi i indeksni fondovi. **Upravljani akcijski investicioni fond**(?) je fond u kojem „stručnjak“, odnosno menadžer portfolija fonda, odlučuje koje akcije će se držati i kada će se kupovati ili prodavati. Menadžera fonda gotovo uvijek podržava istraživački tim koji analizira pojedinačne kompanije i tržišne trendove kako bi identifikovao akcije koje imaju najveći potencijal za uspjeh u budućnosti. Cilj menadžera je da odabere portfolio akcija na način koji će maksimizirati stopu povrata fonda.

Drugi tip fonda, **indeksirani akcijski investicioni fond**(?), jednostavno drži akcije u istim proporcijama kao što su predstavljene u širokim indeksima tržišta akcija. Za održavanje portfolija koji odražava širok indeks potrebno je vrlo malo trgovanja. Takođe, i indeksirani fondovi ne moraju sprovoditi istraživanja o budućim perspektivama kompanija. Zbog ova dva faktora, operativni troškovi indeksiranih fondova su značajno niži, obično za 1 ili 2 procentna poena, u poređenju s upravljanim fondovima. Kao rezultat toga, indeksirani fondovi naplaćuju niže naknade, pa tako veći dio vaše investicije ide direktno u kupovinu akcija.

akcijski investicioni fond indeksiran na širi pokazatelj berze, kao što je S&P 500, će za svoje ulagače ostvariti otprilike prosječan prinos berze. Sjedinjene Američke Države nijesu jedine koje imaju indeksirane fondove. Većina velikih ekonomija ima jedan ili više takvih fondova, a otvaraju se i novi redovno. Moguće je kupiti indeksirane fondove za pojedinačne zemlje u razvoju, uključujući i neke u Istočnoj Evropi (iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat Czech PX UCITS ETF ili VanEck Vectors Russia ETF). Takođe,

možete kupiti regionalne fondove koji prate akcije u određenom skupu zemalja.[144]

Šta je tako posebno u vezi s prosječnim prinosom? Kao što smo ranije napomenuli, istorijski gledano, tržište akcija ostvaruje prosječnu realnu stopu povrata od oko 7%. To znači da se **realna vrijednost**[?] vaših akcija otprilike udvostručuje svakih deset godina. To nije loše. Još važnije, prosječna stopa povrata koju ostvaruje široko indeksirani fond nadmašuje povrate gotovo svih upravljanih investicionih fondova kada se poređenja vrše za duže vremenske periode, poput jedne decenije. Ovo i nije iznenađujuće, jer, prema teoriji nasumičnog kretanja, čak ni stručnjaci ne mogu tačno i precizno predvidjeti buduće kretanje cijena akcija. Neki će postići izuzetne rezultate, baš kao što u primjeru bacanja novčića neko može dobiti glavu deset puta zaredom, ali ekonomska istraživanja sugerišu da je to uglavnom rezultat sreće ili, u nekim slučajevima, nečeg nelegalnog.

Tokom tipičnog desetogodišnjeg perioda, S&P 500 je ostvario veći povrat od 85% upravljanih fondova. Studije evropskih aktivnih i pasivnih menadžera podržavaju ove nalaze.[145] Tokom dvadesetogodišnjih perioda, investicioni fondovi indeksirani na S&P 500 generalno su nadmašili oko 98% upravljanih fondova.[146] Dakle, šanse su veoma male, oko 1 prema 50, da ćete vi ili bilo ko drugi moći da odabere aktivno upravljan fond koji će *dugoročno* nadmašiti prosjek tržišta.

Baš kao i bacanje novčića vaših prijatelja, činjenica da upravljan investicioni fond dobro posluje nekoliko godina ili čak deceniju, ne znači da će dobro poslovati i ubuduće. Na primjer, dvadeset najboljih upravljanih akcijskih fondova u Sjedinjenim Američkim Državama tokom osamdesetih godina nadmašilo je S&P 500 indeks za 3,9 procentnih poena godišnje tokom decenije. Ali investitori koji su ušli na tržište 1990. misleći da će nadmašiti tržište birajući „vruće“ fondove iz osamdesetih, bili bi razočarani. Dvadeset najboljih fondova iz osamdesetih je zaostajalo za S&P 500 indeksom za 1,2 procentna poena godišnje tokom devedesetih. Slično tome, prosječan prinos dvadeset najboljih američkih

upravljanih akcijskih fondova od 1990. do 1999. nadmašio je S&P 500 indeks za 3,1 procentni poen godišnje; ali od 2000. do 2009. ti isti fondovi su zaostajali za S&P 500 indeksom za 1,3 procentna poena godišnje.[147] Za dvadesetpetogodišnji period od 1993. do 2017. godine, S&P 500 indeks je ostvario godišnji povrat od 9,7% u poređenju sa godišnjim povratom od 8,6% za prosječan upravljani akcijski fond.[148]

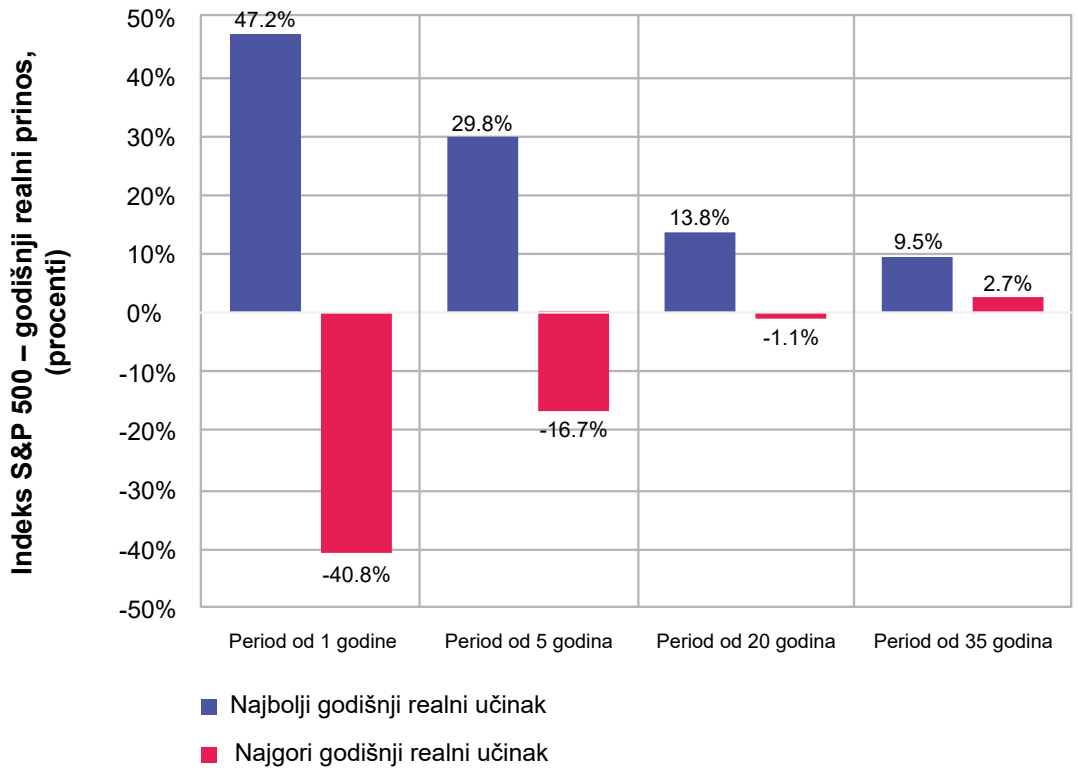
Ovi primjeri zapravo umanjuju prednost investicionog fonda indeksiranog na S&P 500 u poređenju s upravljanim akcijskim fondom zbog efekta **pristrasnosti preživjelih** (survivorship bias). Za S&P 500 indeks je izuzetno malo vjerovatno da će „propasti“, dok je, u periodu relevantnom za štednju za penziju, vrlo vjerovatno da će upravljani fond biti zatvoren. Investicioni fond može nestati iz dva razloga, a oba su uslovljena lošim poslovnim rezultatom: može biti zatvoren, pri čemu se preostala vrijednost fonda raspodjeljuje vlasnicima, ili može biti spojen s drugim upravljanim fondom koji ima bolju istoriju performansi. Iako danas postoje hiljade upravljanih investicionih fondova, 1970. godine u Sjedinjenim Državama postojalo je samo 358 takvih fondova. Burton Malkiel je pratio ove fondove do 2013. godine. Tokom tih 43 godine, 274 fonda—preko 75% ukupnog broja—prestalo je da postoji. Od preostalih 84 fonda, samo četiri su ostvarila performanse bolje od S&P 500 indeksa za 2 procentna poena ili više na godišnjem nivou.[149]

Istorijski gledano, tržište akcija ostvarivalo je veće prinose od drugih glavnih kategorija ulaganja, a indeksirani fondovi omogućavaju običnim investitorima da ostvare te prinose bez brige o izboru pojedinačnih akcija ili određenog investicionog fonda. Studija koja je poredila 118 godina prinosa na akcije i obveznice iz 21 zemlje, pokazala je da su prinosi tržišta akcija nadmašili prinose obveznica tokom tog perioda u svakoj zemlji.[150] Čak su ostvarivali prosječne godišnje prinose od 3–6%, uprkos tome što je taj period obuhvatao i dva svjetska rata.

Naravno, biće uspona i padova, pa čak i dužih perioda pada cijena akcija.

Stoga će mnogi investitori željeti da smanje udio akcija u svom portfoliju kako se budu približavali penziji (vidi dio 4.10). Međutim, na osnovu duge istorije performansi tržišta akcija, može se očekivati da će dugoročni prinos širokog tržišnog indeksa nadmašiti bilo koju drugu alternativu, uključujući upravljane akcijske fondove.[(151)]

Grafik 29: Akcije su manje rizične kada se drže duži vremenski period



Izvor: Linkun Liu, Endru J. Retenmajer i Zijun Vang, *"Socijalna sigurnost i tržišni rizik"* (Radni dokument Nacionalnog centra za analizu politike br. 244, jul 2001). Prinosi se zasnivaju na pretpostavci da pojedinac ulaže fiksan iznos svake godine tokom perioda investiranja. Podaci su ažurirani do 2019. godine.

Kao što ilustruje Grafik 29, raznovrstan portfolio akcija držan tokom dužeg perioda istorijski 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 periode različite dužine između godina 1871. i 2019. prikazani su ovdje. Grafik pretpostavlja da je investitor uplaćivao fiksan iznos godišnje u investicioni fond koji je odražavao S&P 500 indeks.[(152)] Ogromne oscilacije su moguće kada se akcije drže samo kratko vrijeme. Tokom perioda od 1871. do 2019. godine, godišnji prinosi S&P 500 indeksa su varirali od 47,2% do -35,5%. Čak i tokom petogodišnjeg perioda, složeni godišnji prinosi su varirali od 29,8% do -16,7%.

Međutim, primijetite kako se „najbolji prinosi“ i „najgori prinosi“ približavaju kako se dužina perioda ulaganja povećava. Kada se razmatra period od 35 godina, složeni godišnji prinos za najboljih 35 godina između 1871. i 2019. bio je 9,5%, u poređenju sa 2,7% za najgorih 35 godina. Dakle, godišnji realni prinos akcija tokom najgoreg scenarija bio je otprilike jednak realnom prinosu obveznica. Ovaj visok i relativno stabilan dugoročni prinos čini akcije posebno poželjnom metodom ulaganja za penziju.

Evo najvažnijeg zaključka iz ovog dijela: Ne dozvolite da vas nedostatak vremena i stručnosti spriječi da ulažete u akcije. Ne morate provoditi mnogo istraživanja niti biti „super stručnjak za akcije“ da biste bili uspješan investitor. Redovna ulaganja u indeksirani akcijski investicioni fond obezbijediće vam atraktivne prinose na dugoročne investicije uz minimalan rizik. Za većinu ljudi, ova ulaganja će biti važan dio solidnog plana za penziju. Svaka velika renomirana investiciona firma će imati nekoliko indeksiranih akcijskih fondova na raspolaganju. Svaka firma može imati malo drugačiji naziv za svoj fond, pa obavezno pročitajte opis kako biste odabrali onaj koji najbolje odgovara vašim potrebama.

Drugi najvažniji zaključak iz ovog elementa je da ekonomisti uživaju u tome da se šale na račun tržišnih „analitičara“. Među biračima akcija koji su nadmašile „profesionalce“ nalazi se ruski cirkuski šimpanza koji je nadmašio

94% ruskih investicionih fondova i majmun s prstenastim repom po imenu Adam Monk koji je birao svoje akcije za Chicago Sun-Times tako što je zaokruživao svoje izbore narandžastim flomasterom. The Observer, britanske novine, organizovale su izazov 2013. između tri tima. Jedan je bio tim početnika–studenata finansija, drugi je bio sastavljen od bogataša, brokera i menadžera investicionog fonda, dok je treći tim bio...pa mačak smeđe dlake po imenu Orlando. Do kraja godine, studenti su izgubili novac, profesionalci su ostvarili prinos od 3,5%, dok je Orlando (koji je bacao svoju igračku miša na mrežu ponuđenih izbora) ostvario povrat od skoro 11%. Kako je jedan komentator primijetio: „Najbolja stvar kod toga da mačka bira vaše akcije su niski troškovi.“ Da su to bila stvarna ulaganja, Orlando bi obezbijedio odličan prinos za hranu i igračke za mačke.

DIO 4.10

10. Uskladite trajanje svojih investicija sa vremenom kada će vam novac biti potreban

> *„Ako bi vam pad vrijednosti akcija od 50% u kratkom roku izazvao veliki stres, bolje je da ne ulažete u obične akcije.“*
>
> **— Warren Buffett**

Kada pravite dugoročna ulaganja, poput sredstava koja izdvajate za penzioni plan, indeksirani fond akcija je obično najbolji izbor. Iako je dugoročni prinos akcija značajno veći od prinosa obveznica ili gotovine na bankovnom računu, vrijednost ovih drugih opcija je stabilnija na kraće (pa čak i srednje) vremenske periode. Kako se približava trenutak kada će vam sredstva iz investicionog plana možda biti potrebna, ima smisla prebaciti ta sredstva ka stabilnijim investicijama. Uz vremenski horizont od pet godina, kupovina obveznice koja dospijeva za pet godina, u trenutku kada ćete dobiti svoj početni ulog plus kamatu, predstavlja relativno sigurno ulaganje. Opšte pravilo je da kupujete obveznice koje dospijevaju otprilike u vrijeme kada će vam sredstva biti potrebna, bilo za školarinu na postdiplomskim studijama, učešće za kupovinu doma ili prihod tokom penzije.

Primarni rizik posjedovanja obveznica je inflacija, koja smanjuje vrijednost i glavnice i fiksnih kamatnih isplata. Ovaj rizik može se smanjiti posjedovanjem obveznica zaštićenih od inflacije, poput **TIPS obveznica**(?) u Sjedinjenim Američkim Državama ili Obligations Assimilables du Trésor (OATs)

u Francuskoj. Ove obveznice isplaćuju tržišno utvrđenu fiksnu kamatnu stopu koja se određuje prilikom kupovine, plus godišnje prilagođeni prinos koji odgovara stopi inflacije tokom trajanja obveznice. Njemačka, Kanada, Grčka, Australija, Italija, Japan, Švedska, Izrael i Island također izdaju obveznice zaštićene od inflacije. Kako je nepredviđena inflacija jedan od faktora koji dovodi do toga da prinosi obveznica vrijede manje od očekivanog, kupovina i držanje obveznica zaštićenih od inflacije štiti vlasnika od tog rizika. Kada se očekuje inflacija, 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 generalno 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. Ove obveznice su posebno privlačne penzionerima koji žele osigurati stabilan realni prinos i kupovnu moć svojih sredstava. Međutim, njihova kratkoročna vrijednost također je pod uticajem promjena u kamatnim stopama i očekivanja o budućoj inflaciji. Zato preporučujemo konsultaciju sa finansijskim savjetnikom prije velikih investicija u obveznice zaštićene od inflacije.[(153)]

Dodatni rizik povezan sa obveznicama je uticaj promjena kamatnih stopa. Pretpostavimo da kupite obveznicu od 1000 eura sa trajanjem od trideset godina koja isplaćuje kamatu od 5%. Ova obveznica vam obećava isplatu 50 eura kamate svake godine tokom trideset godina, nakon čega ona dospijeva i vraća vam 1000 eura. Ali, ako opšta kamatna stopa poraste na 10% ubrzo nakon što kupite ovu obveznicu, njena vrijednost će odmah pasti na otprilike polovinu onoga što ste platili. Razlog? Pri kamatnoj stopi od 10%, investitor može dobiti 50 eura kamate svake godine kupovinom obveznice od 500 eura. Dakle, sada će 500 eura biti otprilike sve što će iko biti voljan da plati za vašu obveznicu od 1000 eura. Naravno, ako kamatna stopa padne na 2,5% ubrzo nakon što kupite vašu

tridesetogodišnju obveznicu sa kamatom od 5%, njena cijena će se otprilike udvostručiti. Ali ova volatilnost (ili rizik) je veća nego što biste možda željeli prihvatiti ako štedite za nešto što planirate kupiti za pet godina.

Koliko dugo bi portfolio trebalo da sadrži samo akcije, a kada bi trebalo preći na obveznice? To zavisi od vremena preostalog do trenutka kada želite da pristupite investicionim sredstvima. Kao što smo gore sugerisali, relativno kratkoročne investicije možda će najbolje funkcionisati isključivo s obveznicama. Na primjer, mladi par koji štedi kako bi prikupio 20% učešća za hipoteku prilikom kupovine kuće možda bi trebalo potpuno da izbjegne tržište akcija—ali samo za taj dio svoje štednje—i uloži taj novac u obveznice. Razlog je taj što štednja za učešće obično traje samo nekoliko godina. Nasuprot tome, par može štedjeti 18 godina za finansiranje univerzitetskog obrazovanja novorođenčeta ili 35 do 45 godina kako bi prikupio sredstva za penziju. U ovim slučajevima, akcije bi trebalo da čine značajan dio, a možda i cijeli investicioni portfelj tokom većeg dijela štednih godina.

Roditelji novorođenčeta koji odmah počnu štedjeti za univerzitetsko obrazovanje svog djeteta imaju više godina za povećanje bogatstva i diversifikaciju rizika, koristeći akcije za brži rast. U tom slučaju, ima smisla da dio univerzitetskog portfelja bude u akcijama. Međutim, kao što pokazuje pad cijena akcija tokom Velike recesije 2008. godine i tržišni pad 2022. godine, čak i s 18-godišnjim vremenskim okvirom, ulaganje u akcije nosi rizik. Ponovo, investitori koji žele smanjiti rizik u svojim fondovima za univerzitet mogu to učiniti tako što će držati manje akcija, a više obveznica, naročito kako se približava vrijeme kada će sredstva biti potrebna.

Kako ljudi zarađuju više i žive duže, štednja za penziju postaje sve važnija. Ne želimo da drastično i negativno promijenimo svoj stil života nakon odlaska u penziju, niti možemo sebi priuštiti da nam sredstva za penziju nestanu prije vremena. Za štediše čija je penzija za deset ili više godina, diverzifikovani portfolio akcija, poput investicionog fonda indeksiranog na S&P 500, vjerovatno predstavlja najbolju investicionu opciju. Za konzervativnije štediše, držanje

10%, 20% ili čak 40% portfolija u obveznicama obično će pružiti veću stabilnost u vrijednosti penzionih sredstava, iako će ukupan prinos vjerovatno biti niži na duži rok.

Kako se približava potreba za prihodima iz penzije, za sve osim najbogatijih, mudro je postepeno prelaziti s portfolija koji je u potpunosti sastavljen od akcija na obveznice. Kada bi taj prelazak trebalo da počne, zavisi dijelom od toga kada i koliko mjesečnih prihoda će biti potrebno tokom penzije. Za one koji imaju veliki portfolio ili dobar penzioni prihod u odnosu na svoje potrebe u penziji, veći dio štednje može duže ostati u akcijama kako bi se maksimizirao očekivani ukupni prinos. Cilj prelaska na obveznice prvenstveno je izbjegavanje potrebe za prodajom akcija po privremeno niskim cijenama. Što prije planirate koristiti svoj portfolio za mjesečne troškove života, to je važnije smanjiti rizik strateškim i postepenim prelaskom na obveznice.

Što se tiče penzionih investicija, takođe je od ključne važnosti razmotriti poreski tretman vaših investicionih doprinosa i prihoda iz penzije. U mnogim zemljama štednja za penziju je zaštićena od određenih poreza na dohodak, što omogućava da vaša štednja brže raste. Na primjer, u Ukrajini doprinosi ne-državnim penzionim fondovima su odbitni od bruto prihoda do 15% plate, a prinosi od investicija nijesu oporezovani, što omogućava brže uvećavanje ukupnih sredstava.[(154)] Niži porezi su način na koji vlade podstiču građane da štede za penziju. Neke zemlje, kao što je Bugarska, čak oslobađaju prinos i isplate iz privatnih penzionih fondova od svih poreza.[(155)] Iako neke zemlje u Centralnoj i Istočnoj Evropi još uvijek nemaju dostupne privatne penzione investicije, postoji globalni trend povećanja dobrovoljnih penzionih doprinosa kroz poreske podsticaje. Ako nemate pristup poreskim olakšicama za privatne penzione račune, nastavite da štedite; na taj način, kada ti računi postanu dostupni, moći ćete da uštedite maksimalni dozvoljeni iznos svake godine.

Naš savjet za one koji žele da se pripreme za buduću penziju može se sažeti ovako: počnite štedjeti za penziju rano, ostanite uz diverzifikovane portfolije akcija dok se potreba za sredstvima ne približi dovoljno da opravda

postepene prelaze ka sigurnijim, ali manje profitabilnim sredstvima poput obveznica, i iskoristite povoljan poreski tretman koji se pruža za penzione planove.

Video:
Pristrasnost zbog lako dostupnih informacija

Video:
Averzija prema gubitku

Video:
Pristrasnost prema zemlji domaćinu

Video:
Stado

DIO 4.11

11. Smanjite svoje rizike

> *„Pogledaj prije nego što skočiš.“*
>
> **— Ezop, *Lisica i jarac***

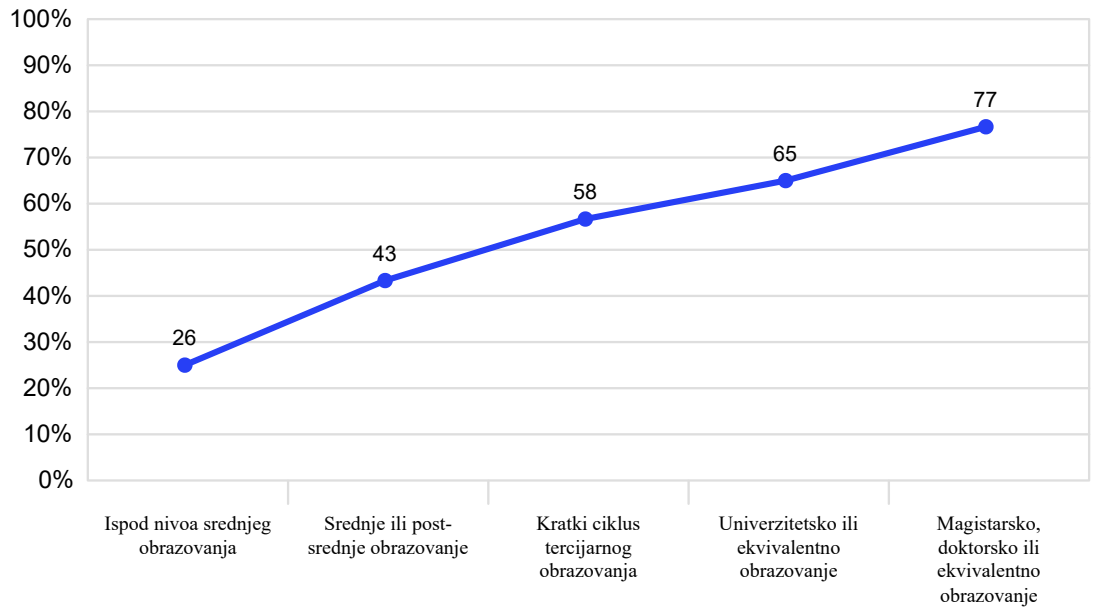
Mnogi koji čitaju ovu knjigu uskoro će donositi važne odluke o tome šta da rade nakon završetka škole. Da li da idete na univerzitet, steknete stručno obrazovanje ili odmah uđete na tržište rada? Ako nastavljate školovanje, šta ćete izabrati? Da li da izaberete trogodišnji ili četvorogodišnji program, privatni ili javni, na maternjem ili stranom jeziku, u zemlji ili u inostranstvu? Kako ćete izabrati glavni predmet? Koji univerzitet vam nudi najatraktivnije opcije? Ovo su važne investicione odluke, a ulozi su značajni—mnogo novca i sati potencijalnog emocionalnog zadovoljstva. Zbog toga je ključno da vaši izbori koji se tiču obrazovanja budu zasnovani na tačnim informacijama. Dok donosite ove odluke, evo nekoliko važnih faktora koje treba uzeti u obzir.

Iako je univerzitet poželjna opcija, on nije za svakoga. Odlazak na univerzitet je skup. Ako student uloži vrijeme i novac u univerzitet na par godina, a zatim odustane, vjerovatno je da ta. ta investicija vjerovatno neće donijeti očekivane rezultate. Najveći rizik za studenta koji razmatra nastavak obrazovanja je mogućnost negativnog povrata ulaganja. To se dešava kada dodatni prihodi koje obrazovanje može omogućiti budu manji od troškova potrebnih za njegovo sticanje.

Prema OECD-u Organizaciji za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), viši nivo obrazovanja značajno povećava vjerovatnoću zarađivanja iznad prosječnog prihoda, što je prikazano na grafiku 30. Samo 26% onih koji imaju obrazovanje

niže od srednjeg zarađuje iznad prosjeka, i čak 77% onih sa 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.

Uopšteno, srednja godišnja zarada radnika sa završenim osnovnim studijama veća je nego za one koji imaju samo srednjoškolsko obrazovanje. Ovo važi gotovo za svaku zemlju na svijetu. (Ako nađete izuzetak, javite nam i citiraćemo vas na našem sajtu!) Međutim, postoji značajna varijacija u prihodima univerzitetskih diplomaca. Stvarna zarada nakon diplomiranja zavisi od mnogo faktora, uključujući stečene vještine, glavni predmet studija i opšte

stanje ponude i potražnje na određenom tržištu rada. U rano proljeće 2024. godine, Federalne rezerve Njujorka objavile su studiju o zaradama diplomaca sa 75 različitih fakulteta negdje na sredini njihove karijere. Deset najbolje plaćenih su:

1. Hemijsko inženjerstvo
2. Računarsko inženjerstvo
3. Vazduhoplovno inženjerstvo
4. Elektrotehničko inženjerstvo
5. Računarske nauke
6. Mašinsko inženjerstvo
7. Građevinsko inženjerstvo
8. Industrijsko inženjerstvo
9. Ekonomija
10. Građevinske usluge[(156)]

Možete li primijetiti obrazac? Kao napomena – obrazac postaje još jasniji kada znate da „Građevinske usluge“ uključuju „Građevinsko inženjerstvo“. Ne tvrdimo da ne treba da studirate istoriju, latinski, sociologiju ili dramu ako vas to čini srećnim. Samo budite svjesni da će postojati oportunitetni trošak u vidu nižih prihoda. Samo budite sigurni da dovoljno volite tu oblast da bi vaša finansijska žrtva bila opravdana. Takođe, budite svjesni da ako pozajmljujete novac za svoje školovanje, vraćaćete ga iz nižih prihoda.

Razmotrimo zašto studenti ponekad biraju obrazovne opcije koje rezultiraju negativnim povratom na uložena sredstva. Prvo, mnogi studenti imaju nerealna očekivanja o budućim zaradama vezanim za odabrane karijere. Sa preuveličanim očekivanjima, spremni su da plate više za obrazovanje nego što njihovi budući prihodi mogu podržati. Važno je istražiti resurse kako biste se informisali o trenutnim i budućim uslovima na tržištu rada, kao i o potencijalu zarade.

Trebalo bi da istražite priručnike ili statističke podatke za svoju zemlju i zemlje u koje biste eventualno mogli migrirati. Ovi 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. (Lako je, na primjer, predvidjeti da, ako dođe do pada nataliteta, možda neće biti potrebe za mnogo novih učitelja u narednim godinama.)

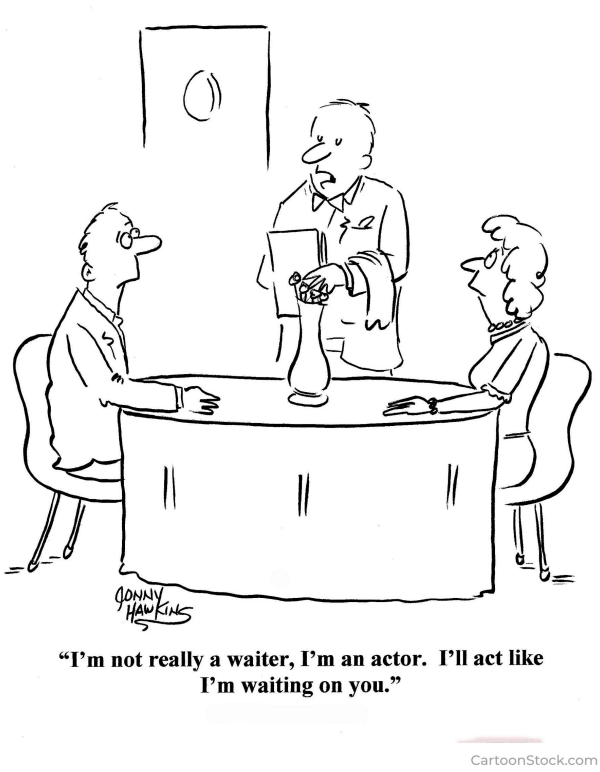
Imati realna očekivanja o budućim prihodima ključni je element u donošenju boljih odluka o obrazovanju. U kontekstu moguće migracije, također je važno rano početi učiti korisne jezike. Da li želite da vaše opcije uključuju zemlje u kojima se govori engleski ili francuski? Odgovor na ovo pitanje može imati značajan uticaj na vaše obrazovne i karijerne izbore.

Drugi problem je taj što mnogi studenti potcjenjuju troškove obrazovanja. Ukupni trošak obrazovanja uključuje direktne troškove školarine, knjiga, naknada, smještaja i hrane. Ali nemojte zaboraviti na oportunitetne troškove. Odlazak u školu, čak i ako traje pola radnog vremena, znači gubitak trenutnih prihoda od posla. Postarajte se da pravilno izračunajte ukupne troškove obrazovanja.

Treće, studenti često prekomjerno koriste kredit kao izvor finansiranja. Neki vide ček od studentskog kredita kao besplatan novac i zadužuju se previše. Mnogi mladi ljudi nijesu spremni da procijene koliko će biti teško izdvojiti sredstva za otplatu studentskih kredita iz svog mjesečnog budžeta nakon diplomiranja. Na primjer, uz kamatnu stopu od 3%, za otplatu kredita od 50.000 eura tokom petnaest godina, mjesečno ćete plaćati 345 eura. Za kredit od 75.000 eura, plaćaćete 518 eura mjesečno, dok će za otplatu kredita od 100.000 eura mjesečna rata iznositi 691 euro. Da li će vaši budući prihodi biti dovoljni da pokriju mjesečne rate kredita u okviru vašeg ukupnog budžeta? Ozbiljno razmislite o ovom pitanju prije nego što se odlučite za studentski kredit.

Četvrto, studenti često pretpostavljaju da su „priče o uspjehu“ bogatih i slavnih ono što ih očekuje ako se opredijele za takvu karijeru. Ipak, koliki

procenat onih koji završe dramsku školu zaista postane filmska zvijezda? Mnogo je vjerovatnije da će većina završiti poput gospodina u karikaturi.



"Ja zapravo nijesam konobar, ja sam glumac. Glumiću da vas poslužujem."

Ne kažemo da nikada ne treba da pozajmljujete novac za finansiranje obrazovanja. Postoje mnoge situacije u kojima ova opcija ima smisla. Korisno je razmišljati o obrazovanju kroz dvije vrlo različite komponente: potrošnju i investicije. Potrošnja može na primjer da uključuje navijanje za univerzitetski tim, sklapanje prijateljstava (uključujući potencijalne partnere), kasnovečernje zabave i zanimljive predmete poput „Religijski pokreti 16. vijeka“. S druge strane, investicija uključuje sticanje vještina (poput sposobnosti pronalaženja novih informacija u biblioteci) koje će koristiti vašoj karijeri. Kao što vam nikada ne bismo preporučili da pozajmljujete novac za kupovinu karte za Svjetsko prvenstvo (potrošnja), u potpunosti bismo podržali vaše pozajmljivanje novca za kupovinu mašinerije potrebne za konstrukciju elektronski vođene fudbalske lopte koju ste izumili (investicija). Kao i svaki drugi oblik duga, studentski dug zahtijeva otplatu glavnice, kamate i naknada. Postoji mnogo različitih programa studentskih kredita. Pažljivo ih istražite da biste odlučili šta je najbolje za vas. Možete dobiti kvalitetno obrazovanje u školama u kojima školarine nijesu tako velike jer ne uključuju stavke potrošnje, kao što su menze sa skupom hranom ili raspoloživot zidova za penjanje. Na primjer, diplomci Univerziteta u Čikagu i Univerziteta u Kaliforniji u San Dijegu imaju otprilike iste prihode, ali oni koji trenutno

pohađaju Univerzitet u Čikagu plaćaju 62.200 dolara godišnje (umanjeno za stipendije), dok studenti u San Dijegu plaćaju 16.050 dolara godišnje, osim ako ne dolaze iz druge države, kada plaćaju 48.600 dolara godišnje. Znači da, tokom četiri godine školovanja, student iz San Dijega plaća 54.000 dolara manje ako dolazi iz druge države, ili čak 185.000 dolara manje ako je stanovnik Kalifornije, a na neki način ostvaruje isti obrazovni ishod.[(157)]

Kako bi dodatno smanjili rizike povezane s obrazovanjem, studenti i njihovi roditelji mogu istražiti i druge opcije za finansiranje obrazovanja. Kao opšti princip, razvijte finansijski plan u kojem je zaduživanje posljednja opcija. Roditelji, rodbina i prijatelji mogu pokrenuti vlastite planove štednje ili razmotriti relativne prednosti dugoročne štednje u različitim finansijskim institucijama.

Takođe, stipendije i grantovi su dostupni. Oni su posebno atraktivni jer se ne moraju vratiti. Kancelarije za savjetovanje u srednjim školama i internet obiluju listama stipendija i grantova. Posvetite vrijeme njihovom pronalaženju. Svaka stipendija ima specifična uputstva, uslove za prijavu i rokove za prijavu. Uključite sve ove opcije u svoju odluku o ulaganju u obrazovanje i odaberite put koji ima najviše smisla za vas, uzimajući u obzir tržišne okolnosti.

Pored obrazovanja, kupovina kuće je možda najvažnija investiciona odluka s kojom će se mnogi od vas suočiti tokom života. Za većinu ljudi, kupovina kuće će biti njihova najveća investicija, barem u početku. Kupovina kuće koju možete priuštiti, na dobroj lokaciji i redovno održavanje te nekretnine, može biti dobra investicija. Međutim, postoje potencijalne zamke. Analiza sljedećih faktora pomoći će vam da izbjegnete najveće probleme.

Prvo, pažljivo razmotrite opciju „kupiti ili iznajmiti“. Mnogi ljudi odmah zaključuju da je kupovina bolja opcija od iznajmljivanja jer kupovinom stvaramo kapital koji je u nekretnini. Oni smatraju da se njihov novac troši uzalud na kiriju koja ide u džep vlasnika, a taj novac bi mogao biti upotrijebljen za stvaranje kapitala, pomažući izgradnji neto vrijednosti vlasnika nekretnine dok se hipotekarni kredit otplaćuje i tržišna vrijednost nekretnine raste.

Međutim, tokom prvih nekoliko godina hipoteke, skoro cijela mjesečna uplata ide na kamatu, dok se vrlo malo zapravo akumulira kao vlasnički kapital. U većini slučajeva, malo ili nimalo kapitala nećete steći tokom prvih tri godine vlasništva. Umjesto da plaćate kiriju vlasniku stana, jednostavno ćete plaćati kamatu banci.

Drugo, kupovina i prodaja nekretnina je skupa, i stoga nije dobra ideja kupovati kuću osim ako ne planirate da u njoj živite barem tri godine. Bićete u obavezi da platite **proviziju agentu za nekretnine**(?) plus **porez na dodatu vrijednost (PDV)**(?) na te provizije, a koji varira od zemlje do zemlje (u Austriji 3%, u Hrvatskoj 3% a u Italiji čak do 7%).(158) Troškovi zatvaranja ugovora za hipoteku obično iznose nekoliko hiljada dolara. Ako prodate kuću u roku od nekoliko godina nakon početne kupovine, transakcioni troškovi će vjerovatno biti veći od vašeg kapitala.

Treće, ne kupujte kuću dok ne uštedite za ulog. Na primjer, u SAD-u, ako je vaš ulog manji od 20%, moraćete plaćati osiguranje hipoteke, što povećava vašu mjesečnu ratu. (Osiguranje hipoteke štiti zajmodavca od gubitaka u slučaju da neko ne može ispuniti obaveze plaćanja.) Ovo je uobičajeno u zemljama poput Velike Britanije, Danske i Australije. Različite zemlje imaju različita pravila o ovome, zato budite sigurni da znate šta morate da platite.(159) Takođe, izbjegavajte hipoteku sa niskom „promotivnom kamatnom stopom“ da biste kupili kuću. Ove stope prate naglo rastuće kamatne stope koje će značajno povećati vašu mjesečnu ratu hipoteke nakon što početni period istekne. Kao što je ranije pomenuto u dijelu 4.4, izbjegavajte zaduživanje u valuti koja nije ista kao vaši prihodi. Ako vrijednost valute u kojoj zarađujete padne, možete završiti dugujući znatno više novca nego što ste prvobitno očekivali.

Četvrto, samo zato što možete priuštiti ratu hipoteke ne znači da možete priuštiti kuću. Hipoteka je prva i najvidljivija mjesečna obaveza. Međutim, vlasništvo kuće zahtijeva i druge redovne troškove i obaveze koje morate uzeti u obzir. Ako nijesu uključeni u hipoteku, porezi na nekretnine i/ili zemljište moraju se plaćati. Osiguranje kuće je obavezno. Krov može procuriti jednog

dana, bojler, mašina za pranje suđa ili sušilica za veš mogu se pokvariti, klima-uređaj ili vodovodni sistem mogu zahtijevati popravke, ili bilo koji broj drugih stvari može rezultirati troškovima održavanja. Možda će vam trebati kosilica i druga oprema za održavanje dvorišta. Sve ovo su redovni troškovi koje možete očekivati kao vlasnik kuće. Morate ih uključiti u svoj mjesečni budžet kada razmatrate da li je vlasništvo nad kućom isplativo za vas.

Na kraju, dok povećavate kapital u svojoj kući, nemojte uzimati drugu hipoteku ili pozajmljivati kako biste povećali svoju trenutnu potrošnju. Cijene nekretnina mogu padati jednako kao što mogu rasti. Nakon stambene krize iz 2008–2009. godine u SAD-u, mnogi ljudi su bili **„u minusu“** ili **„pod vodom“** sa svojim nekretninama. To znači da je procijenjena vrijednost njihove kuće bila manja od neotplaćene hipoteke. Neki ljudi su pretrpjeli velike gubitke kada su prodali svoje kuće. Drugi nijesu mogli priuštiti da prodaju sa gubitkom i zadržali su kuću, nadajući se oporavku tržišta. Treći su prošli kroz bolni proces oduzimanja nekretnine. Stoga, sigurnost nalaže da je važno održavati značajan udio vlastitog kapitala u svom domu.

Življenje prema ovim smjernicama podstaći će vas da živite u okviru svojih mogućnosti, štedite na troškovima stanovanja i smanjujete rizike povezane sa odlukama o nekretninama. Sada, okrenimo se drugim potencijalnim investicijama.

Dok su obrazovanje i stanovanje vjerovatno najveće investicije koje ćete napraviti, pojaviće se i druge investicione prilike. Postoje mjere predostrožnosti koje treba preduzeti kada razmatrate koje od tih prilika iskoristiti. Važno je prepoznati da ste pri donošenju investicionih odluka ranjivi; morate razmisliti o tome da li su vaši interesi usklađeni sa interesima strane koja vam nudi investiciju. Kad god vam se ponudi nešto što izgleda kao izuzetno atraktivna prilika, isplati se stati i pažljivo razmotriti motive zbog kojih vam se ta prilika nudi. Zajmoprimci koji traže novac za finansiranje projekta će u početku tražiti izvore sa niskim troškovima, kao što su bankarski zajmovi. Pronaći individualne investitore poput vas i obećati visoku stopu prinosa nema smisla ako je

finansiranje dostupno od strane banaka i drugih investicionih stručnjaka. Visoki potencijalni prinosi na bilo koju investiciju neizbježno dolaze sa visokim rizikom – postoji velika vjerovatnoća neuspjeha. Ako banke i profesionalni investitori nijesu zainteresovani za tu investiciju, trebate se zapitati „Zašto bih ja bio?“

Interesi onih koji prodaju različite finansijske instrumente često su značajno različiti od vaših. Dok vi želite ostvariti atraktivan prinos, njima je primarni cilj obično provizija od prodaje, zarada od naknada za upravljanje ili visoka plata povezana s poslovnim poduhvatom. Iskreno rečeno, njihov osnovni interes leži u tome da dođu do vašeg novca. To ne znači nužno da žele da vas prevare; možda zaista veruju da je investicija prava prilika sa značajnim potencijalom zarade. Međutim, bez obzira na to koliko su ljubazni, koliko ih dobro poznajete ili koliko izgleda da žele da vam pomognu, njihovi interesi nijesu isti kao vaši. Štaviše, jednom kada im predate svoj novac, bićete u slaboj poziciji da promenite situaciju.

Danas su bitkoin i druge kriptovalute sredstva koja koriste blokčejn tehnologiju za olakšavanje transakcija između korisnika u virtuelnom svijetu bez granica. Sve se prati i bilježi od samog početka bez naknada ili potrebe za finansijskim posrednicima. Podaci o istoriji transakcija i entitetima uključenim u razmjene kriptovaluta teško se mijenjaju kada su jednom zabilježeni, potvrđeni i validirani u decentralizovanom javnom registru. Ovo čini falsifikovanje i dvostruko evidentiranje kriptovaluta gotovo nemogućim. S druge strane, vlade ne pružaju nadzor nad tržištem i ostavljaju korisnike kriptovaluta da se sami zaštite od potencijalnih gubitaka. Osim toga, njihovi rizici su previše novi da bi se mogli procijeniti i osigurati na privatnom tržištu. Kriptovalute su spekulativna sredstva. One su relativno nove i nijesu prepoznate od strane vlada kao zakonito sredstvo plaćanja. Budite oprezni ako odlučite da ih uključite u svoj investicioni portfolio.

Kako možete unaprijed znati da li je neka investicija mudra? Ne postoji „srebrni metak“ koji može osigurati pozitivne rezultate svih investicionih

odluka. Međutim, postoje stvari koje možete učiniti kako biste izbjegli investicione katastrofe koje bi vas mogle koštati desetine hiljada dolara. Sljedećih šest smjernica su posebno važne:

1. Ako nešto izgleda previše dobro da bi bilo istinito, vjerovatno jeste. Ovo je stara izreka, ali vrlo tačna. Neki prodavci investicija će biti spremni učiniti gotovo sve da dobiju vaš novac, jer jednom kada to postignu, oni su na dobitku, a vi ste ranjivi.
2. Sarađujte samo s pouzdanim institucijama koje imaju ugled koji žele da zaštite. Poznate kompanije s dobrom reputacijom neće rado usmjeravati svoje klijente ka lošim investicijama.
3. **Nikada ne kupujte investiciju ponuđenu putem telefona, e-pošte ili društvenih mreža.** Ovakav način promocije koriste oni koji žele da iskoriste lakovjerne pojedince. Nemojte postati žrtva prevara. Nikada ne djelite svoje lične informacije s osobama kojima ne vjerujete u potpunosti. Broj socijalnog osiguranja, broj kreditne kartice, datum rođenja, broj mobilnog telefona i poštansku adresu treba da pažljivo čuvate.
4. **Nemojte dozvoliti da vas neko primorava na brzu odluku.** Odvojite vrijeme za razvoj strategije investiranja. Nikada ne dozvolite da budete pod pritiskom da donesete ishitrenu odluku.
5. **Nemojte dozvoliti da prijateljstvo utiče na vaše investicione odluke.** Mnogi su završili u lošim investicijama zahvaljujući preporukama prijatelja. Ako želite da sačuvate prijateljstvo, investirajte svoj novac s objektivnom trećom stranom.
6. **Ako je prisutan pritisak u marketingu, čuvajte svoj novac i udaljite se.** Atraktivne investicije se prodaju bez upotrebe agresivnih marketinških tehnika. Ako već imate značajan portfolio, možda postoji prostor za visokorizične investicije, uključujući **loše obaveznice**(?) i plemenite metale. Međutim, te investicije treba da potiču iz fondova koje možete

priuštiti da izgubite. Ako tražite siguran način za izgradnju bogatstva, većina vaših sredstava treba da bude u rutinskim investicijama s nižim rizikom, pomažući vam da uspostavite dobro diverzifikovan portfolio.

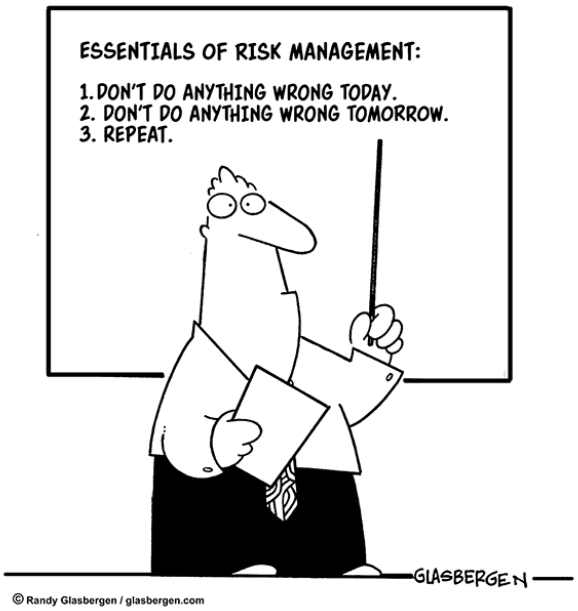
Video:

Kako prepoznati investicionu prevaru

DIO 4.12

12. Koristite osiguranje za upravljanje neizbježnim rizicima

> *„Nije padala kiša kad je Noje gradio barku“*
>
> **— Nepoznati autor**



"Osnovi upravljanja rizikom:"

"1. Ne uradi ništa pogrešno danas."

"2. Ne uradi ništa pogrešno sjutra."

"3. Ponovi."

Život nosi rizike. Oni mogu biti mali i finansijski nebitni, poput loše usluge u restoranu, ali i veliki i finansijski razarajući, kao što su teška bolest ili uništenje kuće u poplavi ili tornadu (ili čak u ratu). Iako ne možete eliminisati rizik, možete preduzeti korake da ga smanjite i upravljate njime.

Možete praviti izbore koji će smanjiti rizike. Na primjer, time što ne šaljete poruke dok vozite smanjujete šansu da izazovete saobraćajnu nesreću. Nošenje pojasa smanjuje mogućnost povreda u slučaju sudara. Instalacija detektora dima i sigurnosnog sistema smanjuje vjerovatnoću da vam kuća izgori ili bude opljačkana. Smanjenje količine šiblja u blizini kuće smanjuje šanse da kuća bude uništena u šumskom požaru. Smanjenje unosa šećera i konzumacija hrane sa niskim nivoom holesterola smanjuju šansu od bolesti. Dok vaši izbori

mogu smanjiti rizik, oni ga nikada ne mogu potpuno eliminisati.

Kako možete upravljati rizikom i zaštititi se od najgorih posljedica? Osiguranje može smanjiti finansijski gubitak koji proizlazi iz oštećenja imovine (kao što su vaša kuća ili automobil), bolesti, gubitka prihoda ili drugih štetnih događaja. Osiguranje pruža način da grupa ljudi udruži uplate i podijeli rizik kako bi nadoknadila gubitke članova koje je zadesio štetan događaj. Osiguravajuća kompanija djeluje kao posrednik, odnosno posrednička strana u procesu podjele rizika. Kompanija prikuplja premije od svakog člana grupe (njenih osiguranika), a zatim isplaćuje naknadu kada dođe do štete koja je obuhvaćena osiguranjem. Princip dijeljenja rizika često se zaboravlja jer pojedinci koji plaćaju premije osiguravajućoj kompaniji nemaju interakciju s ostalim članovima grupe.

Da bismo razumjeli kako funkcioniše podjela rizika, zamislite sljedeću situaciju: Vi i četiri saradnika odlazite u restoran na ručak i očekujete da će račun biti 200 eura. Vas petoro se slažete da kažete konobaru da nasumično odabere jednog od vas na kraju obroka i ta osoba će platiti cijeli iznos. Vi i ostali članovi grupe zatim 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 osiguravaču 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% mogućnosti da morate platiti cijeli račun od 200 eura.

Naravno, osiguravači koji pružaju uslugu podjele rizika snose troškove. Oni moraju procijeniti rizike, formalizovati ugovore, prikupljati premije, provjeravati i odobravati zahtjeve i obrađivati isplate. Ovi troškovi obrade moraju biti pokriveni pored troškova rizika. Stoga, osiguravajuće premije moraju biti veće od očekivanih troškova gubitka. Na primjer, ako bi osiguravajuća kompanija pružala zaštitu članovima naše grupe za ručak od 20% šanse da plate račun od 200 eura, morala bi naplatiti svakom nešto više od 40 eura, možda 44 eura, da bi imala podsticaj da ponudi tu uslugu.

Osiguranje smanjuje rizik jer raspoređuje teret neželjenih događaja koje doživljava nekolicina ljudi na širu grupu. U situaciji s ručkom, račun od 200 eura dolazi sa sigurnošću. Neizvjesnost dolazi od toga ko će od članova grupe dobiti račun. Veća grupa povećava iznos potencijalnog gubitka, ali smanjuje vjerovatnoću da će bilo koji pojedinačni član dobiti račun.

Kada su u pitanju veliki iznosi, većina nas je sklona izbjegavanju rizika, što znači da smo spremni platiti premiju kako bismo smanjili negativne posljedice određenih događaja. Kupovina osiguranja je jedan od načina da se smanji izloženost rizicima. Recimo da posjedujete kuću vrijednu 200.000 eura i brinete se o riziku da bude oštećena u požaru. Možete kupiti osiguranje za kuću za 1.500 eura godišnje. Bez osiguranja, ako dođe do požara koji će oštetiti vašu kuću, vi biste bili odgovorni za plaćanje cijelih 200.000 eura za popravku ili zamjenu. Međutim, s osiguranjem, ukoliko dođe do požara, plaćate samo iznos franšize (recimo 1.000 eura), dok bi osiguravajuća kompanija pokrila 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. Dakle, spremni ste platiti premiju (trošak osiguranja) kako biste smanjili nepovoljne posljedice (finansijski gubitak) potencijalnog događaja (požar koji ošteti vašu kuću).

Međutim, osiguranje nije uvijek isplativo. Trebalo bi pažljivo razmisliti o tome da li je smisleno osigurati se protiv određenog rizika. Da, treba se osigurati protiv događaja koji, ukoliko se dogode, mogu izazvati ozbiljne finansijske poteškoće. Teška bolest koja vas sprečava da radite duži period, saobraćajna nesreća ili poplava koja ošteti vašu kuću su primjeri takvih događaja. Međutim, osiguranje protiv relativno malih štetnih događaja, kao što je kvar kućnog 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) da planirate i pokrijete troškove tih rizika. Nasuprot tome, osiguranje automobila, kuće i zdravstveno osiguranje obično su isplativi. U ovim slučajevima, trošak raspodjele rizika među grupom

ljudi je nizak u odnosu na potencijalnu štetu nepovoljnog događaja. Sada prelazimo na te teme.

Većina zemalja zahtijeva od vlasnika automobila da imaju neki vid osiguranja automobila. Na primjer, kada registrujete automobil u bilo kojoj zemlji EU, morate ga osigurati za odgovornost prema trećim licima. Ovo obavezno osiguranje priznaju sve druge zemlje EU. Ono vas štiti u slučaju nesreće koja uzrokuje štetu na imovini ili povredu bilo koga osim vozača. Međutim, ne pokriva dodatne troškove kao što su popravke vašeg vozila. Opciono možete kupiti dodatno osiguranje poznato kao osiguranje za prvu stranu, koje pokriva širi spektar rizika. Ovo prošireno pokriće uključuje povrede vozača, štetu na vašem vozilu, krađu vozila ili njegovih djelova, vandalizam i pravnu pomoć. Kupci će plaćati premiju na osnovu nekoliko faktora. Oni uključuju vozačevu istoriju, karakteristike vozača, vrstu automobila i specifične limite pokrića i udio u nadoknadi štete. Udio u nadoknadi štete je iznos koji kupac mora prvo platiti prije nego što osiguranje plati za štetu. Na primjer, udio od 500 eura znači da kupac mora platiti 500 eura prije nego što polisa osiguranja pokrije gubitak. Što je veći udio u šteti, to je premija osiguranja manja. Pokriće predstavlja maksimalni iznos koji polisa osiguranja plaća u slučaju gubitka.

Polisa osiguranja automobila obično je strukturirana tako da pokriva nekoliko vrsta gubitaka. Osiguranje od sudara pokriva štetu na vašem automobilu u slučaju nesreće. Sveobuhvatno osiguranje (kasko 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 za štetu na njihovom vozilu ili povrede uzrokovane vožnjom vašeg automobila. Drugo, pokriva štetu vama i vašim putnicima za medicinske troškove i smrtne naknade. Na primjer, pokriće odgovornosti od 500.000 eura znači da je maksimalan 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 protiv gubitka vašeg najvećeg imetka. Poput auto-polisa, polise osiguranja nekretnina imaju udio u šteti i limite pokrića. Osiguranje nekretnina obično ima tri osnovna oblika pokrića. Prvo pokriva štetu na kući i drugim objektima, kao što su odvojena garaža ili šupa. Drugo pokriva štetu na ličnoj imovini vlasnika kuće–to jest, predmete unutar kuće. Treće pokriva odgovornost i štiti vas u slučaju povrede druge osobe na vašem imanju. Kao i kod auto-osiguranja, ako odaberete veći udio u šteti, vaša premija će uglavnom biti niža. Trebali biste pažljivo analizirati koliko rizika želite sami podnijeti.

Zdravstveno osiguranje može biti komplikovano pitanje zbog različitih planova i metoda finansiranja i plaćanja dostupnih kupcima. Neki ljudi dobijaju osiguranje preko svojih poslodavaca, dok ga drugi kupuju direktno od osiguravajućih kompanija. Neki ljudi plaćaju cijele premije, dok drugi imaju treće strane koje plaćaju (na primjer, vlada ili poslodavac). Planovi se razlikuju zavisno od toga ko plaća i šta je pokriveno. Na primjer, mnoge zemlje EU imaju javno finansirane nacionalne zdravstvene sisteme, gdje se zdravstvena zaštita pruža građanima i legalnim rezidentima putem oporezivanja. U tim sistemima, pojedinci obično ne moraju zasebno kupovati privatno zdravstveno osiguranje jer su pokriveni nacionalnim sistemom zdravstvenog osiguranja. Građani EU takođe mogu koristiti Evropsku karticu zdravstvenog osiguranja (EHIC), koja im omogućava da koriste potrebne zdravstvene usluge u drugoj zemlji EU po istim uslovima i uz iste troškove kao građani te zemlje. U Gruziji, na primjer, univerzalni program zdravstvene zaštite osigurava da svi građani i legalno registrovani rezidenti imaju pristup osnovnim zdravstvenim uslugama. Pravo na osnovni paket zdravstvenih usluga uključuje besplatnu ambulantnu njegu, bolničko liječenje, hitne usluge i određene ljekove na recept. Pored toga, građani i rezidenti imaju mogućnost kupovine privatnih zdravstvenih osiguranja od privatnih osiguravajućih kompanija koje nude različite nivoe pokrića i dodatne pogodnosti. Kompleksnosti koje okružuju zdravstveno osiguranje i međunarodnu uporedbu sistema nadilaze opseg ove knjige, ali želimo da

pojasnimo nekoliko osnovnih principa.

Plaćanja za zdravstveno osiguranje dolaze u četiri oblika. Prvo, premije (ili doprinosi) se plaćaju kako bi se pristupilo onim uslugama koje nudi plan osiguranja. Drugo, može se primjenjivati odbitak, to je je iznos koji osiguranik mora platiti iz svog džepa za medicinske troškove prije nego što osiguravajuća kuća počne pokrivati troškove liječenja. Treće, postoji participacija, koja je naknada za određenu uslugu, poput posjete ljekaru ili izdavanja recepta. Četvrto, postoji sufinansiranje, što je procenat 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 više ograničena nego kod drugih oblika osiguranja, što znači da će potrošači imati manje dostupnih opcija. Također, za razliku od većine drugih osiguranja, potrošači obično mogu mijenjati svoj plan samo jednom godišnje. Ovo otežava kreiranje plana koji odgovara vašim potrebama. Možda ćete biti prisiljeni da prihvatite da plaćate za određenu uslugu koju ne želite ili ne možete koristiti. Čak i uz ova ograničenja, moraćete 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 vjerovatnoću štetnog događaja. Ovo je poznato kao **moralni hazard**(?). Klasičan primjer moralnog hazarda (rizika) je kada pojedinci postaju manje oprezni nakon što dobiju osiguranje jer znaju da će biti zaštićeni finansijski u slučaju gubitka ili štete. Razmotrite sljedeće scenarije. Nina zamjenjuje svoj 12 godina star automobil i kupuje najnoviji model sa svim najnovijim tehnološkim i sigurnosnim uređajima. Pošto se Nina osjeća sigurnije u novom automobilu, možda će voziti malo manje pažljivo, znajući da su šanse za povredu u sudaru manje zbog sigurnosnih uređaja. Donova majka insistira da nosi kacigu, štitnike za koljena i laktove, te duge pantalone dok vozi skejtbord. Ohrabren osjećajem sigurnosti, Don bi mogao pokušati opasnije skokove i manevre na skejtbordu, znajući da je manja vjerovatnoća da će se povrijediti. Ivana nije skijala nekoliko godina i nije sigurna koliko toga zna. Sa punim zdravstvenim osiguranjem koje

pokriva slomljene kosti, možda će se usuditi da se okuša na crnim stazama. Bez osiguranja, ipak bi se prije odlučila držati plavih staza. U svim ovim scenarijima, rizik se povećava zbog promjene ponašanja usljed osjećaja sigurnosti.

Moralni hazard nije jedini problem koji izaziva osiguranje. Zamislite da ležite u bolničkom krevetu s ozbiljnom bolešću i vaš doktor vam kaže: „Postoji operacija koju bismo mogli pokušati. Ako je uradimo, imate 10% šanse da živite još šest mjeseci, ali koštaće vas 1.000.000 eura.“ Pretpostavimo da imate taj milion u banci, tako da biste mogli da platite operaciju ako želite. Ali kao neko ko je naučio sve o oportunitetnim troškovima, mogli biste reći sebi: „Proživio/la sam dug život i ako ne uradim operaciju, novac koji uštedim biće dovoljan da omogućim da sva moja četiri unučeta pohađaju univerzitet koji žele.“ Mogli biste racionalno odlučiti da ne idete na operaciju. Sada, zamislite da vam doktor kaže: „Ne brinite o troškovima. Tih 1.000.000 eura će platiti drugi iz osiguravajućeg fonda, koje čak ni ne poznajete (mogući poreski obveznici koji žive hiljadama kilometara daleko). Vas to neće koštati ni centa.“ Koji bi bio vaš izbor sada? Ali šta ako bi svi mislili kao vi? Lako je vidjeti zašto zemlje sa izdašnim sistemima zdravstvenog osiguranja troše znatno veći dio nacionalnog dohotka na medicinsko liječenje nauštrb drugih prioriteta. Dilema koliko bi zdravstveno osiguranje trebalo da bude "velikodušno" jasno naglašava dva ključna principa ekonomije: "Podsticaji su važni" i "Nema besplatnog ručka."

Ostale vrste osiguranja koje treba razmotriti, a koje nijesu pokrivene ovdje, uključuju životno osiguranje, osiguranje od invaliditeta i dugoročno osiguranje. Nakon što procijenite svoje lične izbore koji utiču na nivo rizika u vašem životu, trebalo bi pažljivo analizirati one rizike koje ne možete izbjeći, ali koje možete smanjiti efikasnim korišćenjem osiguranja. Ima smisla osigurati se protiv rizika koji nose velike potencijalne negativne posljedice. S druge strane, kada su potencijalne finansijske štete male, najbolje je da ih pokrijete iz svog mjesečnog budžeta ili fonda za hitne slučajeve. Najvažniji cilj strategije osiguranja je spriječiti razarajuće finansijske gubitke i očuvati vašu finansijsku

stabilnost u slučaju nepredviđenih događaja.

4. dio – Završna razmatranja

Pametno upravljanje finansijama može izgledati složeno, ali principi koje smo naveli trebali 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 svojim finansijama kada se čini da uvijek postoje važniji problemi poput posla, porodice i zabave. Redovno odvojite vrijeme da pregledate svoju finansijsku situaciju sa svojim partnerom, ako ga imate, kao i sa porodicom i drugima koji brinu o vama (i razumiju svijet finansija). 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 Koperfild* Čarlsa Dikensa: „Godišnji prihod dvadeset funti, godišnji trošak devetnaest i šest penija–rezultat: sreća. Godišnji prihod dvadeset funti, godišnji izdatak dvadeset funti i šest penija–rezultat: bijeda.“

Završna razmatranja

Osim što su ekonomisti i edukatori, autori ove knjige su i roditelji, tetke ili ujaci. Pored toga što želimo da ostavimo u nasleđe znanje našim studentima i ostalim čitaocima ove knjige, želimo i da pozitivno utičemo na živote budućih generacija. Sigurni smo da se i vi slično osjećate.

Ovaj cilj postižemo na različite načine. Na lokalnom, nacionalnom i globalnom nivou možemo raditi na tome da javne politike stvore okruženje u kojem pojedinci mogu ostvariti svoj potencijal. Na ličnom nivou, možemo težiti usvajanju navika koje vode ka uspjehu tako što ćemo svojim ponašenjem biti uzor drugima i tako što ćemo usmjeravati svoju djecu ka donošenju ispravnih odluka.

Kako smo vidjeli u jednom dijelu *Praktične ekonomije* finansijska sigurnost doprinosi opštem blagostanju omogućavajući dostupnost osnovnih potreba i uklanjanjem briga o zadovoljenju osnovnih životnih potreba. Oni koji razviju navike marljivog rada, postavljanja i ostvarivanja ciljeva, te odolijevanja iskušenjima trenutnog zadovoljstva razmišljajući o budućim posljedicama sadašnjih odluka, obično su uspješniji u svim aspektima života.

Jedan od najvažnijih načina da se mladi ljudi nauče odgovornosti jeste da im se pomogne da razumiju da se novac zarađuje; novac ne pada sa neba. Djeca, čak i u ranom uzrastu, mogu biti osnažena zadacima koji im omogućavaju da zarade novac za ispunjenje svojih želja. Ovi zadaci mogu uključivati podsticaje za postizanje obrazovnih ciljeva ili pomoć u kućnim poslovima, poput šetnje psa ili guljenja krompira za večeru. Novac nije samo sredstvo za postizanje onoga što želite, već i mjera vašeg doprinosa u pomaganju drugima da dobiju ono što žele. Najbolji način da zaradite više novca je da služite drugima i pronađete načine kako da ih učinite zadovoljnijima. Ova preduzetnička lekcija donosi važne koristi tokom djetetove karijere, bez obzira na to čime se bude bavio.

Čak i kada vi plaćate ono što vaše dijete koristi, moguće je pružiti mu

razumijevanje o troškovima i odricanjima koji su svojstveni svim izdacima. Kroz svoj život, sva će djeca morati odlučivati kako će trošiti ograničeni prihod. Ako potroše više na jednu stvar, moraće trošiti manje na druge. Svi se suočavamo s sa takavim odlukama. Počevši od ranog uzrasta, potrebno je da djecu učimo ovoj stvarnosti i pružamo im iskustva koja će im pomoći da nauče mudro birati. Mnogi roditelji (čak i oni koji daju džeparac bez ikakvih uslova) podstiču svoju djecu da izdvoje dio novca koji dobiju za donaciju nekoj dobrotvornoj organizaciji. Ovi roditelji takođe često odvajaju vrijeme kako bi sa svojom djecom razgovarali o tome gdje da usmjere svoj novac i zašto razmišljanje o dobrobiti drugih doprinosi njihovoj vlastitoj vrijednosti i blagostanju društva u kojem žive.

U velikoj mjeri, uspjeh u životu zavisi od postavljanja ciljeva, marljivog rada na njihovom ostvarenju, pronalaženja načina da vaše usluge budu korisne drugima, štednje za određenu svrhu i mudrog trošenja novca. Ovo su ključni elementi uspjeha. Ekonomija pruža recept kako da se živi ispunjeniji život.

Sada smo na kraju ovog putovanja. Kroz ovu knjigu cilj nam je bio da vam pružimo informacije i alate koji će vam pomoći da živite uspješniji život. Nadamo se da smo otvorili vaš um za nove načine razmišljanja i da ćete stečene uvide koristiti za unaprijeđenje svog života i života onih oko vas.

Zahvalnost

Autori žele da izraze svoju zahvalnost nekolicini ključnih ljudi koji dali svoj doprinos ovom projektu. Sa velikim zadovoljstvom pozdravljamo Jane Shaw Stroup kao dio autorskog tima. Pomagala je kod ranijih izdanja knjige i imala značajniju ulogu u ovom izdanju. Brojni komentari kolega predavača i edukatora uključeni su u tekst. Posebno zahvaljujemo Johnu Kessleru, Kelly Markson i Michelle Vachris na korisnim uvidima koji su nam pomogli da unaprijedimo ovo izdanje. Posebnu zahvalnost dugujemo Johnu Mortonu, Scottu Niederjohnu, Marku Schugu, Williamu Woodu, Joeu Connorsu i Pam Cooper za njihov doprinos u razvoju novih dodatnih materijala. Takođe, želimo izraziti zahvalnost Kevinu Reillyju, Meryl Levavi, Gabrielu Gumi, Olyi Kirilyuk, Diane Dilluvio, Lizz Blaise, Kiffinu Steureru, kao i urednici Kate Davis i lektorima Marindi Valenti i Sue McGrath iz izdavačke kuće St. Martin's Press na njihovim korisnim komentarima i uredničkom radu.

Za reviziju fokusiranu na postkomunističke zemlje, posebno želimo zahvaliti Barbari Forbes, koja je na mnogo načina doprinijela ovom projektu, a posebno motivšući nas u najtežim trenucima. Dodatni sadržaj obezbijedili su Lasha Labadze, Maya Grigolia, Marta Cota i Ante Šterc. Leslie McCall pružila je značajnu pomoć u četvrtom dijelu. Na kraju, posebnu zahvalnost dugujemo anonimnom donatoru koji je podržao projekat i finansijski i intelektualno od samog početka, omogućivši da knjiga i dodatni materijali EFI budu dostupni besplatno. Njegova posvećenost ekonomskoj i političkoj slobodi poboljšaće živote miliona ljudi.

Tokom godina, oko 75.000 studenata bilo je prisutno na predavanjima autora. Brojne diskusije sa studentima, kako na časovima tako i van njih, pružile su nam značajne uvide, ukazale na izazovna pitanja i postavile temelje za ovaj projekat. Zahvalni smo na tim interakcijama i ovom knjigom izražavamo zahvalnost svim studentima, koji su obogatili naše živote i koji nastavljaju to da

čine.

Footnotes

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. www.geostat.ge ↩

5. https://armstat.am i https://tradingeconomics.com. ↩

6. Svjetska banka i Svjetska trgovinska organizacija, „Uloga trgovine u okončanju siromaštva“ (Ženeva: Svjetska trgovinska organizacija, 2015). ↩

7. Na primjer, ako kompanija investira 100 miliona eura u zgrade i opremu za proizvodnju proizvoda, recimo košulja, ona se odriče onoga što bi mogla zaraditi da su ta sredstva uložena na druge načine, poput proizvodnje motocikala. Kompanija je mogla jednostavno staviti tih 100 miliona eura u banku i pustiti da zarađuje kamatu po, recimo, stopi od 5 procenata. Za godinu dana, zarada od kamata bi iznosila 5 miliona eura. Ovih 5 miliona eura izgubljenih kamata predstavlja trošak propuštene prilike (opportunity cost) za aktivnosti kompanije, ali se to neće odraziti na računovodstvenim izvještajima firme. Zbog ovog izostavljanja, računovodstveni troškovi potcjenjuju troškove propuštenih prilika resursa koji su iskorišćeni. Stoga, neto prihod je veći od profita. ↩

8. Adam Smit, *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*, tom II, Glasgou izdanje (Indianapolis: Liberty Fund [1776] 1981), 660. Takođe dostupno na www.econlib.org. ↩

9. F. A. Hayek, „Upotreba znanja u društvu“, *American Economic Review*, 35 (septembar 1945): 519–30. ↩

10. Henri Hazlit, *Ekonomija u jednoj lekciji* (New Rochelle: Arlington House, 1979), 103. ↩

11. Vilijam Nordhaus, „Šumpeterovski profiti u američkoj ekonomiji: teorija i mjerenje“ (*Radni dokument Nacionalnog biroa za ekonomska istraživanja* broj 10433, april 2004), www.nber.org. ↩

12. Smit, *Bogatstvo naroda*, 454. ↩

13. T. Gayer i E. Parker, *Cash for Clunkers: An Evaluation* (Vašington, DC: Brookings Institution, 9. mart 2022), www.brookings.edu. ↩

14. Publikacija Svjetske banke: **Detoksikacija razvoja: Prenamjena subvencija štetnih za životnu sredinu**, 2023. Svjetska banka: World Bank: Transforming Trillions: Repurposing Subsidies for Climate Action and Economic Health. ↩

15. Pogledajte **Zabluda o razbijenom prozoru**, Wikipedia (posljednja izmjena jun 2019): wikipedia.org. ↩

16. Wilson, James Q., i George L. Kelling. 'Razbijeni prozori.' *Atlantic Monthly* 249, br. 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, Švajcarska, Njemačka, Danska, Španija, Finska, Francuska, Ujedinjeno Kraljevstvo, Irska, Island, Italija, Japan, Luksemburg, Holandija, Norveška, Novi Zeland, Švedska i Sjedinjene Američke Države. One se obično grupišu pod nazivom „Zapad". ↩

19. Maltus je vjerovatno 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 vjerovatno 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. (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 doi.org. ↩

25. Za dodatne informacije vidi John McMillan, *Ponovno osmišljavanje bazara: Prirodna istorija 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 ekonomsko restrukturiranje u Poljskoj: Procjena tranzicionih politika,“ The American Journal of Economics and Sociology, 55(2), 145–160. Dostupno na www.jstor.org.

. ↩

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 ekonomski komitet, Istraga o koncentraciji ekonomske 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. Takođe dostupno na www.adamsmithworks.org. ↩

33. Hernando de Soto, *Misterija kapitala: Zašto kapitalizam uspijeva na Zapadu, a ne uspijeva drugdje* (New York: Basic Books, 2000). Takođe, 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 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 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. Evropska 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, "Uticaj kašnjenja u odobrenju lijekova na ishode pacijenata," 2018. ↩

51. Aleksandr Pyzhikov, Ekonomska politika Sovjetskog Saveza: Lekcije iz istorije (Moskva: Nauka, 1995). Knjiga pokriva neuspjehe sovjetskih infrastrukturnih projekata, uključujući Bijelo-morski kanal, i njihov ekološki i ekonomski uticaj. ↩

52. Izvještaj Evropske centralne banke i spoljnih analitičara o irskoj nekretninskoj krizi. Dostupno u Evropskom finansijskom pregledu, 2012. ↩

53. Pošto su kreditne kartice popularno sredstvo plaćanja, studenti se često pitaju zašto se stanja na kreditnim karticama ne uključuju u ponudu novca. Nepodmireni iznos na vašoj kreditnoj kartici predstavlja obavezu koju treba otplatiti. Nasuprot tome, novac je imovina. Stoga, stanja na kreditnim karticama nijesu 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. www.centralbanknews.info. ↩

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. oktobar 1932*. Projekat Američkog predsjedništva, pod upravom Gerharda Petersa i Džona T. Vulija, presidency.ucsb.edu. ↩

58. taxsummaries.pwc.com Preuzeto 17. marta 2024. ↩

59. Za više informacija pročitajte članak u The Washington Post-u: Britain's new 'winter of discontent' is about more than just wages www.washingtonpost.com. ↩

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: commonsenseeconomics.com. ↩

61. Pogledajte www.doingbusiness.org. ↩

62. archive.doingbusiness.org. ↩

63. Henry George, *"Zaštita ili slobodna trgovina"* (Njujork: Fondacija Robert Šalkenbah, 1980). ↩

64. Ministarstvo ekonomije i održivog razvoja Gruzije. www.economy.ge. ↩

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: commonsenseeconomics.com. ↩

68. Iako se Bastijatu često pripisuje ova izjava, ona se ne može naći u njegovim objavljenim radovima. Pisac iz devetnaestog vijeka, Otto T. Mallery, dao je sličnu izjavu u svom djelu *Ekonomska unija i trajni mir*: „Ako vojnici ne prelaze međunarodne granice, roba mora to učiniti. Ako se okovi ne skinu s trgovine, bombe će padati s neba." Za dodatne detalje pogledajte Nicholas Snow, „Ako roba ne prelazi granice...", Foundation for Economic Education, 26. oktobar 2010, fee.org. ↩

69. **Kartaginski mir** označava nametanje veoma brutalnog mira s ciljem trajnog onesposobljavanja poražene strane. Termin potiče od mirovnih uslova koje je Rimska republika nametnula Kartaginskom 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 Evrope," 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 uticaja konflikta", *Međunarodni centar za rast*. ↩

74. Džejms Bjukenen 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. ec.europa.eu. ↩

80. Piter Dejvis, „Teorije spora oko zagađenja vode", *Visconsin Law Review* 3 (1971): 738–816, na 777–80. ↩

81. Acid Rain. Science and policy interactions over 50 years. www.diva-portal.org. ↩

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 preduzeća 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. ↩

85. Volter je zauzeo nešto ciničnije gledište; „Najbolja vlada ako je dobronamjerna tiranija sputana povremenim atentatom." ↩

86. Vidjeti Jared Meyer i Preston Cooper, „Subvencije za šećer su gorka stvar za američke potrošače", *Ekonomske politike za 21. vek na Menhetn institutu*, Menhetn institut, 23. jun 2014., https://manhattan.institute. ↩

87. ourworldindata.org. ↩

88. www.dw.com, www.euronews.com. ↩

89. Jeffrey Frankel, "The arguments against food and energy subsidies," World Economic Forum, August 18, 2014. www.weforum.org. ↩

90. Vidjeti Holman W. Jenkins Jr., "Kako je Uber osvojio Veliku jabuku" *Wall Street Journal*, 24. jul 2015., www.wsj.com. ↩

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. John 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. www.imf.org. ↩

97. Eurostat, Objašnjena statistika, „Vladni rashodi za socijalnu zaštitu". ec.europa.eu. ↩

98. Eurostat, Statistics Explained, "Struktura i starenje tsanovništva." ec.europa.eu. ↩

99. James R. Schlesinger, "Analiza Sistema i politički proces" *Journal of Law & Economics*, Oktobar 1968., 285. ↩

100. data.worldbank.org. ↩

101. ec.europa.eu. ↩

102. Drugi pripisuju ovu izjavu lordu Tomasu Makoleju. Autor se ne može sa sigurnošću provjeriti. Za dodatne informacije o ovoj temi, pogledajte Loren Collins, „Istina o Titleru“, na www.lorencollins.net. ↩

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 Njujorka, br. 733). ↩

105. Pitanje da li su ova povećanja troškova školarine takođe povećala kvalitet obrazovanja iako stvari kao što su manja odjeljenja ili više knjiga ili samo obezbjeđene pogodnosti kao što su zidovi za penjanje ili povećane plate administratorima ostaje otvoreno i kontroverzno. ↩

106. Vidjeti, na primjer, Kiersztyn, Anna. (2013). „Zarobljeni u neusklađenosti? Trajnost prekomjernog obrazovanja tokom dvadeset godina postkomunističke tranzicije u Poljskoj“. *Pregled ekonomije obrazovanja*, 32(1), 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). doi.org. ↩

110. Seymore Drescher, prevodilac (London: Civitas, 1997): 27–28. ↩

111. Ron Haskins i Isabel V. Sawhill, *Društvo prilika* (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2009). ↩

112. Adam Smith, *Teorija moralnih osjećanja*, Glasgow ed. (Indianapolis: Liberty Fund [1759], 1976): 233–34. Also available at www.econlib.org. ↩

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, „Obmana znanja,” Nobelovo predavanje iz ekonomije, Stockholm, Švedska, 11. decembar 1974. ↩

115. M. Czaika i C.R. Parsons, „Uticaj politika migracija visokokvalifikovane radne snage“, *Demografija*, 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. Biće 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. Džon Morton je bio legendarni nastavnik ekonomije u srednjoj školi Homewood-Flossmoor u oblasti Čikaga. Takođe je bio osnivač i predsjednik Arizonskog savjeta za ekonomsko obrazovanje i potpredsjednik za razvoj programa u Savjetu za ekonomsko obrazovanje. Desetine hiljada učenika koristilo je njegov udžbenik za naprednu ekonomiju (*dvanced Placement Economics*A) 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, www.performancemagazine.org. ↩

122. Adidas AG, Finansijske publikacije: www.adidas-group.com. ↩

123. Michael Jarrett i Quy Nguyen Huy, 'Uspjeh IKEA-e se ne može pripisati samo jednom harizmatičnom lideru,' *Harvard Business Review* (hbr.org), 2. februar 2018. ↩

124. Samozaposleni ljudi su u prosjeku četiri puta bogatiji od radnika: www.businessinsider.com. ↩

125. Thomas J. Stanley, *Um milionera* (Kansas City, MO: Andrews McMeel Publishing, 2000). ↩

126. Harvardski profesor Arthur C. Brooks je napisao nekoliko članaka i kolumni na ovu temu. Dobar pregled može se naći u videu American Enterprise Institute, 14. decembar 2013. www.youtube.com. ↩

127. Ajn Rend, *Atlas slegnuo ramenima* (New York: Random House, 1957), str. 411. ↩

128.

- „Uobičajeno pravilo je pravilo 50-30-20," kaže Keri Sefan, osnivačica i certificirana savjetnica za budžetiranje u Mindful Budgets. „Ideja je da podijelite svoj neto prihod u tri kategorije: 50% za potrebe, 30% za želje i 20% za štednju." mindfulbudgets.com.
- money.usnews.com. 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. goodbudget.com.
- Vrlo je malo besplatnih aplikacija za budžetiranje. time.com.

↩

129. Tomas Stenli i Vilijam D. Danko ističu u svom bestseleru *Milioner iz susjedstva* (Atlanta: Longstreet Press, 1996) da je najčešća osobina milionera to što su dugo živjeli ispod svojih mogućnosti. Više od polovine njih nikada nije primilo nasljedstvo, a manje od 20 procenata njih je steklo 10 procenata ili više svog bogatstva iz nasljedstva (str. 16). ↩

130. Vidi Dejv Remzi, Brainyquote.com, www.brainyquote.com. ↩

131.

- Neki možda trebaju kreativne metode za kontrolu impulsivnih kupovina kreditnom karticom. Ako je to slučaj, ekonomista i finansijski savjetnik Vilijam C. Vud predlaže da zamrznete svoju kreditnu karticu unutar bloka leda u frižideru. Kada se led otopi, vaš impuls za kupovinu mogao bi se smiriti. Za odličnu knjigu o ličnim finansijama napisanu iz hrišćanske perspektive, pogledajte Vilijam C. Vud, *Getting a Grip on Your Money* (Downers Grove, IL: Inter-Varsity Press, 2002).
- Mnogi islamski učenjaci idu čak dotle da smatraju kreditne kartice haram, čak i ako se vraćaju na vrijeme, jer bi to mogla biti pogodba koja zahtjeva kamatu ako nepredviđene okolnosti zahtjevaju odlaganje 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: Akerlof, Džordž A. (1970). „Tržište za 'limune': Neizvjesnost kvaliteta i tržišni mehanizam“. *Kvartalni časopis za ekonomiju*. 84 (3). MIT Pres: 488–500. doi.org. ↩

134. Profesor Vilijam C. Vud naziva takve stavke „SIT troškovi“. Vud objašnjava da „‘SIT’ označava dvije stvari: (1) sjesti kada dobijete neočekivani račun; i (2) iznenađenja, osiguranje i porezi.“ ↩

135. Mignon McLaughlin, BrainyQuote.com, navodno citirajući Alberta Ajnštajna, www.brainyquote.com. Postoji određena kontroverza oko toga da li je Albert Ajnštajn zapravo izrekao ovu izjavu, ali je jasno da je davao slične izjave naglašavajući moć složene kamate. ↩

136. Starosna granica za penzionisanje varira među zemljama, a može se razlikovati i po osnovu pola. Izvor: Svjetski ekonomski forum. ↩

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 organizovani kao akcionarska društva bili su trgovačke misije tokom dana plovidbe, slanje broda iz Engleske ili Holandije u daleka mjesta kao što je Azija takođe je predstavljalo rizik za svakog trgovca, pa su se trgovci udružili da kombinuju svoje „zalihe“ dobro za trgovinu, svako uzima „udio“ u profitu (ili preuzima deo 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 od 7 procenata sa reinvestiranim dividendama je otprilike prosječna stopa na velikim, razvijenim tržištima. Naravno, neke akcije u nekom periodu rade mnogo bolje dok druge rade mnogo lošije. Trik je u tome što niko ne može doslijedno da kaže koji će to učiniti unapred! Ko to radi, čini to čistom igrom slučaja. 7 procenata složene stope prinosa znači da će se vrijednost vaše uštеđevine udvostručiti svakih deset godina. Nasuprot tome, biće potrebno trideset pet godina da udvostručite vaš novac po kamatnoj stopi od 2 procenta, što je približni prinos nakon oporezivanja koji su istorijski zaradili štedni računi i zajednički fondovi tržišta novca. Napomena: Možete da procijenite koliko godina će vam trebati da udvostručite svoja sredstva po alternativnim kamatnim stopama tako što ćete jednostavno podijeliti prinos (prosečan godišnji prinos na vaš novac) na sedamdeset. Ovo se ponekad naziva pravilom 70. ↩

142. Krystina Kržizak, „CEE: Sistem u promjeni“, Investment & Pensions Europe, januar 2018 (magazin). www.ipe.com. ↩

143. Kristopher Džarvis, „Uspon i pad albanskih piramidalnih šema“, Finance & Development, kvartalni magazin MMF-a, mart 2000, Tom 37, Broj 1. www.imf.org. ↩

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. www.morningstar.com. ↩

146. Vidjeti Džeremi J. Sigal, *Stocks for the Long Run*, 3rd ed. (Njujork: McGrav Hill, 2002), 342–43. ↩

147. Pogledati Berton Malkijel, *Nasumičan hod Vol Stritom: Vremenski provjerena strategija za uspješno investiranje* (Njujork: W. W. Norton, 2015), 177–78. Za dodatne dokaze da se na investicioni fond koji ostvaruje visok prinos tokom jednog perioda ne može računati da će to činiti i ubuduće, pogledati Mark M. Karhart, „O postojanosti u učinku investicionih fondova,“ *Journal of Finance* 52, br. 1 (mart 1997), 57–82. ↩

148. Malkijel, Nasumičan hod (2020), 173. ↩

149. Malkijel, *Nasumičan hod* (2015), 177–78. ↩

150. Abraham Okusanja, „Lekcije iz 118 godina podataka o prinosima različitih klasa imovine," *FinalytiQ*, 28. mart 2018. finalytiq.co.uk. ↩

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, Endru J. Retenmajer i Zijun Vang, *"Socijalna sigurnost i tržišni rizik"* (Radni dokument Nacionalnog centra za analizu politike br. 244, jul 2001). Promjene na berzi u posljednjih nekoliko godina ne mijenjaju podatke iz Ilustracije 27. ↩

153. U većini zemalja postoje dvije vrste finansijskih savjetnika: "savjetnici na osnovu naknade", koji vam naplaćuju fiksnu cijenu po satu za davanje savjeta, i "savjetnici na osnovu portfolija", koji vam naplaćuju procenat od vašeg novca kako bi ga investirali za vas. Pošto, kao što smo već vidjeli, "profesionalni" menadžeri u prosjeku ne ostvaruju bolje rezultate od majmuna ili mačaka u biranju uspješnih akcija, savjeti koje vrijedi plaćati dolaze od savjetnika na osnovu naknade, koji vas mogu informisati o opštim politikama (kao što smo to mi uradili), a ne usmjeravati vas ka specifičnim investicijama. ↩

154. OECD, Direkcija za zapošljavanje, rad i socijalna pitanja: *Penzioni sistemi: "Ukrajina: Profil penzionog sistema."* Dostupno na: www.oecd.org. ↩

155. Projekat OECD-a o finansijskim podsticajima i štednji za penziju, *Politički izvještaj N°1, "Poreski tretman štednje za penziju u privatnim penzionim planovima," decembar 2018.* Dostupno na: www.oecd.org. ↩

156. www.goingmerry.com. ↩

157. Zaista, ako učenik Čikago Univerziteta dolazi iz boljih srednjih škola ili ima druge prednosti kao što su bogati roditelji, San Dijego možda čak obezbjeđuje VIŠE obrazovanja za ove manje troškove. ↩

158. Tranio, "Real estate agency commission rates in different countries," September 18, 2017. tranio.com. ↩

159. Banka za međunarodna poravnanja, Zajednički forum, 'Hipotekarno osiguranje: Struktura tržišta, ciklus osiguranja i implikacije politika,' avgust 2013. www.bis.org. ↩

Tekstovi za čitanje

1. Moć podsticaja
2. Put kojim nijesam pošao
3. Prilike i troškovi
4. Tržišta i marginalizam
5. Specijalizacija i bogatstvo
6. Žrtvovanje života radi profita
7. Ja, olovka, moje porodično 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 se mjeri?
11. Privatna svojina i oportunitetni troškovi
12. Ostajemo bez poljoprivrednog zemljišta
13. Cenzurisanje (kontrola) poziva upomoć
14. Tržišta i sloboda
15. Nelojalna konkurencija Suncu
16. Nije tvoje da daješ
17. Politika i međunarodna trgovina
18. Proizvodnja vs. Čuvanje energije
19. Društvena saradnja i tržište
20. Argument za ustavnu reform u Ukrajini

Povratak na Dio 1.1

Moć podsticaja

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Dok čitate ovaj tekst, razmislite o tome šta su podsticaji i zašto su važni.

Najsigurniji način da ljude navedete da se ponašaju na poželjan način jeste da ih za to nagradite, drugim riječima, da im pružite podsticaje. Ovo je toliko očigledno da biste mogli pomisliti da to skoro da i ne treba spominjati. Ali ipak treba...

Možda biste rekli da ljudi ne bi trebalo da budu nagrađeni (ili podmićeni) da rade poželjne stvari. Čak i kad priznamo da su podsticaji neophodni, nije jednostavno odrediti one koji će podstaći željeno ponašanje.

Nedavno sam se susreo s emotivnim otporom koji neki ljudi osjećaju prema korišćenju podsticaja da bi se nešto postiglo, pa čak i neka dobra stvar. Pominjao sam da se populacija slonova u Zimbabveu i Južnoj Africi povećava jer tamošnje politike omogućavaju ljudima da profitiraju od održavanja stada slonova. Jedan student, koji je isticao svoju ekološku osviješćenost, 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 motivisati saosjećanjem i brigom, a ne ličnim interesom. Nijesam 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 da ode kod hirurga i umjesto toga dozvolio svojoj majci da izvede operaciju.

Ubjediti ljude da su podsticaji opravdani nije ni približno toliko teško

koliko odrediti odgovarajuće podsticaje. Naravno, želimo podsticaje koji motivišu ljude da se ponašaju na poželjan način, ali šta je zapravo poželjno? U nekim situacijama odgovor je prilično jasan. Međutim, to nije uvijek slučaj.

Svaki put kada uradite nešto dobro, neminovno smanjujete svoju mogućnost da uradite 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 podsticaja su: (1) da prenesu informacije o najboljim stvarima koje treba uraditi i (2) da motivišu ljude da ih zaista urade.

Podsticaji i tretman zatvorenika

U nekim slučajevima poželjan tok djelovanja je jasan, i tada možemo da se fokusiramo na moć podsticaja kojim ćemo motivisati ljude. Dobar primjer je praksa britanske vlade iz 1860-ih godina – sklapali su se ugovori sa kapetanima brodova za prevoz zatvorenika u Australiju. Stopa preživljavanja zatvorenika prevezenih u Australiju bila je samo 40%, i svi su znali da je to prenisko. Humanitarne organizacije, crkva i vladine agencije upućivale su apele kapetanima, pozivajući se na njihov moral, da obezbijede zatvorenicima bolji tretman i povećaju stopu preživljavanja. Uprkos tome, stopa preživljavanja je ostala na niskih 40%.

Na kraju je ekonomista po imenu Edwin Chadwick preporučio da se izmijeni podsticaj. Umjesto da kapetani dobijaju 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 trenutano i dramatično. Stopa preživljavanja povećala se na preko 98%, jer su kapetani sada imali snažan podsticaj da zaštite zdravlje zatvorenika smanjujući broj ljudi koje primaju na brod i obezbjeđujući im bolju hranu i higijenu tokom putovanja.[(1)]

Direktno i indirektno kreiranje podsticaja

Poželjni podsticaji se ponekad mogu stvoriti direktno, kao u slučaju prevoza zatvorenika. Znate šta želite da postignete, pa kreirate nagradu (recimo, novčanu nadoknadu) za to. Nažalost, u većini slučajeva vrsta ponašanja koje želimo zahtijeva suptilno balansiranje između konfliktnih ciljeva. U takvim slučajevima, stvaranje direktnog podsticaja da se postigne jedna stvar, može biti *previše* efikasno, jer tjera ljude da zanemare druge stvari.

Bivši Sovjetski Savez bio je prepun apsurda koji mogu proizaći iz direktne primjene podsticaja. Menadžeri koje su podsticali da povećaju proizvodnju cipela su na primjer, proizvodili samo nekoliko veličina, ne vodeći računa o tome koje veličine trebaju kupcima. Takvi podsticaji su davali rezultate, ali nijesu uspjeli da promovišu društvenu saradnju potrebnu da bi ekonomija bila produktivna.

Kada je cilj da se ljudi motivišu na saradnju, poželjni rezultati se rijetko mogu ostvariti kreiranjem direktnih podsticaja. Umjesto toga, podsticaji se moraju uspostaviti indirektno kroz set opštih pravila koja omogućavaju njihovo postizanje, kroz društvenu interakciju.

Saobraćaj na najbolji način pokazuje važnost opštih pravila u podsticanju saradnje. Iako je saobraćaj u špicu frustrirajući, ipak odražava nevjerovatnu količinu spontanog društvenog dogovora. Bez te saradnje, na desetine hiljada vozača u svakom većem gradu zapelo bi u bezizlaznoj gužvi.

Osnovna pravila koja omogućavaju vozačima da tako efikasno sarađuju međusobno su jednostavna: (1) vozi desnom stranom puta; (2) kreni na zeleno, ubrzaj ili se pripremi da staneš 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 bezbjedno i udobno stignemo na odredište u obrazac prilagođenog ponašanja koje služi interesima svih učesnika u saobraćaju.[(2)]

Tržišna ekonomija je najbolji primjer kako skup pravila može stvoriti

okruženje u kojem privatni podsticaji podstiču društvenu saradnju. Tržišne ekonomije ne stvaraju podsticaje direktno. Zapravo, u bukvalnom smislu, tržišta uopšte ne stvaraju podsticaje. Najvažniji podsticaji proizilaze iz subjektivnih želja pojedinaca: želje da pronađu ljubav, steknu poštovanje, učine svijet boljim mjestom ili obezbijede svoje porodice. Tržišta predstavljaju pravila ponašanja koja usklađuju različite podsticaje tako što omogućavaju ljudima da međusobno prenesu i izraze svoje želje. Cijene, profiti i gubici, koji se obično nazivaju tržišnim podsticajima, nastaju kroz međusobnu interakciju ljudi. Ovi podsticaji, koji se mogu prenijeti samo putem tržišta, sadrže informacije koje promovišu društvenu saradnju.

Zaključna pitanja: Možete li objasniti zašto privatni podsticaji mogu podsticati društvenu saradnju kroz tržište? Da li mislite da privatni podsticaji čine svijet boljim mjestom? Zašto da ili zašto ne?

Povratak na Dio 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 podsticaja" autora Dwight Lee je dostupna uz dozvolu The Foundation for Economic Education (Fondaxije za ekonomsku edukaciju) pod licencom Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Povratak na Dio 1.2

Put kojim nijesam pošao

Autor: Robert Frost

Pitanje za razmišljanje: Na raskrsnici, odabir jednog puta znači da drugim putem nećemo ići. Ova situacija primorava putnika da donese odluku. Dok čitate ovu pjesmu, pokušajte da prepoznate 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 sa istim raskršćem u životu, zašto ljudi donose različite odluke? Objasnite u terminima subjektivnih troškova i koristi.

Povratak na Dio 1.2

Povratak na Dio 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 funkcionišu tako što olakšavaju društvenu saradnju. Ona ljudima pružaju informacije i motivaciju da teže vlastitim prednostima na način koji najbolje stvara prilike za druge. Bavićemo se ključnim konceptima koji su neophodni za primjenu ekonomskog načina razmišljanja na svaku ljudsku aktivnost. Počećemo sa oportunitetnim trošk.

Ograničenja i prilike

Ekonomija se često naziva "sumornom naukom" jer proučava najosnovniji od svih problema – oskudnost. Zbog oskudnosti suočavamo se sa surovom realnošću 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 jeste da želimo više. Upravo zbog oskudnosti, svaki put kada uradimo jednu stvar, neminovno moramo odustati od nečeg drugog što nam je takođe vrijedno. Zato sve što radimo ima oportunitetni trošak, a taj trošak izražava se kroz najvrjedniju alternativu koje se odričemo.

Međutim, sveprisutnost troškova ukazuje na to da sumorna realnost ograničenja predstavlja samo jednu stranu medalje – onu čija je druga strana znatno svjetlija. Ograničenja koja stvara oskudnost rezultiraju troškovima samo onda kada postoje prilike. Uklonite mogućnost izbora između alternativa i

troškovi nestaju. Na primjer, ako sam primoran da živim u određenoj kući, radim određeni posao, oženim se određenom ženom i konzumiram unaprijed određeni paket dobara, ja nemam troškova kada 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 ekonomiji u kojoj smo primorani da se suočimo sa troškovima svega što radimo. Lično bih možda bio u boljoj poziciji kada bih mogao da konzumiram 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 ignorisati troškove svojih aktivnosti i prebaciti ih na mene. Posljedica toga bila bi da bismo svi ostali bez potrebnih informacija i motivacije da donosimo mudre odluke. 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 manje od onoga što su drugi spremni da plate za to, niti manje od iznosa koji je utrošen da bi proizvodn bio dostupan.. To je važan dio društvene saradnje koja nastaje kao rezultat tržišnih transakcija.

Interesne grupe i zanemarivanje troškova

Nažalost, mnoge ekonomske odluke ne donose se u tržišnom okruženju kao odgovor na tržišne cijene, već ih donosi država pod uticajem političkih interesa. To stvara prilike za politički uticajne grupe 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 suviše važno da bi se razmatralo kroz prizmu troškova; ekolozi smatraju da je spašavanje planete toliko neophodno da se ekološki programi moraju sprovoditi 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 podršku od Nacionalne fondacije za umjetnost ističu da „vrijednost umjetnosti dotiče samu suštinu onoga što znači biti čovjek“ i da je „okaljana kada se poredi sa dolarima i centima.“ (Ovo je parafraza izjave o finansiranju umjetnosti koju sam čuo na Nacionalnom javnom radiju.)

Sve ove izjave najbolje je razumjeti kao pokušaje organizovanih grupa da prigrabe više javnog novca. Razmatranje troškova nema nikakve veze sa preuveličavanjem važnosti novca. Novac samo predstavlja praktičan način izražavanja troškova, ali sam novac nije stvarni trošak. Kada dam deset dolara da platim 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 najvredniju alternativu.

Besmislene tvrdnje

Ako trvrdimo da ne treba da razmatramo troškove određenih aktivnosti, to je isto kao da tvrdimo da te aktivnosti treba da radimo bez razmatranja alternativa. Činjenica da se ovako očigledno 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 resusrsi trebali da budu usmjereni ka toj jednoj stvari. Ako bi, na primjer, zaista bilo istinito da je klasična orkestarska muzika toliko vrijedna da ne treba da razmišljamo o njenim troškovima, onda bi svi trebali ostati bez doma i gladovati, provodeći sve svoje vrijeme slušajući

orkestre bez odjeće. Ovo je očigledno 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 grupa tvrde da njihov program treba finansirati bez razmatranja troškova, postaje očigledno koliko su troškovi važni. Obrazovanje naše omladine i liječenje bolesnih ne mogu istovremeno biti toliko važni da se troškovi ne uzimaju u obzir, ne u svijetu ograničenih resursa. Trošak ulaganja više u obrazovanje naše omladine jeste ulaganje manje u liječenje bolesnih, i obrnuto. Ignorisanje troškova jedne opcije, znači tretirati drugo kao manje vrijedno.

Naravno, oskudica i oportunitetni troškovi su neminovan dio političkog procesa, uprkos retorici interesnih grupa koje umanjuju važnost razmatranja troškova. Moraju se praviti poređenja između konkurentnih alternativa, pa se oportunitetni troškovi razmatraju i u političkom procesu. Nažalost, nesavršenosti i pristrasnosti u političkom procesu često sprečavaju 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 vrijednijih u manje vrijedne aktivnosti, a često čak i u aktivnosti koje su kontraproduktivne u odnosu na proklamovane ciljeve.

Tržišne cijene možda ne odražavaju savršeno oportunitetne troškove, ali možemo shvatiti koliko im se približavaju, ako razmotrimo apsurde koji nastaju kada političke odluke ignorišu veći dio troškova neke politike.

Zaključna pitanja: Koje su mane toga što naša vlada zanemaruje oportunitetne troškove dok pokušava da obrazuje mlade, obezbijedi liječenje za bolesne i penzije za stariju populaciju?

Povratak na Dio 1.2

"Prilike i troškovi" autora Dwight Lee dostupan je zahvaljujući *The Foundation for Economic Education* (Fondacije za ekonomsko obrazovanje) pod licencom *Creative Commons Attribution 4.0 International License.*

Povratak na Dio 1.3

Tržišta i marginalizam

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Dok čitate ovaj tekst, odredite kako kompanije maksimiziraju proizvodnju i vrijednost izjednačavanjem graničnih veličina?

Da biste postigli najbolje rezultate u svojim ličnim 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 (marginalnih) ne odnosi se samo na pojedince koji žele lično postići najbolje moguće ishode; ona je takođe ključna za uspjeh cjelokupne ekonomije. Zahvaljujući informacijama i podsticajima koji se prenose putem tržišnih cijena, ljudi i preduzeća, odgovarajući na svoje privatne interese, spontano sarađuju na način koji konstantno vodi izjednačavanju graničnih vrijednosti u cijeloj ekonomiji. Razmatranje ovog procesa pruža dodatno razumijevanje prednosti koje ostvarujemo kroz komunikaciju i saradnju na koju nas podstiču tržišne cijene.

U ekonomiji postoji veliki broj preduzeća i svako od njih je primarno usmjereno na povećanje profita. Međutim, odluke koje ta preduzeća donose utiču na *sva ostala*. Na primjer, što više jedno preduzeće proizvodi, to više mora koristiti ograničene resurse, što smanjuje mogućnost proizvodnje drugih preduzeća. U idealnom slučaju, svako preduzeće će proizvoditi količinu koju odabere na način koji minimizira vrijednost koja se žrtvuje na drugim mjestima u ekonomiji. Postizanje ovog ideala zahtijeva ogromnu količinu informacija o različitim faktorima, kao što su vremenski uslovi, otkrivanje resursa, sukobi između zemalja, proizvodne tehnologije, kao i specifične okolnosti i subjektivne preferencije miliona radnika, vlasnika resursa i potrošača.

Nijedan državni organ nikada ne bi mogao prikupiti, stalno ažurirati i pravilno koristiti sve ove informacije. Srećom, ove informacije se prenose putem tržišnih cijena, pri čemu cijene inputa koje preduzeća plaćaju odražavaju graničnu vrijednost tih inputa u njihovim najboljim alternativnim upotrebama. Dakle, svako preduzeće, motivisano da izabere kombinaciju inputa koja minimizira troškove proizvodnje određene količine outputa (što zahtijeva izjednačavanje granične produktivnosti po jediničnom trošku svih inputa(1)), istovremeno bira kombinaciju inputa koja proizvodi taj output uz najmanje žrtvovanje vrijednosti na drugim mjestima u ekonomiji. Ovo izjednačavanje na margini (izjednačavanje graničnih veličina) odražava zadivljujući nivo koordinacije, pri čemu svako preduzeće vodi računa o vrijednosti inputa za druge.

Proizvodnja i marginalna prilagođavanja

Ali nije dovoljno da svako preduzeće minimizira vrijednost koja se gubi (trošak) prilikom proizvodnje svog outputa kako bi se naši ograničeni resursi najbolje iskoristili. Svako preduzeće može proizvoditi svoj output uz najniže troškove, a da je kombinacija ukupne proizvodnje svih preduzeća ipak preskupa. Na primjer, mogli bismo proizvoditi desetine jednokratnih pelena dnevno za svakog Amerikanca uz najmanju kombinaciju troškova inputa. To bi, očigledno, 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 korišćene resurse zahtijeva ne samo da se svako dobro proizvodi uz najmanje troškove, već i da se proizvodi samo do tačke u kojoj se njegova granična vrijednost izjednačava sa graničnim troškovima njegove proizvodnje.

Opet, izjednačavanje na margini dovodi do najvrijednije kombinacije proizvoda na nivou svih preduzeća. Jednostavno, svako preduzeće, reagovanjem 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 preduzeća koja nastoje da ostvare što veći profit, rezultiraju onom kombinacijom outputa koja stvara najveću vrijednost.

Svako preduzeće povećava svoj profit tako što širi proizvodnju sve dok je cijena koju dobija za svoj proizvod veća od njegovog graničnog troška (vrijednosti koja se žrtvuje smanjenjem količine koju proizvode druga preduzeća).[(2)] Dakle, kada sva preduzeća proizvode količinu kod koje se cijena izjednačava sa graničnim troškom, svako preduzeće maksimizira svoj profit, a vrijednost ukupne kombinacije proizvedenih dobara je na svom maksimumu.

Zahvaljujući tržišnim cijenama koje usklađuju proizvodne odluke, ove odluke se izjednačavaju na margini na nivou svih preduzeća, čime postaje nemoguće povećati vrijednost ukupne kombinacije dobara tako što bi se kod nekih preduzeća proizvodnja povećala, a kod drugih smanjila.Proizvodnja kombinacije svih dobara koja stvara najveću vrijednost za korišćene resurse zahtijeva ne samo da se svako dobro proizvodi uz najmanje troškove, već i da se proizvodi samo do tačke u kojoj se njegova granična vrijednost izjednačava sa graničnim troškovima njegove proizvodnje.

Sloboda je najveća prednost

"Savršenstvo" se, naravno, nikada ne postiže u stvarnom svijetu. Relevantne margine nikada ne postižu potpunu jednakost jer se bezbroj preferencija, okolnosti i tehnologija koje utiču na vrijednost inputa i outputa neprestano mijenja. Međutim, tržišne cijene se takođe neprekidno mijenjaju, pružajući informacije o novim uslovima 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 učesnike drže međusobno odgovornim, nego što bi to ikada mogla uraditi bilo koja grupa državnih planera.

Ali najveća prednost tržišta je sloboda koju ono omogućava. Ljudi mogu da slijede svoje lične vrijednosti i interese, umjesto da ih udaljene vlasti svrstavaju u široke kategorije i govore im kako da se ponašaju radi promovisanja neke vizije opšteg dobra. Na primjer, preduzeće možda neće maksimizirati profit zato što vlasnik želi da zaposli ugroženu omladinu ili da uzme slobodno vrijeme za volonterski rad. Radnik može da odbije najbolje plaćen posao jer ne želi da se udalji 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 šta im je važno kroz uticaj svojih odluka na tržišne cijene. Kada to urade, mogu biti sigurni da će drugi te vrijednosti uzeti u obzir kada donose svoje odluke. Tako nastaje sistem međusobnog prilagođavanja i saradnje, koji stvara mnogo više bogatstva i mogućnosti nego bilo kakva centralizovana kontrola.

Zaključna pitanja: Da li vlade ili kompanije bolje obavljaju posao maksimizovanja proizvodnje i vrijednosti? Objasnite.

Povratak na Dio 1.3

---

1. Na primjer, ako je granična produktivnost za 1 dolar inputa X jednaka 2, dok je granična produktivnost za 1 dolar inputa Y samo 1, preduzeće može povećati upotrebu inputa X za 1 dolar (povećavajući proizvodnju za 2 jedinice) i smanjiti upotrebu inputa Y za 2 dolara (smanjujući proizvodnju za 2 jedinice). Time bi održalo isti nivo proizvodnje, ali uz trošak manji za 1 dolar. ↩

2. Ova tvrdnja se mora precizirati ako je preduzeće monopolista, jer se cijena razlikuje od graničnog prihoda, što je objašnjeno u svakom udžbeniku mikroekonomije. Ipak, osim ako država ne podržava monopol, ovo „poremećaj" tržišta obično nije ozbiljan problem na duži rok. Zapravo, dinamička efikasnost ekonomije se poboljšava kada preduzeća imaju priliku da se takmiče za „monopolsku" moć i privremeno je ostvare. ↩

„Tržišta i Marginalizam" autora Dwight Lee-a dostupno je zahvaljujući The Foundation for Economic Education (Fondaciji za ekonomsko obrazovanje), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0 International..

Povratak na Dio 1.4

Specijalizacija i Bogatstvo

Autor: Dwight R. Lee

Pitanje za razmišljanje: Dok čitate ovaj dokument, razmotrite kako specijalizacija, dobrovoljna razmjena i saradnja mogu dovesti do akumulacije bogatstva.

Izvanredan nivo društvene saradnje rezultat je tržišne komunikacije. Sada razmotrimo neke od prednosti koje ostvarujemo zahvaljujući toj saradnji. Na opštem nivou, ove prednosti su očigledne. Jednostavno je logično da možemo proizvesti više ako su naše akcije usklađene, nego ako radimo jedni protiv drugih. Međutim, da bismo zaista razumjeli ekonomiju, moramo detaljno razmotriti vezu između saradnje i produktivnosti.

Bogatstvo rijetko pada s neba. Ono se mora stvoriti ulaganjem ljudskog rada, inteligencije, strpljenja i prirodnih resursa. Ovo bi trebalo da bude očigledno. Jedan od pokazatelja uspjeha tržišta u unapređenju naše produktivnosti jeste to što ljudi prilično lako zaključuju da je bogatstvo dio prirodnog poretka stvari. Akademska javnost i kreatori politika smatraju raspodjelu bogatstva glavnim problemom, zanemarujući da preporuke koje oni daju mogu ugroziti stvaranje bogatstva. Neprestano govore o uzrocima siromaštva ili „nepravednoj“ raspodjeli bogatstva, očigledno 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. vijeka, bilo je očigledno šta predstavlja ekonomski problem. Adam Smit je svoju knjigu o ekonomiji nazvao *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*, a njegova usmjerenost na objašnjavanje bogatstva vidljiva je već na prvoj stranici.

Smit počinje zapažanjem: „Najveće unapređenje produktivnih moći rada... čini se da je rezultat podjele rada.“ On ilustruje značaj specijalizacije, odnosno podjele rada, razmatrajući prednost situacije u kojoj se svaki radnik u fabrici igala fokusira na određeni korak u proizvodnji, umjesto da svaki radnik pravi iglu od početka do kraja. Zahvaljujući specijalizaciji, radnici postaju vještiji, koriste mašine koje povećavaju njihovu produktivnost i izbjegavaju gubitak vremena uzrokovan stalnim promjenama aktivnosti. Ove prednosti su prilično očigledne, ali povećanje produktivnosti je mnogo veće nego što bi se očekivalo. Prema Smitu, deset proizvođača igala, specijalizovanih za različite zadatke, može dnevno proizvesti oko četrdeset osam hiljada igala. Međutim, ako bi svaki od njih pokušao da obavi sve korake proizvodnje samostalno, Smit 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. Specijalizovani radnik proizvodi mnogo više nekog proizvoda, ili dijela proizvoda, nego što želi da potroši sam. Proizvodnja velikih količina nije produktivna ukoliko ti proizvodi ne završe u rukama onih koji ih zaista cijene. Dakle, prednosti specijalizacije mogu se ostvariti samo u onoj mjeri u kojoj ljudi mogu sarađivati, pri čemu se svaki pojedinac specijalizuje za proizvodnju nečega što drugi žele, kako bi zauzvrat mogao dobiti ono što on želi iz specijalizovane proizvodnje drugih. Jedini način da se ta saradnja ostvari, a samim tim i da se iskoristi produktivnost specijalizacije, jeste razmjena.

Adam Smit je prepoznao ključnu vezu između razmjene i produktivnosti kada je primijetio da *„obim ove podjele [rada] uvijek mora biti ograničen... obimom*

tržišta.“ Ako možete razmjenjivati samo sa ljudima iz malog sela, vaša mogućnost da se specijalizujete i budete produktivni je veoma ograničena. Na primjer, koliko bi ljudi moglo sebi priuštiti karijeru pisanja romana, slikanja pejzaža ili sviranja muzičkih instrumenata, ma koliko njihov talenat bio veliki, 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 saradnje zasnovane na privatnom vlasništvu i dobrovoljnoj razmjeni. Saradnja je moguća i bez tržišta, barem ne tržišta kakvim ih obično zamišljamo. Članovi porodice sarađuju na osnovu bliskog poznavanja i zajedničkih interesa. Članovi malih firmi mogu raditi zajedno u odgovoru na zajednički cilj i pritisak okoline. Isto se može reći i za crkve, klubove i druge relativno male društvene organizacije. Saradnja unutar porodica, firmi i društvenih organizacija može se objasniti kroz odnose razmjene. (Radovi Garry Becker-a Bekera o porodici i prikaz preduzeća kao „skupa ugovora“ dobri su primjeri ovakvih objašnjenja.) Međutim, ovakvi odnosi, budući da zavise od ličnih veza i zajedničkih ciljeva, ograničeni su na relativno male grupe.

Ključ za produktivnost tržišta je to što ono uveliko proširuje obim saradnje, a samim tim i uveliko povećava našu sposobnost za produktivnu specijalizaciju.

Očigledno je da je širenje tržišta zavisilo od unapređenja transportnih i komunikacionih mreža. Ali bez informacija koje prenose tržišne cijene i saradnje koju te cijene podstiču, 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 teksas odjeće neprekidnim

slanjem faksova, e-mailova i telefonskih poziva proizvođačima odjeće u svakoj zemlji svijeta, uz mogućnost da se odjeća isporuči preko noći iz bilo kog dijela planete. Međutim, bez informacija koje prenose promjene relativnih tržišnih cijena, Brazilci ne bi mogli motivisati uzgajivače pamuka, proizvođače poljoprivrednih hemikalija, fabrike boja, tekstilne radnike, vozače kamiona, pilote, trgovce i mnoge druge da koordiniraju svoje specijalizovane napore i obezbijede teksas odjeću u Brazilu, u željenim količinama i preferiranim stilovima.

Bezlično tržište

Tržište se često kritikuje kao bezlično. I zaista može biti takvo, ali upravo zbog toga ono toliko proširuje obim specijalizovane saradnje. Ljudi ne moraju poznavati, niti brinuti o onima sa kojima sarađuju ili onima kojima njihovi napori koriste, kada odgovaraju na tržišne cijene.

Tržište mnogo više doprinosi multikulturalnoj saradnji i globalnom skladu nego što to ikada mogu postići lični napori vladinih diplomata. Upravo saradnja i harmonija koje tržište omogućava, kao i specijalizacija koja iz toga proizilazi, objašnjavaju stvaranje bogatstva.

Zaključna pitanja: Možete li sada objasniti zašto saradnja i dobrovoljna razmjena dovode do stvarnog povećanja produktivnosti koje proizilazi iz specijalizacije?

Povratak na Dio 1.4

„Specijalizacija i Bogatstvo“ autora Dwight Lee-ja dostupno je zahvaljujući Foundation for Economic Education (Fondaciji za ekonomsko obrazovanje), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0 International..

Povratak na Dio 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?

Uprkos tome što ljudi često govore kako je ljudski život neprocjenjiv, svojim postupcima mu svakodnevno daju cijenu. Ljudi preuzimaju rizike koji im skraćuju životni vijek kako bi se zabavili, uštedjeli vrijeme ili novac tako što ne preduzimaju sve moguće mjere predostrožnosti. Kada ljudi dobrovoljno prihvataju rizike da bi stekli stvari koje im znače, oni time stavljaju cijenu na svoje živote – svojim djelima nam 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 sa tragičnim ishodom. Ništa nije prirodnije od saosjećanja sa onima koji su pretrpjeli ozbiljne povrede ili izgubili život zbog izlaganja riziku. Međutim, naše saosjećanje ne bi trebalo da nas zaslijepi pred činjenicom da odraslima ne činimo uslugu kada im oduzimamo mogućnost da preuzimaju rizike koji, u skladu sa njihovim preferencijama i okolnostima, imaju smisla za njih. Ipak, takve politike svakodnevno podržavaju i podstiču dobronamjerni ljudi koji (1) ne uviđaju da ljudski život, kada se posmatra ekonomski, nije potpuno neprocjenjiv i (2) ne razumiju kako cijene i profit omogućavaju 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 zarad većeg profita proizvodeći nebezbjedne proizvode.

Ljudi svakodnevno doživljavaju povrede i gube živote jer proizvodi nijesu

onoliko sigurni koliko bi mogli biti. Više nego ikad prije, postojeći pravni okvir podstiče one koji su oštećeni u ovakvim nesrećama da tuže proizvođače „nebezbjednih“ proizvoda radi naknade za bol i patnju. Očigledan motiv za ove tužbe su visoke, ponekad nevjerovatno visoke odštete koje mogu biti dosuđene tužiteljima i njihovim advokatima. Na primjer, 1999. godine dosuđena je odšteta od 4,9 milijardi dolara protiv General Motorsa za šestoro ljudi koji su se teško opekli kada je njihov automobil Malibu iz 1979. godine zahvatio požar nakon što ga je udario pijani vozač brzinom između 50 i 70 milja na sat.(1)

Optužba koja lako pridobija porote, pogađa javnost i djelimično objašnjava visoke odštetne iznose jeste da pohlepne korporacije žrtvuju ljudske živote zarad većeg profita.

Da li je ova optužba tačna? Naravno da jeste. Ali to nije kritika korporacija, već odraz pravilnog funkcionisanja tržišne ekonomije. Korporacije redovno rizikuju živote nekih svojih kupaca kako bi povećale profit, i svi mi smo zbog toga na dobitku. Da, dobro ste pročitali – imamo sreću što živimo u ekonomiji koja dozvoljava korporacijama da povećaju profit namjerno prodajući proizvode koji su manje bezbjedni nego što bi mogli biti proizvedeni. Spremnost da se životi žrtvuju zarad profita možda nije utješna poput šolje mlijeka, keksa i priče pred spavanje, ali proizilazi direktno iz stvarnosti koju ne možemo jednostavno zanemariti.

Stvarnost je oskudnost. Postoje ograničenja u pogledu količine poželjnih stvari koje se mogu proizvesti. Ako želimo više nečega, moraćemo da se odreknemo nečeg drugog. Oni koji se zgražavaju nad činjenicom da se bezbjednost žrtvuje zarad profita ignorišu ovu očiglednu činjenicu. Na primjer, broj saobraćajnih nesreća mogao bi se smanjiti ako bi se automobili pravili poput Šermanovih tenkova. Ali dodatna bezbjednost došla bi po cijenu veće potrošnje goriva, manjeg komfora, sporije vožnje i problema sa parkiranjem, a da ne pominjemo sve stvari koje ne biste mogli da priuštite nakon plaćanja nevjerovatno visoke cijene za "tenkmobil". Mnogo prije nego što bismo bezbjednost automobila povećali na nivo "tenkmobila", granična vrijednost

dodatnog očekivanog životnog vijeka bila bi daleko manja od granične vrijednosti onoga čega bismo se odrekli. Jednostavno nema smisla smanjivati broj saobraćajnih nesreća do maksimuma tako što ćemo automobile učiniti maksimalno bezbjednim..

Komunikacija putem profita

Ali koliko bezbjednosti je prava mjera? Odgovor se razlikuje od osobe do osobe. Na primjer, neki ljudi toliko uživaju u vožnji motocikla da to rade uprkos činjenici da su šanse za preživljavanje nesreće čak 17 puta veće u automobilu. Ljudi obično „kupuju“ više bezbjednosti kako im prihodi rastu i kada više ljudi zavisi od njih.

Dok sam bio na postdiplomskim studijama, vozio sam dotrajali Volkswagen Bubu sa vratima koja se nijesu mogla potpuno zatvoriti. Izabrao sam više obrazovanja po cijenu manje bezbjednosti. Sada, kada imam porodicu i veći prihod, spreman sam da platim za veću bezbjednost, pa vozim **Suburban** – nije baš kao Šermanov tenk, ali je blizu.

Kako ljudi prenose svoju potrebu za bezbjednošću proizvođačima automobila? Kroz cijene koje su spremni da plate za različite tipove vozila i kroz profit koji te cijene donose. Ne bi bilo profita u pravljenju automobila bezbjednog kao **Šermanov tenk**, jer ga niko 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 prave kompromise po pitanju bezbjednosti kako bi povećali profit, oni zapravo rade ono što mi želimo – odgovaraju na naše potrebe i želje.

To ne znači da se greške ne dešavaju. Cijene i profiti ne omogućavaju potrošačima da sa apsolutnom preciznošću prenesu svaki detalj svojih preferencija kada su u pitanju automobili. Ipak, prednost profita kao motivacije

za bezbjednost automobila leži u tome što, kada jedna kompanija ne ponudi potrošačima ono što žele, stvaraju se prilike za profit drugim kompanijama koje to urade. Iako ovaj tržišni proces nije savršen, on funkcioniše bolje od bilo kojeg drugog procesa.

Nažalost, čak i uz razuman nivo bezbjednosti proizvoda, ljudi će i dalje stradati i povređivati 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 bezbjednosti. Međutim, manje su očigledne prednosti koje milioni ljudi ostvaruju time što ne moraju plaćati za više bezbjednosti nego što im je potrebno – prednosti poput više novca za obrazovanje, medicinsku njegu, odjeću i stanovanje. Više obrazovanja, bolje medicinske njege i poboljšanja u kvalitetu odjeće i stanovanja povezani su sa dužim životnim vijekom. One čiji su životi prekinuti u nesrećama lako uočavamo, dok nikada nećemo znati ko je izbjegao preranu smrt zahvaljujući prosperitetu generisanom ekonomskim sistemom vođenim tržišnim cijenama i profitom. Ali nema sumnje da je broj ovih drugih daleko već.

Zaključna pitanja: Kako cijene i profiti osnažuju vas i druge potrošače, da prenesete svoje želje i potrebe kompanijama?

Povratak na Dio 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), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0 International..

Povratak na Dio 1.10

Ja, Olovka, moje porodično 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 sarađuju.

Ja sam obična olovka — drvena olovka poznata svim dječacima i djevojčicama, kao i odraslima koji znaju da čitaju i pišu.

Pisanje je i moj poziv i moja strast; to je sve što radim.

Možda se pitate zašto bih pisala rodoslov. Pa, za početak, moja priča je zanimljiva. Pored 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 nivo svakodnevnog, običnog. To je oblik ozbiljne greške u kojoj čovječanstvo ne može predugo da istraje 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, tvrdnja je koju ću pokušati da dokažem. Zapravo, ako me možete razumjeti — ne, to je previše tražiti od bilo koga — ako možete postati svjesni čuda koje simbolizujem, možete pomoći u očuvanju slobode koju čovječanstvo, nažalost, gubi. Imam važnu lekciju da podučim. I mogu vas toj lekciji naučiti bolje nego što to mogu automobil, avion ili mašina za pranje suđa, jer — pa, zato što izgledam tako jednostavno.

Jednostavno? A ipak, nijedna osoba na ovoj zemlji ne zna kako da me napravi. Ovo zvuči fantastično, zar ne? Posebno kada se uzme u obzir da se godišnje u SAD proizvede oko jedne i po milijarde primjeraka mene.

Uzmite me i pogledajte. Šta vidite? Na prvi pogled, ne mnogo – tu su malo drveta, lak, štampana oznaka, grafitna jezgra, komadić metala i gumica..

Brojni preci

Baš kao što ne možete daleko pratiti svoje porodično stablo, tako ni ja ne mogu imenovati i objasniti sve svoje pretke. Ali želim vam predstaviti dovoljno njih kako bih vam dočarala bogatstvo i složenost svog porijekla.

Moje porodično stablo počinje sa onim što je u stvari drvo, cedar ravnih godova koji raste u sjevernoj Kaliforniji i Oregonu. Sada razmislite o svim testerama kamionima, užadima 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 testere, sjekire i motore; uzgoja konoplje i njenog prolaska kroz sve faze dok ne postane snažno i teško uže; do logorskih kampova sa svojim krevetima i menzama, kuhinjama i uzgojem sve hrane. Pa hiljade ljudi imalo je udjela čak i u svakoj šoljici kafe koju drvosječe popiju!

Trupci se transportuju do pilane u San Leandru u Kaliforniji. Možete li zamisliti ljude koji izrađuju platformne vagone, šine i lokomotive, kao i one koji konstruišu i instaliraju komunikacione sisteme povezane s time? Ovi mnogobrojni ljudi su među mojim precima.

debljine manje od četvrtine inča. Ove letvice se suše u sušarama, a zatim boje iz istog razloga zbog kojeg žene nanose rumenilo na lice – ljudi više vole da izgledam lijepo, a ne blijedo bijelo. Letvice se zatim voskiraju i ponovo suše. Koliko je samo vještina bilo potrebno za izradu boje i sušara, za obezbjeđivanje toplote, svjetlosti i energije, kao i za trake, motore i sve druge stvari koje jedna pilana zahtijeva? Da li su i čistači u pilani moji preci? Da, a tu su i ljudi koji su izlili beton za branu hidroelektrane kompanije **Pacific Gas & Electric**, koja

snabdijeva pilanu električnom energijom!

Nemojte zaboraviti daleke i bliske pretke koji su učestvovali u transportu šezdeset vagona letvica preko cijele zemlje.

Kada stignem u fabriku olovaka—u kojoj je uloženo 4 miliona dolara u mašine i zgradu, sav kapital akumuliran zahvaljujući mojim štedljivim roditeljima—svaka letvica dobija osam žljebova uz pomoć složene mašine. Nakon toga druga mašina postavlja grafitna jezgra 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“ (grafitno jezgro) – koje zapravo uopšte ne sadrži olovo – veoma je složeno. Grafit se vadi na Cejlonu. Zamislite samo te rudare i one koji prave njihove brojne alate, proizvođače papirnih vreća u koje se grafit pakuje, one koji prave kanap kojim se vreće vežu i ljude koji ih utovaraju na brodove, kao i one koji prave te brodove. Čak su i čuvari svjetionika duž tog puta pomogli mom nastanku – kao i lučki piloti.

Grafit se miješa sa glinom iz Misisipija, pri čemu se u procesu rafinacije koristi amonijum-hidroksid. Zatim se dodaju sredstva za vlaženje, poput sulfonovanog loja – životinjskih masti koje su hemijski obrađene sumpornom kiselinom. Nakon prolaska kroz brojne mašine, smjesa se konačno oblikuje u beskonačne ekstrudate – kao iz mašine za mljevenje mesa – koji se sijeku na odgovarajuću veličinu, suše i peku nekoliko sati na 1850 stepeni Farenhajta. Da bi se povećala njihova čvrstoća i glatkoća, „olovke“ se zatim tretiraju vrućom smjesom koja uključuje kandelila vosak iz Meksika, parafinski vosak i hidrogenizovane prirodne masti.

Moje kedrovo drvo dobija šest slojeva laka. Da li znate sve sastojke laka? Ko bi pomislio da su uzgajivači ricinusovog zrna i rafineri ricinusovog 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 čađi pomiješane sa smolama. A kako se prave smole i, molim vas, šta je čađ?

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. Šta 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 greške koje pravi sa mnom. Sastojak nazvan "faktis" omogućava brisanje. To je gumolika supstanca napravljena reakcijom ulja uljane repice iz Holandske Istočne Indije sa hlor-sumporom. Guma, suprotno uobičajenom mišljenju, služi samo za povezivanje. Takođe, uključeni su brojni agensi za vulkanizaciju i ubrzavanje procesa. Plovućac (prim.prev. vulkanski kamen sa pjenastom strukturom) dolazi iz Italije, a pigment koji „čepu“ daje boju je kadmijum-sulfid..

Niko ne zna

Da li neko želi da ospori moju raniju tvrdnju da nijedna osoba na svijetu ne zna kako da me napravi?

Zapravo, milioni ljudi su imali ulogu u mom stvaranju, pri čemu nijedan od njih ne poznaje više od nekolicine drugih. ožda ćete reći da pretjerujem kada povezujem berača zrna kafe u dalekom Brazilu i uzgajivače hrane na drugim mjestima sa mojim nastankom; da je to previše ekstreman stav. Ipak, stojim iza svoje tvrdnje. Među svim ovim milionima, uključujući i predsjednika fabrike olovaka, nema nijedne osobe koja doprinosi više od malog, gotovo neprimjetnog dijela znanja. Sa stanovišta stručnosti, jedina razlika između rudara grafita na Cejlonu i drvosječe u Oregonu jeste u vrsti znanja koje posjeduju. Ni rudara, ni drvosječu ne možemo zamijeniti, baš kao što ne možemo ni hemičara u fabrici, niti radnika na naftnom polju–jer je parafin nusproizvod prerade nafte.

Evo zadivljujuće činjenice: Ni radnik na naftnom polju, ni hemičar, ni kopač grafita ili gline, ni oni koji upravljaju ili prave brodove, vozove ili kamione, ni osoba koja upravlja mašinom za izradu žljebova na mom 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 ovim brojnim ljudima ima i onih koji nikada nijesu vidjeli olovku, niti bi znali kako da je koriste. Njihova motivacija nije povezana sa mnom. Možda je nekako ovako: Svaki od ovih miliona ljudi vidi da kroz svoj mali doprinos znanja može da razmijeni 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 više zadivljujuća činjenica je da ne postoji vrhovni um, bilo ko ko diktira ili prisilno usmjerava bezbrojne aktivnosti koje dovode do mog nastanka. Nema traga takvoj osobi. Umjesto toga, nailazimo na djelovanje Nevidljive ruke. Ovo je misterija na koju sam ranije ukazao.

Rečeno je da "samo Bog može stvoriti drvo." Zašto se slažemo s tim? Zar nije zato što shvatamo da ga mi sami ne bismo mogli stvoriti? Zapravo, možemo li uopšte opisati drvo? Ne možemo, osim u površnim terminima. Možemo reći, na primjer, da se određena molekularna konfiguracija manifestuje kao drvo. Ali postoji li ljudski um koji bi mogao čak i da zabilježi, a kamoli da usmjerava neprestane promjene molekula koje se dešavaju tokom životnog vijeka jednog drveta? Takav poduhvat je potpuno nezamisliv.

Ja, Olovka, sam kompleksna kombinacija čuda: drvo, cink, bakar, grafit, i tako dalje. Ali ovim čudima koja se manifestuju u prirodi dodato je još jedno, još nevjerovatnije čudo: usklađivanje kreativnih ljudskih energija—miliona sićušnih znanja koja se prirodno i spontano povezuju kao odgovor na ljudske potrebe i želje, u odsustvu bilo kakvog ljudskog vođenja ili prisilnog upravljanja!

Ako samo Bog može stvoriti drvo, tvrdim da samo Bog može stvoriti mene. Čovjek ne može usmjeriti ove milione "znanja" o nečemu kako bi mene stvorio, isto kao što ne može sastaviti molekule da stvori drvo.

Upravo to sam mislio kada sam napisao: „Ako postanete svjesni čudesnosti koju ja simbolizujem, možete pomoći u očuvanju slobode koju čovječanstvo, nažalost, sve više gubi." Jer, ako shvatimo da će se ova sitna znanja prirodno, da, automatski, organizovati u kreativne i produktivne obrasce kao odgovor na ljudske potrebe i potražnju–to jest, bez vladinog ili bilo kakvog 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 ljudi će vjerovati da poštu ne bi bilo moguće efikasno dostaviti ako bi ljudi djelovali slobodno. Evo zašto: svako priznaje da on sam ne zna kako obaviti sve korake potrebne za dostavu pošte. Takođe shvata da nijedan pojedinac ne bi mogao to sam da uradi. Ove pretpostavke su tačne. Nijedan pojedinac ne posjeduje dovoljno znanja da obavi dostavu pošte u cijeloj zemlji, baš kao što niko ne posjeduje dovoljno znanja da napravi olovku. Međutim, ako ne postoji vjera u slobodne ljude–ako ne shvatamo da bi se milioni sitnih „znanja" prirodno i čudesno povezali i sarađivali 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 saradnje značajno povećava proizvodni potencijal zemlje i time gradi temelje za naše savremeni životni standard?

Povratak na Dio 1.10

Ovaj materijal je dostupan zahvaljujući Fondaciji za ekonomsko obrazovanje (The Foundation for Economic Education), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0 International..

Povratak na Dio 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 se često ocjenjuju prema tome koliko radnih mjesta stvaraju. Ograničavanje uvoza smatra se načinom zaštite i stvaranja domaćih radnih mjesta. Poreske olakšice i rupe u zakonima često se opravdavaju kao načini za povećanje zaposlenosti u privilegovanim djelatnostima. Predsjednici se s ponosom hvale brojem radnih mjesta stvorenih u ekonomiji tokom njihovih mandata. Navodno, što se više radnih mjesta stvori, to je administracija uspješnija. Vjerovatno nikada nije postojao vladin program potrošnje čiji zagovornici nijesu istakli da otvara nova radna mjesta. Čak se i ratovi često posmatraju kao prilika sa „svijetlom stranom“ otvaranja novih radnih mjesta.

Naravno, nema ništa loše u stvaranju radnih mjesta. Raditi na poslovima važan je 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 zaista želimo postići, dok su radna mjesta samo sredstvo koje vodi ostvarenju tog cilja. Kada se ta bazična činjenica zaboravi, ljudi lako budu zavedeni argumentima koji stvaranje radnih mjesta uzdižu na nivo cilja samog po sebi. Iako ti argumenti mogu zvučati uvjerljivo, oni se koriste za podršku politikama koje uništavaju bogatstvo umjesto da ga stvaraju. Razmotriću nekoliko, od nažalost, brojnih primjera.

Otvaranje novih radnih mjesta nije problem

Svrha svih ekonomskih aktivnosti jeste da se sa ograničenim resursima (uključujući ljudski rad) proizvede što je moguće više vrijednosti. Međutim, bez obzira koliko uspijemo da pomjerimo granice oskudnosti, te granice nikada neće nestati. Oskudnost će nas zauvijek sprječavati da obezbijedimo sve što želimo. Uvijek će postojati više poslova koje treba obaviti od onih koje možemo obaviti. Dakle, otvaranje novih radnih mjesta nije problem. Problem je stvaranje radnih mjesta u kojima ljudi proizvode najviše vrijednosti. To je suština nepotvrđene priče o inženjeru koji je, prilikom posjete Kini, naišao na veliku grupu 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 motorizovanu 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 kašike umjesto lopata?"

Kako često kažem svojim studentima na Univerzitetu u Džordžiji, zaposlio bih svakog stanovnika našeg univerzitetskog grada Atine ako bi pristali da rade za mene po dovoljno niskoj cijeni, recimo za pet centi mjesečno. Smanjite tu platu još malo i zaposlio bih svakoga u cijeloj državi Džordžiji. Da angažujem radnike po tim uslovima, mogao bih ostvariti profit tako što bih im dao da prave brane koristeći kašike. Naravno, studenti odmah shvataju 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 će biti proizvedeno u bolje plaćenim poslovima koje moji studenti mogu dobiti, nego u onima koje im ja nudim. Velika prednost plata koje nastaju na otvorenom tržištu rada jeste ta što privlače ljude ne u bilo kakvo zaposlenje, već u ono koje ima najveću vrijednost.

Još jedna prednost tržišnih plata je 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 da smanje broj radnih mjesta stvaranjem iste vrijednosti sa manje radnika. Sav ekonomski napredak proizlazi iz mogućnosti da se obezbijede isti ili poboljšani proizvodi i usluge sa manje radne snage, čime se neka radna mjesta eliminišu i 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 francuski političar je ozbiljno predložio da se dignu u vazduh željezničke pruge kod Bordoa na liniji od Pariza do Španije kako bi se stvorilo više radnih mjesta u Bordou. Teret bi morao biti prebačen s jednog voza na drugi, a putnicima bi trebali hoteli, a sve to bi sve značilo više radnih mjesta. (Ovaj prijedlog je analiziran i osporen od strane ekonomiste i esejiste iz devetnaestog vijeka Frederika Bastijata u djelu *Economic Sophisms* (Ekonomski sofizmi), str. 94-95, dostupnom preko *Fondation for Economic Education* (Fondacije za ekonomsko obrazovanje).)

Ovaj prijedlog je čak apsurdniji od mog prijedloga da zapošljavam ljude za pet centi mjesečno. Bar bih zapošljavao radnike da proizvode nešto vrijedno, umjesto da djelimično popravljaju štetu koja je bespotrebno nanesena. Nažalost, apsurdnost ne sprječava da se ekonomski destruktivne politike predlažu i sprovode. Koristeći opravdanje otvaranja novih radnih mjesta, političari često donose zakone koji povećavaju napore potrebne za proizvodnju određene vrijednosti.

Jedan od argumenata za ograničavanje uvoza jeste da će to stvoriti (ili zaštititi) domaća radna mjesta. Istina, to će stvoriti neka domaća radna mjesta, isto kao što bi uništavanje dijela željezničke pruge stvorilo domaća radna

mjesta. Ali, baš kao i prekid željezničke linije, ograničenja uvoza povećavaju troškove pribavljanja vrijednih proizvoda. Jedini razlog zbog kojeg neka zemlja uvozi proizvode jeste taj što ih je na taj način najjeftinije nabaviti; potrebno je manje radnika da se ti proizvodi dobiju kroz spoljnu trgovinu nego da se direktno proizvode u zemlji. Na taj način, trgovina djeluje kao tehnološki napredak – oslobađa radnu snagu i omogućava povećanje proizvodnje dobara i usluga dostupnih za potrošnju. Ograničenja uvoza stvaraju radna mjesta na isti način kao što bi to uradilo rušenje naših pruga, bombardovanje naših fabrika ili zahtijevanje da radnici koriste lopate umjesto moderne mašinerije 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 da posmatraju 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 autoputeva i ekološke propise za poslovanje upravo iz tih razloga. Da bi opravdali trošenje sredstava, vladini organi često sprovode analize koristi i troškova, pri čemu se novostvorena radna mjesta računaju kao korist. To je isto kao da sate koje radite da biste zaradili dovoljno novca za kupovinu automobila računate kao jednu od prednosti tog automobila. Radna mjesta stvorena vladinim projektom zapravo predstavljaju trošak projekta: oportunitetni trošak. Radnici angažovani u vladinim aktivnostima mogli bi stvarati vrijednost radeći nešto drugo. Ključno pitanje nije da li vladin projekat stvara radna mjesta, već da li radnici na tim poslovima stvaraju više bogatstva nego što bi stvarali na drugim poslovima. Ovo je pitanje koje zagovornici vladinih programa ne žele da postave. Da se ono zaista 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 Dio 1.11

"Stvaranje Radnih Mjesta vs.Stvaranja Bogatstva" autora Dwight Lee-jadostupno je zahvaljujući Fondaciji za ekonomsko obrazovanje (The Foundation for Economic Education), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0 International..

Povratak na Dio 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 efekat, 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 srećnima ako ih predvidimo.

Postoji samo jedna razlika između lošeg ekonomiste i dobrog ekonomiste: loš ekonomista se ograničava na vidljiv efekat, dok dobar ekonomista 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 dešava da kada je neposredna posljedica povoljna, kasnije posljedice budu pogubne, i obrnuto. Iz toga proizilazi da loš ekonomista teži malom trenutnom dobru koje će pratiti veliko buduće zlo, dok dobar ekonomista 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 posmatrači, čak i kada

ih ima trideset, kao da svi jednoglasno nude nesrećnom vlasniku istu utjehu: „Nema te nesreće koja nekome ne donosi korist. Takve nesreće održavaju industriju. Svi moraju od nečega da žive. Šta bi bilo sa staklarskim zanatom da niko 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 razmišljanje je 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 osnovu toga deduktivno zaključite, što se prečesto dešava, da je dobro razbijati prozore jer to pomaže cirkulaciji novca i podstiče industriju uopšte, primoran sam da uzviknem: To ne može proći! Vaša teorija se zaustavlja na onome što se **vidi**. Ona ne uzima u obzir ono što se **ne vidi**.

Ne vidi se da, pošto je naš građanin potrošio šest franaka na jednu stvar, neće moći da ih potroši na drugu. Ne vidi se da, u slučaju da nije morao zamijeniti prozorsko staklo, mogao je zamijeniti, na primjer, svoje pohabane cipele ili dodati još jednu knjigu svojoj biblioteci. Ukratko, šest franaka bi iskoristio za nešto drugo što sada ne može.

Razmotrimo sada industriju uopšte. Prozor je razbijen, i staklarska industrija dobija podsticaj vrijedan šest franaka; to je ono što se vidi.

Da prozor nije razbijen, industrija cipela (ili neka druga) dobila bi podsticaj 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, shvatićemo da nema nikakve koristi za industriju uopšte niti za ukupnu nacionalnu zaposlenost, bilo da se prozori razbijaju ili ne razbijaju.

Razmotrimo sada James Goodfellow.

U prvom scenariju, on troši šest franaka i ima, ni više ni manje nego ranije, koristi od jednog prozora.

U drugom scenariju, u kojem se nesreća nije dogodila, potrošio bi šest franaka na nove cipele i imao bi koristi od jednog para cipela i jednog prozora.

Ako je James Goodfellow dio društva, moramo zaključiti da je društvo, uzimajući u obzir svoj rad i svoje koristi, izgubilo vrijednost razbijenog prozora.

Iz ovoga, generalizovanjem, dolazimo do neočekivanog zaključka: „Društvo gubi vrijednost predmeta koji su nepotrebno uništeni.“ „Razbijanje, uništavanje i rasipanje ne podstiču nacionalnu zaposlenost.“ Ili, kraće: „Uništavanje nije profitabilno.“

Čitalac mora obratiti pažnju da u ovom malom dramskom prikazu nijesu uključene samo dvije osobe, već tri. Jedan je James Goodfellow, koji predstavlja potrošača, koji zbog uništavanja prozora uživa jednu korist, umjesto dvije. Drugi, u liku staklara, predstavlja proizvođača čiju industriju incident podstiče. Treći je obućar (ili bilo koji drugi proizvođač) čija industrija je, zbog istog razloga, obeshrabrena. Taj treći je uvijek u sjenci i, personifikujući ono što se ne vidi, predstavlja ključni element problema. On nas podsjeća koliko je apsurdno vidjeti profit u uništavanju.

Pozorište i umjetnost

Treba li država subvencionisati umjetnost? O ovom pitanju sigurno ima mnogo toga da se kaže, kako za, tako i protiv.

U prilog sistemu subvencija, može se reći da umjetnost širi, uzdiže i poetizuje dušu nacije; da je odvlači od materijalnih preokupacija, dajući joj osjećaj za lijepo, te na taj način povoljno utiče na manire, običaje, moral, pa čak i industriju. Može se zapitati gdje bi muzika bila u Francuskoj bez Théâtre-Italien i Konzervatorijuma; dramska umjetnost bez Théâtre-Français; slikarstvo i skulptura bez naših kolekcija i muzeja. Možemo otići korak dalje i zapitati se da

li bi, bez centralizacije i samim tim subvencionisanja likovnih umjetnosti, nastao onaj prefinjeni 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 krajnjem, donio premoć i slavu u očima Evrope?

Nasuprot ovim razlozima, i mnogim drugim 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 da uzme dio nadnice zanatlije kako bi dopunio zaradu umjetnika? M. de Lamartine[(2)] je rekao: „Ako ukinete subvenciju za pozorišta, gdje ćete se zaustaviti na tom putu, i nećete li logično biti primorani da ukinete univerzitetske katedre, muzeje, institute i biblioteke?“ Na to se može odgovoriti: Ako želite subvencionisati sve što je dobro i korisno, gdje ćete se zaustaviti na tom putu, i nećete li logično biti primorani da uspostavite državne budžete za poljoprivredu, industriju, trgovinu, socijalnu zaštitu i obrazovanje? Dalje, da li je sigurno da subvencije favorizuju napredak umjetnosti? To je pitanje koje je daleko od riješenog, a svojim očima vidimo da napreduju ona pozorišta koja žive od sopstvenog profita. Konačno, ako se osvrnemo na dublja razmatranja, možemo primijetiti da potrebe i želje rađaju jedna drugu i uzdižu se ka sve suptilnijim oblastima[(3)], u onoj mjeri u kojoj nacionalno bogatstvo omogućava njihovo zadovoljenje. Vlada ne smije da se miješa u taj proces, jer, ma kolika bila trenutna količina nacionalnog bogatstva, ona ne može podstaći luksuzne industrije putem oporezivanja, a da pritom ne naškodi osnovnim industrijama, čime se preokreće prirodni napredak civilizacije. Takođe se može ukazati da ova vještačka promjena potreba, ukusa, rada i raspodjele stanovništva stavlja nacije u nesiguran i opasan položaj, ostavljajući ih bez čvrste osnove.

Ovo su neki od razloga koje navode protivnici državne intervencije kada je riječ o redosljedu kojim građani smatraju da treba zadovoljavati svoje potrebe i želje, a time i usmjeravati svoju djelatnost. Priznajem da sam jedan od onih koji vjeruju da izbor i inicijativa treba da dolaze odozdo, a ne odozgo, od građana, a

ne od zakonodavca. Suprotna doktrina, po mom mišljenju, vodi ka uništenju slobode i ljudskog dostojanstva..

Ali, na osnovu zaključka koji je podjednako pogrešan koliko i nepravedan, znate li za šta se sada optužuju ekonomisti? Kada se protivimo subvencijama, optužuju nas da smo protiv same stvari koju se predlaže subvencionisati 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 interveniše u obrazovanje putem poreza, onda mrzimo prosvjetljenje. Ako kažemo da država ne treba davati vještačku vrijednost zemljištu ili nekoj grani industrije putem oporezivanja, onda smo neprijatelji svojine i rada. Ako smatramo da država ne treba subvencionisati umjetnike, onda smo varvari koji smatraju da su umjetnosti beskorisne.

Svim svojim snagama protestujem protiv ovakvih zaključaka. Daleko od toga da imamo apsurdnu ideju ukidanja religije, obrazovanja, svojine, rada i umjetnosti kada tražimo od države da štiti slobodan razvoj svih ovih oblika ljudske djelatnosti, bez njihovog uzdržavanja na račun jednih drugih. Naprotiv, vjerujemo da sve ove vitalne snage društva treba da se razvijaju harmonično pod uticajem slobode, i da nijedna od njih ne smije postati, kao što danas vidimo da se dešava, izvor problema, zloupotreba, tiranije i nereda.

Naši protivnici vjeruju da je djelatnost koja nije subvencionisana ili regulisana zapravo ukinuta. Mi vjerujemo suprotno. Njihova vjera je u zakonodavca, a ne u čovječanstvo. Naša vjera je u čovječanstvo, a ne u zakonodavca. Tako je gospodin de Lamartin rekao: *„Na osnovu ovog principa morali bismo ukinuti javne izložbe koje donose bogatstvo i čast ovoj zemlji.“*

Odgovaram gospodinu de Lamartinu: Sa vaše tačke gledišta, ne subvencionisati znači ukinuti, jer, polazeći od pretpostavke da ništa ne postoji osim po volji države, zaključujete da ništa ne može opstati ukoliko ga porezi ne održavaju u 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 sada priprema u Londonu,[(4)] jedinu u kojoj se nijedna vlada ne miješa i koju nijedan porez ne finansira.

Vraćajući se na likovne umjetnosti, mogu ponoviti da postoje ozbiljni razlozi i za i protiv sistema subvencionisanja. Čitalac razumije da, u skladu sa posebnom svrhom ovog eseja, nemam potrebu ni da iznosim ove razloge ni da odlučujem između njih.

Međutim, M. de Lamartine je iznio argument koji ne mogu prećutati, jer spada u jasno definisane granice ove ekonomske studije. On je rekao:

„Ekonomsko pitanje u vezi sa pozorištima može se sažeti u jednu riječ: zaposlenost. Priroda tog zaposlenja nije važna; ono je jednako produktivno i plodno kao i bilo koje drugo. Pozorišta, kao što znate, obezbjeđuju zarade za ni manje ni više nego osamdeset hiljada radnika različitih profesija – slikara, zidara, dekoratera, krojača, arhitekata, itd., koji čine pravi život i pokretačka su snaga mnogih dijelova ovog glavnog grada. Zar ne zaslužuju vašu podršku i saosjećanje!“

Vaša podrška? Prevedite: vaše subvencije. I dalje:

„Zadovoljstva Pariza obezbjeđuju zaposlenje i dobra za potrošnju provincijama, dok luksuz bogatih predstavlja plate i hljeb za dvjesta hiljada radnika svih profila, koji žive od složene pozorišne industrije širom Republike. Upravo ta plemenita uživanja, koja proslavljaju Francusku, omogućavaju tim ljudima da zarade za život i obezbijede osnovne potrebe svojim porodicama i djeci. Njima dajete ovih šezdeset hiljada franaka. [Bravo! Bravo! Glasni aplauz.]

Što se mene tiče, moram reći: “Vrlo loše! Vrlo loše!” Ovu ocjenu, naravno, ograničavam isključivo na ekonomski argument kojim se ovdje bavimo.

Da, bar djelimično, ovih šezdeset hiljada franaka zaista će završiti kod radnika u pozorištima. Usput će se, vjerovatno, poneki zalogaj i izgubiti. Ako bismo pažljivo analizirali stvar, mogli bismo čak otkriti da će veći dio kolača završiti negdje drugo. Radnici će imati sreće ako im ostane pokoja mrvica! Ali

hajde da pretpostavimo da će cijela subvencija otići 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 gdje bi oni otišli da ih skupštinsko glasanje nije prvo usmjerilo prema Ulici Rivoli, a odatle ka Ulici Grenelle[(5)]? To je ono što se ne vidi.

Sigurno se niko neće usuditi da tvrdi da skupštinsko glasanje iznjedrilo ovu sumu iz glasačke kutije; da je to čista dodatna vrijednost nacionalnom bogatstvu; da bi, bez tog čudesnog glasanja, tih šezdeset hiljada franaka ostalo nevidljivo i neopipljivo. Mora se priznati da sve što skupštinska većina može učiniti jeste da odluči da se taj novac uzme s jednog mjesta i pošalje na drugo, i da će novac stići na jedno odredište samo tako što je skrenut sa drugog.

S obzirom na to, jasno je da poreski 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, ko god to bio, koji bi mu omogućio to zadovoljstvo, biti lišen iste te zarade.

Nemojmo, dakle, podlegati djetinjoj iluziji vjerovanja da glasanje 16. maja dodaje bilo šta 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 ovom terenu bih mogao voditi bitku. Mogao bih reći: Oduzimajući šezdeset hiljada franaka od poreskih obveznika, vi smanjujete plate orača, kopača, stolara i kovača, a istovremeno povećavate plate pjevača, frizera, dekoratera i kostimografa. Ništa ne dokazuje da je ova druga grupa važnija od prve.

Gospodin de Lamartin ne iznosi takvu tvrdnju. On sam kaže da je pozorišni rad jednako produktivan i plodan kao i bilo koji drugi posao, ali ne i više od toga – što se može osporiti. Najbolji dokaz da pozorišni rad nije toliko produktivan kao ostali poslovi jeste to što se oporezivanjem ovih drugih poslova mora subvencionisati prvi.

Ali ovo poređenje suštinske vrijednosti i zasluga različitih vrsta poslova nije dio moje trenutne teme. Sve što ovdje želim pokazati jeste da, ako su gospodin de Lamartin i oni koji su aplaudirali njegovom argumentu vidjeli, s jedne strane, zarade onih koji zadovoljavaju potrebe glumaca, onda bi trebalo da vide i gubitak zarada onih koji zadovoljavaju potrebe poreskih obveznika. Ako to ne vide, izlažu se podsmijehu jer brkaju preusmjeravanje sredstava sa dobitkom. Ako bi dosljedno primjenjivali svoju doktrinu, tražili bi beskonačne subvencije; jer ono što važi za jedan franak i za šezdeset hiljada franaka, važi, 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 u životu.“ Takva tvrdnja skriva činjenicu koju je neophodno 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 opštem 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 subvencionisanje poljoprivrede. Da li ove subvencije povećavaju zaposlenost i proizvodnju? Objasnite.

Povratak na Dio 1.9

1. Ovaj pamflet, objavljen u julu 1850. godine, posljednje je djelo koje je Bastija napisao. Bio je obećan javnosti više od godinu dana. Njegovo objavljivanje bilo je odgođeno jer je autor izgubio rukopis kada je preselio svoje domaćinstvo iz ulice Šoazel (rue de Choiseul) u ulicu d'Alžen (rue d'Algen). Nakon dugog i bezuspješnog pretraživanja, odlučio je da u potpunosti ponovo napiše svoje djelo i kao osnovu svojih demonstracija izabrao je nekoliko govora nedavno održanih u Nacionalnoj skupštini. Kada je ovaj zadatak završio, prekorio je sebe što je bio previše ozbiljan, bacio drugi rukopis u vatru i napisao onaj koji ovdje ponovo štampamo. — Urednik. ↩

2. Alfons Mari Luj de Lamartin (1790–1869), jedan od velikih pjesnika francuskog romantizma, kasnije je postao istaknuti državnik. Prvi put izabran za poslanika 1834. godine, svoju najveću slavu dostigao je u vrijeme Revolucije 1848. godine, kada je bio ključna figura u uspostavljanju Republike. Svojom elokvencijom smirio je mase u Parizu koje su prijetile da je unište i postao šef privremene vlade. Međutim, kao idealista i govornik više nego praktični političar, brzo je izgubio uticaj i povukao se iz javnog života 1851. godine. — Prevodilac. ↩

3. Pogledajte poglavlje 3 u *„Ekonomskoj harmoniji“*. — Urednik. ↩

4. Ovo se odnosi na Veliku izložbu u Hajd parku u Londonu 1851. godine, koju je sponzorisalo 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 palati, izuzetnoj arhitektonskoj strukturi u kojoj su izložbe bile prikazane. Princ Albert, suprug kraljice Viktorije, predsjedavao je izložbom. — Prevodilac. ↩

5. Odnosno, od gradske vijećnice do pozorišnih dobavljača na Lijevoj obali. — Prevodilac. ↩

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 tokom određenog vremenskog perioda (godine ili kvartala). BDP je mjera proizvodnje – osmišljen je da mjeri obim dobara i usluga proizvedenih u jednoj ekonomiji. Definicija BDP-a nam otkriva mnogo o tome šta on mjeri. On mjeri „tržišnu vrijednost“ dobara i usluga koje su proizvedene. Tržišne cijene plaćene za različite artikle određuju koliko će oni doprinijeti BDP-u. Na primjer, ako se novi automobil proda za 20.000 dolara u poređenju sa 1.000 dolara za novi televizor, automobil će dodati 20 puta više BDP-u nego televizor.

Dobra i usluge računaju se samo kada ih kupe njihovi krajnji korisnici. Mnoga dobra prolaze kroz nekoliko međufaza proizvodnje. Kupovine sirovina i dobara tokom ovih 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 da li je rezultat proizvodnih napora domaćih građana ili stranaca. Proizvodnja izvan geografskih granica zemlje od strane njenih državljana nije uključena. Na primjer, prihod koji ostvari američki poslovni konsultant koji radi u Meksiku doprinijeće BDP-u Meksika, ali ne i Sjedinjenih Američkih Država. Slično tome, prihod japanskog inženjera hemije koji radi u SAD-u biće uključen u BDP Sjedinjenih Američkih Država, ali ne i Japana.

Samo dobra i usluge proizvedene tokom tekućeg perioda uključuju se u BDP za tekuću godinu. Kupovina i prodaja polovnih stvari se izostavljaju, jer ne predstavljaju tekuću proizvodnju. Njihova vrijednost je već bila uračunata u ranijem periodu 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 vrijednost je već uračunata u BDP za 2007. godinu kada je proizveden, a uključivanje te vrijednosti ponovo prilikom preprodaje dovelo bi do dvostrukog računanja. Nasuprot tome, usluge osobe koja pomaže u realizaciji transakcija oko prodaje polovnih stvari, nekretnina, finansijskih sredstava i drugih dobara predstavljaju trenutnu proizvodnju. Dakle, provizije za prodaju i druge naknade za pružanje usluga prodaje tokom godine računaju se u vrijednost proizvodnje u periodu u kome su pružene. Finansijske transakcije i transferi prihoda se izostavljaju jer ne uključuju proizvodnju.

Kupovina i prodaja akcija i drugih finansijskih instrumenata poput obveznica, investicionih fondova i potvrda o depozitu predstavljaju prenos vlasništva sa jedne osobe ili organizacije na drugu. Isto tako, beneficije iz socijalnog osiguranja, isplate za invalidnost, pokloni i drugi transferi dohotka samo su premještanje prihoda i prava vlasništva sa jedne strane na drugu. Oni ne uključuju tekuću proizvodnju i zbog toga se ovi transferi ne uračunavaju u BDP.

BDP je mjera proizvodnje preko tržišta. Proizvodne aktivnosti koje se ne odvijaju na tržištu su izostavljene. Na primjer, proizvodnja unutar domaćinstva, kao što su priprema hrane i usluge čuvanja djece, ne uključuje tržišne transakcije i stoga nijesu uračunate u BDP. Nadalje, BDP izostavlja aktivnosti u sivoj ekonomiji – neregistrovane 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 biznis sektora je uključena, bez obzira na to da li su firme u vlasništvu državljana jedne zemlje ili

stranaca. Kao što smo ranije pomenuli, državni transferi dohotka se ne uračunavaju u BDP. Međutim, kupovina i/ili pružanje dobara i usluga od strane lokalnih, državnih i saveznih vlada uključeni su u BDP jer odražavaju tekuću proizvodnju..

Poređenja BDP-a kroz vrijeme

Kada se vrše poređenja BDP-a kroz vrijeme, važno je izvršiti prilagođavanje za promjene u opštem nivou cijena. Postoje dva razloga zbog kojih nominalni BDP može biti veći u jednom periodu nego u drugom: (1) rast opšteg nivoa cijena i (2) povećanje količine proizvedenih dobara i usluga. Samo ovo drugo doprinosi 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 uticaju rasta opšteg nivoa cijena kroz vrijeme. BDP deflator mjeri opšti nivo 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 sa nominalnim BDP-om kako bi se izračunao realni BDP, koji predstavlja BDP izražen u dolarima sa konstantnom kupovnom moći. Realni BDP eliminiše povećanje nominalnog BDP-a koje samo odražava rast opšteg nivoa cijena. Realni BDP u određenom vremenskom periodu (t), izražen u terminima nivoa cijena bazne godine, izračunava se kao:

$$\text{Realni BDP}_t = \frac{(\text{Nominalni BDP}_t) * 100}{(\text{Deflator}_t)}$$

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 poređenju sa 12.638 milijardi u 2005. godini. Dakle, nominalni BDP bio je 12,8 procenata viši 2009. nego 2005. godine. Međutim, veliki dio ovog 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. Ovo ukazuje da su cijene porasle za oko 9,8 procenata između 2005. i 2009. godine (109,7702 - 100, izraženo kao procenat). Da bismo izračunali realni BDP za 2009. godinu, nominalni BDP iz 2009. godine mora se umanjiti za viši opšti nivo cijena u odnosu na 2005. godinu. Koristeći prethodno navedenu formulu, nominalni BDP iz 2009. godine od 14.256,3 milijardi dolara prvo se množi sa 100, a zatim dijeli sa 109,7702. Ovo daje realni BDP od 12.987,4 milijardi dolara [(14.256,3 * 100) / 109,7702], što je samo 2,8 procenata više nego 2005. godine. Dakle, dok je nominalni BDP porastao za 12,8 procenata, realni BDP porastao je za samo 2,8 procenata.

Kada se upoređuje BDP kroz vrijeme, ključno je koristiti realni BDP umjesto nominalnog BDP-a. Podaci o realnom BDP-u eliminišu promjene u opštem nivou cijena, ostavljajući samo promjene u stvarnoj proizvodnji dobara i usluga. To čini poređenja realnog BDP-a značajnijim i preciznijim.

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 veća količina dobara i usluga proizvodi po osobi tokom vremena. Bez povećanja proizvodnje po osobi, poboljšanja životnog standarda su malo vjerovatna.

U Sjedinjenim Američkim Državama, Zavod za ekonomske analize Ministarstva trgovine (Department of Commerce's Bureau of Economic Analysis) - BEA obračunava BDP kvartalno i koristi te obračune za pružanje pregleda američke ekonomije. BEA proizvodi ekonomske statistike koje utiču na odluke državnih zvaničnika, poslovnih ljudi i privatnih pojedinaca. Statistike

dostupne na http://www.bea.gov/index.htm nude sveobuhvatan i ažuriran pregled američke ekonomije.

Povratak na Dio 2 Uvod

Ovaj članak je dostupan ljubaznošću Common Sense Economics.

Povratak na Dio 2.1

Privatna svojina i oportunitetni troškovi

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Koja je ekonomska veza između privatne svojine i oportunitetnih troškova?

Tržišta promovišu opšti interes otkrivanjem troškova, dok vlade često favorizuju posebne interese skrivanjem tih troškova. Ovdje ću raspravljati o oportunitetnim troškovima uvodeći ključnu ulogu privatnog vlasništva. Privatno vlasništvo leži u osnovi tržišnih ekonomija jer bez privatnog vlasništva, i razmjene koju ono omogućava, 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 primamljivo kao osvajanje državne lutrije, trenutna cijena za Silver Shadow iznosi oko 250.000 dolara. To su dobre vijesti. Loša vijest je da vjerovatno nijeste dovoljno imućni da vozite ovaj automobil. Vaša prva reakcija bi vjerovatno bila: "Kako mislite da ne mogu priuštiti da ga vozim? Sve je plaćeno od strane nekog drugog."

Tačno, ali i dalje predviđam da ćete smatrati da je ovaj automobil preskup za vožnju. Bez obzira na to kako ste došli do Rolls Roycea, trošak vožnje tog automobila je cijena koju je neko drugi spreman da plati za njega. A budući da je automobil vaše privatno vlasništvo, ne možete ignorisati taj trošak. Kao vlasnik, možete ga prodati po cijeni koja odražava najveću vrijednost koju mu neko drugi

pridaje.

Zato ćete nastaviti da vozite svoj Rolls samo ako ga cijenite barem jednako, ili više, nego ono što biste mogli kupiti za približno 250.000 dolara, koliko je neki ljubitelj Rolls Roycea spreman da vam plati. Najvjerovatnije ćete prodati Rolls, kupiti sasvim pristojan i funkcionalan automobil za 20.000 dolara, i ostaviti sebi 230.000 dolara za štednju ili trošenje na druge stvari..

Ova priča je, naravno, izmišljena, jer vjerovatno nećete osvojiti Rols-Rojs. Ipak, ona ilustruje stvarnu i važnu poentu – privatna svojina podstiče ljude da razmotre oportunitetni trošak (vrijednost koje se odriču) svojih odluka. Zahvaljujući privatnoj svojini, ovakvo razmatranje postaje obilježje tržišnog djelovanja i objašnjava tržišnu saradnju koja usmjerava resurse i proizvode u ruke onih koji ih najviše cijene.

Saradnja između posmatrača ptica i ljubitelja brzih automobila

Članovi Audubon društva zainteresovani 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 na moru. Naftne kompanije obećavaju, i zaista primjenjuju, izuzetne mjere predostrožnosti kako bi spriječile izlivanje nafte, ali to nije dovoljno da ubijedi Audubon društvo. Bez obzira na predostrožnost, njihov stav je: Nema bušenja na moru—ni u kom slučaju!

Kako bi ljubitelji brzih automobila mogli prenijeti svoju želju za jeftinijim gorivom Audubon društvu i ubijediti ga da im izađe u susret rizikujući staništa divljih životinja? U stvarnosti, oni su u tome uspjeli. Ljubitelji automobila, zajedno sa svim ostalim potrošačima benzina, ubijedili 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 zasnovanu na privatnoj svojini..

Audubon društvo posjeduje divlju oblast u Luizijani poznatu kao Rejni rezervat. To je idealno stanište za ptice i druge divlje životinje, ali takođe sadrži komercijalne količine nafte i prirodnog gasa koje naftne kompanije željno žele da iskoriste. 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 dozvoljava naftnim kompanijama da tamo buše.

Naravno, društvo zahtijeva od kompanija da preduzmu stroge mjere predostrožnosti protiv curenja nafte, ali ne tako stroge kao što tvrdi da su neophodne kod bušenja na moru. Zašto postoji ta razlika? Zato što Audubon društvo posjeduje Rejni rezervat, pa novac koji su drugi spremni da plate za naftu predstavlja propuštenu priliku ukoliko odbiju da dozvole bušenje. Međutim, društvo ne snosi oportunitetni trošak na morskim lokacijama jer ih ne posjeduje. Zbog toga nema nikakvu motivaciju da uzme u obzir interes drugih za naftu na morskim nalazištima..

Privatna svojina ne samo da motiviše Audubon društvo da sarađuje sa ljubiteljima brzih automobila, već i motiviše ljubitelje brzih automobila da sarađuju sa Audubon društvom. Njihova kupovina goriva omogućava Audubon društvu da pribavi i zaštiti staništa divljih životinja za koja vjeruje da su vrednija od onoga čega se odriče u Rejni rezervatu zbog bušenja nafte. Članovi Audubon društva možda preziru ljubitelje brzih automobila, a ovi zauzvrat mogu ismijavati posmatrače ptica, ali zahvaljujući privatnoj svojini, obje strane uzimaju u obzir brige (i oportunitetne troškove) one druge strane i djeluju u pravcu unapređenja zajedničkih interesa..

Oportunitetni trošak ratnih zarobljenika

Evropski ratovi tokom srednjeg vijeka često su bili prilično mirni sukobi, pri čemu su zarobljenici obično bili dobro tretirani. Nije bilo neuobičajeno da suprotstavljene vojske prebroje broj vojnika s obje strane prije nego što bi se manja vojska predala. Ovakva nenasilna "borba" dešavala se zato što su vojnici u to vrijeme imali pravo vlasništva nad zarobljenicima koje bi uhvatili. To zakonsko pravo uključivalo je moć da prodaju zarobljenike njihovim porodicama, čime bi se za pobjednike stvorio oportunitetni trošak ako bi odlučili da ubiju svoje zarobljenike. Privatne organizacije, od kojih su neke bile vjerski redovi, počele su da se specijalizuju 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 vjerovatno 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 trebalo da budu 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 saradnju koja proizilazi 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 ove razlike utiču na razmjenu i proizvodno ponašanje?

Povratak na Dio 2.1

"Privatno vlasništvo i oportunitetni troškovi" autora Dwight Lee-jaobjavljeno je uz dozvolu Fondacije za ekonomsku edukaciju (The Foundation for Economic Education), pod licencom Creative Commons Attribution 4.0.

Povratak na Dio 2.2

Ostajemo bez poljoprivrednog zemljišta

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Da li privatno vlasništvo daje vlasnicima podsticaj da održavaju i čuvaju resurse? Objasnite.

Strah da ostajemo bez važnih resursa prisutan je stalno. Nafta je često na vrhu liste stvari oko kojih se brinemo; prostor za deponije je još jedan primjer, a tu je i drveće. Mogao bih nastaviti s nabrajanjem (ugalj, bakar, željezna ruda, čak i kalaj) stvari za koje su ljudi strahovali da će uskoro biti iscrpljene. U većini slučajeva taj strah je neosnovan—podstiču ga organizovane grupe koje žele ostvariti korist zastrašivanjem javnosti, površni novinari i opšti nedostatak osnovnog razumijevanja ekonomije. Tamo gdje zabrinutost jeste opravdana, problem je neizostavno nedostatak prava privatnog vlasništva nad ugroženim resursom.

Da bismo shvatili ulogu svojinskih prava u sprečavanju iscrpljivanja resursa, razmotrimo sljedeće pitanje: da li smo ikada ostali bez nekog neobnovljivog resursa? Ovo pitanje sam postavio desetinama publika i još nijesam našao nekoga ko može da imenuje jedan takav resurs. Ali zar neobnovljivi resursi nijesu upravo oni koji bi najvjerovatnije mogli nestati? Uostalom, oni su neobnovljivi. Još je zbunjujuće to što smo doveli do istrebljenja brojne životinje koje su obnovljivi resursi. Zar upravo ovi resursi nijesu oni koje bi trebalo najmanje iscrpiti? Ova zagonetka se rješava kada shvatimo da neobnovljivi resursi jednostavno stoje na mjestu; oni ne trče unaokolo, pa je lako uspostaviti privatna svojinska 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 da uzmu u obzir njihovu buduću vrijednost. Zbog toga su, uprkos svojoj obnovljivosti, neke od tih životinja bile istrebljene.

Stvaranje panike da ostajemo bez neobnovljivih resursa bilo bi mnogo teže kada bi ljudi razumjeli moć privatne svojine da motiviše 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 Univerzitetu u Koloradu, pozvan sam da učestvujem u debati o „problemu“ nestajanja poljoprivrednog zemljišta.

Uprkos 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 funkcionisanja tržišnih sila, zabrinutost zbog gubitka poljoprivrednog zemljišta se nastavila. Na primjer, Lester Braun iz Worldwatch Instituta svake godine objavljuje izvještaj u kojem predviđa da će zalihe hrane zaostajati za rastom populacije, problem koji, prema njegovom mišljenju, djelimično uzrokuje gubitak poljoprivrednog zemljišta zbog urbanizacije.

Iako je tačno da se globalno koristi manje hektara za poljoprivredu danas 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 autoputeve, pretvoreno u naselja, pokriveno zabavnim parkovima, uređeno u golf terene i na druge načine iskorišćeno 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, tržne centre i parkinge? Zar hrana nije vrednija od golfa ili parkiranja? Naravno – kada govorimo o ukupnoj vrijednosti. Ako je izbor između jedenja i ne igranja golfa, ili igranja golfa, ali bez hrane, čak bi i najvatreniji golfer odabrao da jede.

Međutim, ekonomski izbori nijesu sve ili ništa. Umjesto toga, odluke donosimo na margini, razmatrajući da li je malo više jedne opcije vrijedno žrtvovanja male količine druge. Na toj margini nije jasno da je hrana vrednija od golfa ili drugih stvari bez kojih možemo živjeti. Golferi kroz naknade za korišćenje 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 milioni hektara obradivog zemljišta nijesu „izgubljeni“ usljed razvoja. Godine 1900. većina „konjske snage“ na farmama zaista je bila snaga konja ili mazgi, a desetine miliona hektara bile su potrebne za uzgoj hrane za ove životinje. Kamioni, traktori, kombajni i druge poljoprivredne mašine pogonjene gorivom efikasno su zamijenile ove životinje i smanjile potrebu za zemljištem potrebnim za njihovu ishranu.Takođe, danas je potrebno mnogo manje zemljišta da bi se prehranio isti broj ljudi, zahvaljujući napretku u đubrivima, pesticidima, navodnjavanju, sjemenu i prognozi vremena, što omogućava da se na svakom hektaru proizvede više hrane. Poboljšanja u žetvi, pakovanju, skladištenju i transportu omogućavaju da veći dio onoga što se proizvede zaista stigne do

trpeze. Da danas koristimo isto toliko zemljišta za poljoprivredu kao što smo to radili 1900. godine, uz današnju tehnologiju bili bismo do koljena u dinjama. U takvoj situaciji, koliko bi još nekoliko hektara dinja bilo vrijedno u poređenju sa 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, njena marginalna vrijednost opada u odnosu na vrijednost kuća, tržnih centara, golf terena i drugih namjena. Potrošači ovu promjenu u relativnoj vrijednosti izražavaju svojim kupovinama, što dovodi do pada cijena hrane u odnosu na cijene drugih namjena zemljišta. To motiviše smanjenje poljoprivrednih površina, koje se nastavlja sve dok je marginalna 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 budžetima, i privatne organizacije, koje traže veća sredstva za istraživanja ili veće subvencije, uvijek su spremne da identifikuju krize kako bi zastrašile javnost. Kreiranje kriza ne bi bilo tako lako kada bi više ljudi razumjelo razliku između ukupne vrijednosti i marginalne vrijednosti.

Zaključna pitanja: Zašto zaštićena svojinska prava podstiču ekonomski progrs? Zašto zajedničko vlasništvo i nezaštićena vlasnička prava onemogućavaju ekonomski progres?

Povratak na Dio 2.2

---

1. Gregg Easterbrook, *Trenutak na Zemlji* (New York: Viking, 1995), pp. 10-13. ↩

“Ostajemo bez oljoprivrednog zemljišta" autora Dwight Lee-ja objavljeno je uz dozvolu The Foundation for Economic Education, pod licencom Creative Commons Attribution 4.0.

Povratak na Dio 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 da li podržavaju cenzuru od strane vlade, gotovo svi će odgovoriti sa „ne“. Međutim, ako ih pitate da li podržavaju državnu kontrolu cijena, odgovori će biti mnogo raznovrsniji. Ako ih pitate da li vlada treba da kontroliše cijene kako bi spriječila „naduvavanje cijena“ nakon prirodnih katastrofa, gotovo svi će odgovoriti sa „da“.

Ovi odgovori odražavaju nesrećno neznanje o tome kako nam tržišta omogućavaju da međusobno komuniciramo. Kada shvatimo da su tržišne cijene sredstvo komunikacije, dobijamo još jedan snažan uvid u to zašto su državne kontrole cijena posebno štetan oblik kontrolu. Šteta je najveća u vremenima prirodnih katastrofa, jer su tada žrtve očajnički željne da saopšte svoju potrebu za pomoći.

Komunikacija omogućena tržišnom razmjenom i cijene koje iz nje proizlaze stvaraju izvanredan nivo društvene saradnje. Nema boljeg primjera koristi ove komunikacije i saradnje od prirodnih katastrofa. Žrtvama nije potrebna samo pomoć ljudi izvan pogođenog područja, već i međusobna saradnja ako žele da se oporave što brže i potpunije. Nažalost, kada prirodne katastrofe pogode neko područje, vlade najčešće zabranjuju cjenovne signale koji omogućavaju ovu saradnju – i to rade uz podršku javnog mnjenja.

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 jeste

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 obezbjeđuju potrebna dobra i usluge. Visoke cijene su mnogo bolje objašnjene kao najefikasniji način da žrtve prenesu svoju potrebu za pomoći onima koji su najspremniji da je pruže. Pored toga, visoke cijene osiguravaju da će pozivi za pomoć biti ispunjeni brzo i efikasno.

Slanje građe u Majami

Čuo sam zanimljiv primjer ovakvog odgovora kada sam 1992. godine držao predavanje u Ohaju, nedugo nakon što je uragan Endru poharao južnu Floridu. Pomenuo sam oluju i njene posljedice kako bih ilustrovao važnost cjenovne komunikacije, a jedan gospodin iz publike ispričao je priču o svom sinu, građevinskom izvođaču iz okoline Klivlenda, koji je upravo počeo da gradi kuću iz snova za sebe i svoju suprugu. Temelj je bio postavljen, a drvena građa se dostavljala u trenutku kada je Endru pogodio Majami. Čuvši vijesti o katastrofi, odlučio je da građa neće biti korišćena za njegovu kuću i, uprkos protivljenju svoje žene, poslao ju je u Majami. Zašto? Zato što su vijesti koje su ga najviše uvjerile dolazile u obliku visokih cijena za drvenu građu, koje su mu pokazale da je potražnja za njegovom građom veća u Majamiju nego u Klivlendu.

Da li je izvođač iz Klivlenda bio beskrupulozni profiter? Teško. Učinio je mnogo više za žrtve uragana Endru nego oni koji su sjedili okolo i izražavali prezir prema „zloupotrebi cijena“. Tačno, nekolicina ljudi pomogla je žrtvama uragana šaljući zalihe u Majami besplatno. Ti ljudi, naravno, zaslužuju pohvalu. Ali njihova pomoć bila je zanemarljiva u poređenju sa pomoći koju su pružili dobavljači iz cijele zemlje (pa čak i svijeta) koji su, odgovarajući na visoke cijene, obezbijedili više stvari koje su žrtvama Endrua bile najpotrebnije – što su i pokazali kroz te visoke cijene.

Oni koji kritikuju ljude što prodaju proizvode žrtvama prirodnih katastrofa po visokim cijenama trebalo bi da se zapitaju da li su sami dio problema i koga zapravo treba okriviti. Njihova kritika (proizašla iz ekonomskog neznanja) i javno mnjenje koje podgrijavaju često dovode do kontrole cijena, čime se utišavaju oni koji očajnički traže pomoć. List *Atlanta Journal-Constitution* je prošlog aprila istakao da Džordžija ima zakon protiv „zloupotrebe cijena“ koji dobavljačima zabranjuje da naplate „i jedan jedini cent više nego dan prije nego što je katastrofa pogodila“. Ovaj zakon je pozitivno pomenut, 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 pogodila razorna tornada. Može li iko ozbiljno vjerovati da bi ta pomoć stigla iz tako udaljenih mjesta da je zakon o „zloupotrebi cijena“ bio savršen sproveden ili da primjena tog zakona nije smanjila količinu pomoći? (Kazne za zloupotrebu cijena u Džordžiji kreću se od jedne do deset godina zatvora i novčane kazne do 5.000 dolara.)

Električni brijač

Žrtve prirodnih katastrofa takođe moraju međusobno komunicirati. Tržišne cijene su jedini praktičan metod za to. Svi u pogođenom području cijeniće proizvode koji su im dostupni, ali će željeti da ti proizvodi budu usmjereni ka onima koji ih mogu najbolje iskoristiti. Kontrola cijena to sprječava, cenzurišući komunikaciju među žrtvama.

Moj prijatelj, koji je živio u Čarlstonu, u Južnoj Karolini, kada je uragan Hugo pogodio 1989. godine, lično je vidio štetu koju ova kontrola nanosi. U njegovom kraju struja je bila isključena nekoliko dana, pa su mnogi ljudi željeli da nabave benzinske električne generatore. Nažalost, lokalna prodavnica alata imala je samo dva generatora i nije mogla nabaviti više zbog kontrole cijena. Ali, postojao je još jedan problem sa kontrolom cijena — problem koji je, nažalost,

koristio porodici mog prijatelja, ali na veliku štetu drugih. Pošto je njegov otac bio dobar prijatelj vlasnika prodavnice, dobio je jedan od generatora po kontrolisanoj cijeni. Vlasnik prodavnice nije smio legalno da ga proda nikom drugom po većoj cijeni, pa zašto ga ne bi dao svom prijatelju? Otac mog prijatelja bio je oduševljen jer je mogao da nastavi da se brije svojim električnim brijačem. Nažalost, prodavnicama hrane u gradu očajnički je bila potrebna struja kako bi spriječile da im se pokvare hiljade dolara vrijedne zalihe hrane. Bez kontrole cijena, neka od tih prodavnica bi ponudila višu cijenu za generator, efektivno komunicirajući (u ime kupaca) da imaju hitniju potrebu za njim nego otac mog prijatelja. Jedna osoba bi morala da trpi neugodnost sapunjanja i brijanja na starinski način, ali stotine njegovih komšija bi ga uvjerile, kroz visoku cijenu generatora, da njihova potreba za svježom hranom treba da ima prioritet. Naravno, bez kontrole cijena, sve prodavnice, kao i otac mog prijatelja (ako bi ga još želio), brzo bi nabavili generatore jer bi mogli komunicirati sa dobavljačima van pogođenog područja.

Prirodne katastrofe pružaju posebno upečatljiv primjer štete koju kontrola cijena nanosi. Nažalost, vladama nijesu potrebne prirodne katastrofe kako bi opravdale podrivanje društvene saradnje i uništavanje bogatstva diktiranjem cijena. Vlade imaju dugu istoriju nametanja kontrole cijena na širok spektar dobara i usluga. I nastaviće to da rade sve dok se ne prepozna da su takve kontrole posebno opasan oblik cenzure.

Zaključna pitanja: Da li vlada treba da ograničava cijene tokom prirodnih katastrofa ako to ometa protok robe, usluga i resursa u pogođena područja?

Povratak na Dio 2.3

"Cenzurisanje poziva upomoć" autora Dwight Lee-jaobjavljeno je uz dozvolu Fondacije za ekonomsko obrazovanje (The Foundation for Economic Education), prema licenci Creative Commons Attribution 4.0

International..

Povratak na Dio 2.7

Tržišta i sloboda

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Kako sloboda razmjene i bogatstvo podstiču jedno drugo u tržišnim ekonomijama?

Društvena saradnja koja se razvija na slobodnim tržištima omogućava specijalizaciju od koje zavisi 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 su važnije od materijalnog bogatstva koje ostvarujemo na tržištu. Naša sloboda bi vrlo brzo bila izgubljena bez odgovornosti i discipline koje su moguće samo u tržišnim ekonomijama.

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 veoma 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 uslove od kojih sloboda zavisi.

Takođe, 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. Štaviše, dobro zdravlje i sloboda su ključni elementi u stvaranju bogatstva, pri čemu je sloboda apsolutno neophodna. Bolesni ljudi mogu biti produktivni, ali bez slobode, produktivna saradnja na tržištu je nemoguća.

Ovdje ću razmotriti dvije odvojene, ali povezane stvari. Prvo, produktivna

saradnja na tržištu zavisi od slobode, i drugo, sloboda zavisi od produktivne saradnje na tržištu. Ekonomisti često imaju nezahvalan zadatak da ukažu na kompromise koji su neizbježna posljedica oskudice. Međutim, kada su u pitanju bogatstvo i sloboda, nema kompromisa; oni se međusobno nadopunjuju u tržišnim ekonomijama, 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 omogućavaju da ljudi razmjenjuju informacije o koristima koje dobijaju zahvaljujući tuđem radu i o troškovima koje snose kako bi pomogli drugima. Na kraju, sve koristi i troškovi su subjektivni, zavise od preferencija ljudi i okolnosti, koje samo oni sami mogu tačno procijeniti. Ovo je vrlo očigledno kad su u pitanju koristi. Ko, osim osobe koja koristi neki proizvod ili uslugu, može bolje procijeniti vrijednost ostvarene koristi? Ali ako su koristi subjektivne, isto važi i za troškove, koji nijesu ništa drugo do 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 sa tržišta, i mogućnost da kupuju i prodaju po slobodno dogovorenim cijenama. Vladina kontrola cijena ograničava našu slobodu i kao kupaca i kao prodavaca, uništavajući bogatstvo tako što cenzuriše našu međusobnu komunikaciju.

Centralno planiranje ne uspijeva jer ljudi nemaju slobodu da odlučuju na bazi lokalnih informacija koje samo oni posjeduju. Kada se tržišne odluke pojedinačnih proizvođača i potrošača zamijene centralnim odlukama političkih autoriteta, ekonomske odluke se donose u informativnom vakuumu. Produktivna ekonomija zahtijeva korišćenje informacija koje su raspršene među stanovništvom, a te informacije se ne mogu iskoristiti bez individualne slobode.

Uništavanjem slobode uništavate tokove informacija koji su suština tržišnih ekonomija.

Tržište je neophodno za slobodu

Povezanost slobode i tržišta ide i u suprotnom smjeru. Kao što tržište zavisi od slobode, tako i sloboda zavisi od tržišta. Privatna svojina, koja je temelj svih tržišnih ekonomija, svakako štiti individualnu slobodu. Ako država "posjeduje" svaku publiku i sve štamparske prese, koliko zapravo imate slobode da da se izjasnite protiv državne politike? Ako država posjeduje sva sredstva za proizvodnju, koliko slobode imate da pokrenete vlastiti biznis? Počnite da ukidate privatnu svojinu i potkopavate tržište koje se na njoj temelji – počećete da ukidate slobodu.

Međutim, tržište takođe štiti slobodu time što uspostavlja jedino okruženje u kojem ona može opstati. Sloboda bez odgovornosti je samo 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 uslov je ona koja je podložna disciplini tržišta. Ukinite tržišta, i ukinućete odgovornost koja je neophodna da bi sloboda opstala.

Na primjer, problemi sa zagađenjem nastaju upravo zato što ne postoje tržišta za korišćenje 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 ovakva tržišta ne postoje, primorani smo da prihvatimo državne mjere i ograničenja zagađujućih aktivnosti, koja bi u većini drugih oblasti našeg života bila neprihvatljiva.

Naše slobode su ugrožene

Slobode se rijetko oduzimaju odjednom. Obično se gube postepeno, malo po malo, a ljudi često i ne primjećuju taj gubitak. Čak i kada se sloboda direktno ograniči, kao što je slučaj sa uvođenjem državnih licenci za zanimanja pod izgovorom zaštite potrošača, malo ko to primijeti, a i oni koji primijete ne smatraju da ih se te restrikcije direktno tiču. Međutim, kako je veliki austrijski ekonomista F. A. Hayek istakao: „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 hemijskom sastavu kose nijesu sami budući frizeri, već ljudi kojima su potrebne frizure.

Takođe, gubitak slobode ima podmuklu dinamiku. Direktna 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 Džeferson bio je u pravu kada je rekao: „Vječna budnost je cijena slobode." Ljudi će vjerovatno više čuvati svoju slobodu kada shvate neraskidivu povezanost između slobode i tržišta.

Zaključna pitanja: Kako ograničenja trgovine i porezi utiču na slobodu razmjene? Kako utiču na kreiranje bogatstva?

Povratak na Dio 2.7

---

1. Ovu tvrdnju sam 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

benefite svojih resursa i podriva produktivnost koja je neophodna za širenje, pa čak i za očuvanje njenog bogatstva.. ↩

2. Vidjeti F.A. Hayek, *Poredak slobode* (Chicago: University of Chicago Press, 1960), p. 32. ↩

Tržišta i sloboda“ autora Dwight Lee-jaobjavljeno je uz dozvolu Fondacije za ekonomsko obrazovanje (The Foundation for Economic Education), prema licenci Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Dio 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 ekonomiju. Razmisli o ovim stavovima dok čitaš tekst.

„Gospodo, na pravom ste putu. Odbacujete apstraktne teorije i malo pažnje posvećujete jeftinoći i obilju. Vaša glavna briga je interes proizvođača. Želite da ga zaštitite od strane konkurencije i rezervišete nacionalno tržište za domaće proizvođače. Mi trpimo zbog nepodnošljive konkurencije stranog rivala, koji, čini se, ima daleko bolje uslove za proizvodnju svjetlosti, do te mjere da apsolutno preplavljuje naše nacionalno tržište svjetlošću po nevjerovatno niskoj cijeni. Čim se pojavi, naš posao staje—svi potrošači prelaze kod njega; i jedna grana domaće industrije, sa bezbrojnim povezanim djelatnostima, odjednom postaje potpuno mrtva. Taj rival, koji nije niko drugi do Sunce, vodi nemilosrdni rat protiv nas, i sumnjamo da je postavljen od strane perfidnog Albiona (što je dobra politika u ovom vremenu); budući da prema tom arogantnom ostrvu pokazuje obazrivost koju prema nama nema."

Molimo vas da donesete zakon kojim će se naložiti zatvaranje svih prozora, krovnih otvora, mansardnih prozora, vanjskih i unutrašnjih kapaka, zavjesa, roletni, okruglih prozora – ukratko, svih otvora, rupa, pukotina i procjepa kroz koje sunčeva svjetlost ima običaj ulaziti u kuće, na štetu zaslužnih proizvođača kojima se ponosimo što smo obezbijedili našoj zemlji - zemlja 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 vještačkom 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 da se pozivate na interes potrošača, jer svaki put kada je njegov interes bio suprotan interesu proizvođača, žrtvovali ste potrošača. To ste činili radi podrške 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, uglja, 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 vještačke 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 podsticanja sredstava za njegovo sticanje, 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 sarađuju u različitim proporcijama (u zavisnosti od zemalja i klime) u proizvodnji dobara. Dio koji priroda odradi je potpuno besplatan; vrijednost čini samo dio koji je rezultat ljudskog rada, i koji se plaća.

Ako narandža iz Lisabona košta upola manje nego narandža iz Pariza, to je zato što prirodna, a samim tim i besplatna toplota za jednu čini ono što vještačka, i stoga skupa, toplota mora učiniti za drugu.

Kada nam narandža stigne iz Portugala, možemo zaključiti da je dijelom dobijena besplatno, a dijelom uz trošak; drugim riječima, dolazi nam po upola nižoj cijeni u odnosu na one iz Pariza.

Dakle, upravo taj besplatni dio (izvinjavamo 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 polovinu, jer sunce obavlja ostatak? Ali, ako vas ta besplatna polovina navodi da ograničite konkurenciju, kako vas onda potpuno besplatni dio navodi da prihvatite konkurenciju?

Ako biste bili dosljedni, dok ograničavate ono što je djelimično 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 uglja, željeza, žitarica ili tekstilnih tkanina šalju iz inostranstva, i možemo ih dobiti uz manje rada nego da ih sami proizvodimo, razlika predstavlja besplatan dar za nas. Taj dar je veći ili manji u zavisnosti od toga koliko je ta razlika značajna. Dar iznosi četvrtinu, polovinu ili tri četvrtine vrijednosti proizvoda, kada nam stranac naplati samo tri četvrtine, polovinu ili četvrtinu cijene koju bismo inače platili. Dar je potpuno savršen i potpun kada darodavac (poput sunca koje nam daje svjetlost) od nas ne traži ništa zauzvrat.

Pitanje, i postavljamo ga direktno, glasi: Želite li za našu zemlju korist besplatne potrošnje ili tobožnje prednosti skupe proizvodnje?

Napravite svoj izbor, ali budite logični; jer, dok ukidate uvozni ugalj, željezo, žitarice i strane tkanine, u onoj mjeri u kojoj im cijena približava nuli, kakva bi to nedosljednost bila da prihvatite svjetlost sunca, čija je cijena nula tokom cijelog dana.

Zaključna pitanja: Da li ograničenja trgovine poput carina i kvota povećavaju zaposlenost u domaćoj ekonomiji? Da li ograničenja trgovine pomažu da se poveća nivo dohotka? Zašto da i zašto ne?

Povratak na Dio 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 Dio 3.1

Nije tvoje da daješ: iz života pukovnika Davida Crocketta

Autor: Edward Ellis (skraćena verzija)

Pitanje za razmišljanje: Da li je pomoć pojedincima i porodicama u teškoj situaciji najbolje davati preko vlade ili je treba davati lično, iz vlastitih sredstava?

Jednog dana u Predstavničkom domu, raspravljalo se o prijedlogu zakona kojim bi se odobrila sredstva za pomoć udovici istaknutog pomorskog oficira. Nekoliko lijepih govora već je izrečeno u njegovu korist. Predsjedavajući se upravo spremao da stavi pitanje na glasanje kada se Crockett ustao i rekao:

„Gospodine predsjedavajući, imam jednako poštovanje prema sjećanju na preminulog i jednaku saosjećajnost prema patnjama živih, ako patnje uopšte postoje, kao i bilo koji drugi čovjek u ovom domu, ali ne smijemo dopustiti da nas naše poštovanje prema mrtvima ili saosjećanje prema dijelu živih navede da počinimo nepravdu prema ostatku živih. Neću ulaziti u raspravu kako bih dokazao da Kongres nema ovlašćenje da dodijeli ova sredstva kao čin milosrđa. Svaki član ovog doma to zna. Kao pojedinci imamo pravo da damo koliko god želimo vlastitog novca u dobrotvorne svrhe, ali kao članovi Kongresa nemamo pravo da u te svrhe dodijelimo ni jedan dolar javnog novca. Izneseni su neki rječiti apeli upućeni nama na osnovu tvrdnje da je ovo dug prema pokojniku.

Gospodine predsjedavajući, pokojnik je živio dugo nakon završetka rata; bio je na funkciji sve do dana svoje smrti, i nikada nijesam čuo da mu je vlada dugovala bilo šta. Svaki čovjek u ovom domu zna da ovo nije dug. Ne možemo, bez najgrublje korupcije, dodijeliti ovaj novac kao isplatu duga. Nemamo ni privid ovlašćenja da ga dodijelimo kao milosrđe. Gospodine predsjedavajući,

rekao sam da imamo pravo da damo koliko god svog novca želimo. Ja sam najsiromašniji čovjek u ovoj sali. Ne mogu glasati za ovaj prijedlog zakona, ali ću dati jednu sedmičnu platu za tu svrhu, a ako svaki član Kongresa učini isto, to će iznositi više nego što zakon predviđa."

Sjeo je na svoje mjesto. Niko 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 stepenicama Kapitola s nekim drugim članovima Kongresa, kada nam je pažnju privukla jaka svjetlost iz pravca Džordžtauna. Očigledno se radilo o velikom požaru. Uskočili smo u kočiju i što brže se odvezli tamo. Uprkos svim naporima, mnoge kuće su izgorjele, a mnoge porodice ostale bez krova nad glavom. Osim toga, neki od njih su izgubili 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. Odložili smo sve ostale poslove i požurili da taj prijedlog što prije prođe."

„Sljedećeg ljeta, kada je došlo vrijeme da razmislim o izborima, odlučio sam da obiđem ljude u svom okrugu. Nijesam imao protivkandidata, ali, s obzirom na to da su izbori još bili daleko, nijesam znao šta 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 šta 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 da razumijete Ustav, ili da vam nedostaje poštenja i čvrstine da ga se pridržavate. U oba slučaja, vi nijeste čovjek koji bi trebao da me predstavlja. Ali, izvinjavam se što sam to izrazio na takav način. Nije mi bila namjera da iskoristim privilegiju birača da govorim otvoreno kandidatu kako bih vas uvrijedio ili povrijedio. Moja namjera je bila samo da kažem da je vaše razumijevanje Ustava vrlo različito od mog. I reći ću vam nešto što, da nijesam bio grub, možda ne bih rekao: vjerujem da ste pošteni. Ali Vaše različito razumijevanje Ustava od mog 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 je opasniji što je pošteniji."

„Priznajem istinitost svega što kažete, ali mora da postoji neka greška, jer se ne sjećam da sam prošle zime glasao o bilo kakvom ustavnom pitanju."

„Ne, pukovniče, nema greške. Iako živim ovdje u zaleđu i rijetko odlazim od kuće, primam novine iz Vašingtona 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 Džordžtaunu. Da li je to tačno?"

„Pa, prijatelju, najbolje je da priznam. U pravu ste. Ali sigurno niko 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 trebalo da ima u trezoru više novca nego što je potrebno za njene 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 sistemu 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 tačno nalazi teret, jer ne postoji nijedan čovjek u Sjedinjenim Državama koji bi mogao pogoditi koliko zapravo plaća vladi.

Shvatate, dakle, da dok pomažete jednom, zapravo uzimate od hiljada drugih koji su možda u još goroj situaciji od njega. Ako imate pravo da dajete bilo šta, iznos je stvar vašeg diskrecionog prava, i isto toliko imate pravo da date 20.000.000 dolara koliko i 20.000. Ako imate pravo da date jednom, imate pravo da date svima; a pošto Ustav niti definiše milosrđe niti propisuje iznos, vi ste slobodni da dajete za bilo šta 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 prevaru, korupciju i favorizovanje s jedne strane, a s druge za pljačku naroda.

Ne, pukovniče, Kongres nema pravo da daje milostinju. Pojedinačni članovi mogu dati koliko žele svog vlastitog novca, ali nemaju pravo da taknu ni dolar javnog novca za tu svrhu. Da je u ovom okrugu izgorjelo dvostruko više kuća nego u Džordžtaunu, ni vi ni bilo koji drugi član Kongresa ne biste smjeli ni pomislili da izdvojite jedan dolar za pomoć nama.

U Kongresu ima oko dvije stotine i četrdeset članova. Da su pokazali svoje saosjećanje prema nastradalima tako što bi svaki dao platu za jednu sedmicu, skupili bi preko 13.000 dolara. U Vašingtonu i okolini ima mnogo imućnih ljudi koji su mogli dati 20.000 dolara bez da se liše ijednog luksuza u svom životu. Kongresmeni su odlučili da zadrže svoj novac, koji, ako su izvještaji tačni, neki od njih troše na načine koji nijesu baš časni; a ljudi u Vašingtonu, 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 ovlašćenje da obavlja određene stvari. Za to je Kongres ovlašten da prikuplja i troši novac, i ni za šta drugo. Sve što se radi izvan toga je uzurpacija i kršenje Ustava.

„Vidite, pukovniče, prekršili ste Ustav u, po mom mišljenju, ključnoj tački. To je presedan prepun opasnosti za zemlju, jer kada Kongres jednom počne širiti svoja ovlašćenja 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 lično može opravdati. I, kao što vidite, ne mogu glasati za vas."

Moram vam reći da sam se osjećao prilično uznemireno. Shvatio sam da, ako budem imao protivnika, a ovaj čovjek počne govoriti, on će potaknuti i druge da govore, i u tom okrugu bio bih gotov. Nijesam mu mogao odgovoriti, a istina je da sam bio toliko uvjeren da je u pravu da to nijesam ni želio. Ali morao sam ga zadovoljiti, pa sam mu rekao:

"Pa, prijatelju, pogodili ste pravo u metu kad ste rekli da nemam dovoljno razuma da razumijem Ustav. Namjera mi je bila da ga slijedim i mislio sam da sam ga dobro proučio. Čuo sam mnogo govora u Kongresu o ovlašćenjima 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."

„On se nasmijao i odgovorio: „Da, pukovniče, već ste se jednom zakleli na to, ali ću vam ponovo vjerovati pod jednim uslovom. Kažete da ste uvjereni da je vaš glas bio pogrešan. Priznavanje te greške učiniće 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 uticaja na taj način."

„Ako to ne učinim", rekao sam, „želim da budem strijeljan; a da vas uvjerim koliko sam ozbiljan u onome što govorim, vratiću se ovuda za sedmicu ili deset dana, i ako organizujete okupljanje ljudi, održaću im govor. Organizujte roštilj, i ja ću ga platiti."

„Ne, pukovniče, mi nismo bogati ljudi u ovom kraju, ali imamo dovoljno da organizujemo 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 sljedeće sedmice. Dođite kod mene u petak, pa ćemo zajedno otići, i obećavam vam vrlo uglednu grupu ljudi koja će vas rado saslušati i vidjeti.“

„Pa, biću ovdje. Ali još nešto prije nego što se oprostimo. Moram znati vaše ime.”

„Moje ime je Horacio Bunce.”

„Pa, gospodine Bunce, nikada vas prije nijesam vidio, iako kažete da ste vi mene vidjeli, ali dobro vas poznajem. Drago mi je što sam vas upoznao i veoma sam ponosan što mogu da se nadam da ću vas imati za prijatelja.”

„To što sam ga sreo bio je jedan od najsrećnijih 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 nijesam sretao, mnogo sam slušao o njemu, i da nije bilo ovog susreta, vrlo je vjerovatno da bih imao protivkandidata i bio poražen. Jedno je sigurno – niko 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 grupi ljudi koju sam sreo i svakom čovjeku kod kojeg sam prespavao. Uvidio sam da je to ljudima ulilo interesovanje i povjerenje u mene jače nego ikada prije.“

„Iako sam bio prilično umoran kada sam stigao kod njega, i u normalnim okolnostima, rano bih otišao na spavanje, ipak sam ostao do ponoći razgovarajući s njim o principima i poslovima vlade, i stekao više pravog, istinskog znanja o tome nego tokom cijelog svog života do tada.

Sutradan ujutru otišli smo na roštilj i, na moje iznenađenje, tamo se okupilo oko hiljadu ljudi. Upoznao sam mnogo ljudi koje ranije nijesam poznavao, a moj prijatelj i oni koje sam tamo sreo predstavili su me poprilično

broju ljudi.

U jednom momentu 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 danas imam sposobnost da vam pružim dragocjeniju uslugu nego što sam ikada ranije mogao. Ovdje sam danas više s ciljem da priznam svoju grešku, nego da tražim vaše glasove. To što trebam priznati svoju grešku dugujem i sebi i vama. Hoćete li glasati za mene ili ne, to je isključivo vaša odluka."

„Nastavio sam da im pričam 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 da vam kažem da je veći dio govora kojem ste tako zainteresovano prisustvovali jednostavno ponavljanje argumenata kojima me je vaš komšija, gospodin Bunce, uvjerio u moju grešku.

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 publika je reagovala glasnim, snažnim uzvikom kakav Crockett nikada ranije nije doživio.

„Nijesam 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 koje 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 juče održao onaj govor."

"Sada ću vam skrenuti pažnju na još jednu stvar. Sjećate se da sam predložio da dam sedmičnu platu. U tom Domu ima mnogo veoma bogatih ljudi – ljudi kojima nije problem da potroše sedmičnu platu, 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 – dug koji se ne može platiti novcem – i o beznačajnosti i bezvrijednosti novca, naročito tako male sume 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."

„Nosioci političkih funkcija samo su odraz dominantnog liderstva—dobrog ili lošeg—među biračima.

Horacio Bunce je upečatljiv primjer odgovornog građanina. Kada bi se ljudi poput njega umnožili, vidjeli bismo mnogo novih lica na javnim funkcijama; ili, kao u slučaju Davy Crockett-a, jednog novog Crockett-a.

Za nova lica ili nove Crockett-e moramo tražiti Horacija u sebi!"

Zaključne misli: Šta mislite o komentarima Leonarda E. Read-a na ovo štivo?

Povratak na Dio 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), prema licenci Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Dio 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 ima apsolutnu prednost u proizvodnji svega, oni i dalje imaju koristi od strane 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. Uprkos ovim dokazima, gotovo nijedna zemlja nije slijedila politiku potpuno slobodne trgovine. Uz rijetke i obično kratkotrajne izuzetke, vlade smanjuju ekonomsku produktivnost i blagostanje svojih građana nametanjem carina ili kvota na uvoz. Zašto? Odgovor na to pitanje cilj je ovog eseja.

Saradnja vs. konfiskacija

S obzirom na prednosti slobodne trgovine, nijedna vlada ne bi postavljala prepreke za uvoz ako bi politički proces omogućio isti stepen društvene saradnje 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 ekonomiji sa potpuno slobodnom trgovinom nego u onoj

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 željeće da ih vlada zaštiti, pod uslovom 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 dobija.

Nažalost, kada ljudi dobijaju beneficije od vlade, ne moraju plaćati cijene koje odražavaju njihove troškove, kao što to čine za beneficije koje dobijaju na tržištu. Saradnja 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 su troškovi politički obezbijeđenih beneficija raspršе na mnoge ljude, ti se troškovi obično zanemaruju troškovi obično budu zanemareni. Tako vlada često postaje sredstvo putem kojeg ljudi mogu ostvariti ličnu korist putem prisvajanja-konfiskacije, a ne saradnje.

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 milione potrošača, malo njih, ako iko, će biti svjestan dodatnih iznosa koje plaćaju za zaštićeni proizvod. Uostalom, potrošači kupuju stotine različitih proizvoda, a blago povećanje cijene jednog proizvoda obično ima mali uticaj 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, imaće malo motivacije da politički reaguje. Čak i kada bi se

moglo eliminisati trgovinsko ograničenje, trud bi je 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 da li su oni preduzeli političku akciju ili ne. Osim toga, politička akcija pojedinca vjerovatno neće donijeti rezultat ako djeluje samostalno.

Naravno, ako bi veliki procenat potrošača djelovao ujedinjeno, sigurno bi imali odlučujući politički uticaj. Međutim, zbog toga što je broj potrošača tako veliki, a svaki od njih ima vrlo mali interes u ishodu, gotovo je nemoguće organizovati ih za političku akciju. Kao što je često slučaj, što je veći broj ljudi pogođenih nekom politikom, to je njihov politički uticaj 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 biće značajna, i svako od njih biće svjestan i svoje dobiti i izvora te dobiti. Takođe, zbog malog broja korisnika, relativno ih je lako organizovati za političku akciju. Zapravo, oni će najčešće već biti organizovani 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 pristrasnost prema obezbjeđivanju koncentrisanih koristi uz ignorisanje mnogo većih, ali raspršenih troškova. Stoga se često dešava da što je manji broj ljudi koji imaju koristi od neke politike, to je snažniji njihov politički uticaj u njenu korist.

Mali, organizovani interesni krugovi često uspijevaju da ostvare koristi na račun šire javnosti kroz trgovinska ograničenja (kao i mnoge druge politike posebnih interesa), što dovodi do slabe društvene saradnje kroz politički proces. Iz tog razloga, vlada često predstavlja stalnu prijetnju društvenoj saradnji koja

proizilazi 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 direktno. Umjesto toga, oni ga plaćaju indirektno kada kupuju proizvode napravljene od čelika. Takođe, kada ograničenja uvoza povećaju cijene čelika, smanjuju se mogućnosti za zapošljavanje u industrijama koje koriste čelik kao osnovni materijal.

Ljudi koji ne uspiju da pronađu posao zbog trgovinskog ograničenja rijetko će znati da je to razlog. Procjenjuje se da bi ograničavanje uvoza čelika na 15% tržišta u SAD koštalo američke potrošače 189.000 dolara godišnje za svako sačuvano radno mjesto u industriji čelika. Štaviše, 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: Šta dovodi do veće društvene saradnje: tržišta ili djelovanje vlade? Da li stepen društvene saradnje utiče na ekonomski napredak i životni standard ljudi? Objasnite svoj odgovor.

Povratak na Dio 3.4

---

1. VidjetiArthur 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), prema licenci Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Dio 3.7

Proizvodnja energije vs. čuvanje energije

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Mogu li vlade odrediti koliko je proizvodnje i očuvanja energije prikladno i efikasno? Objasnite.

Jedan od najvažnijih stavova u ekonomiji iznio je F. A. Hajek u svom poznatom članku pod nazivom „Upotreba znanja u društvu“ (American Economic Review, septembar 1945). Hajekov uvid bio je jednostavan, ali moćan: informacije neophodne za donošenje razumnih ekonomskih odluka su toliko raspršene i teške za artikulisanje da ih nijedna osoba ili grupa stručnjaka nikada ne može u potpunosti posjedovati.

Hajek je u svom članku naglasio da samo kroz tržišne cijene ljudi mogu dobiti dovoljno informacija kako bi usmjerili resurse ka njihovim najefikasnijim upotrebama. Uklonite tržišne cijene ili ih iskrivite politički nametnutim ograničenjima (maksimalnim ili minimalnim cijenama), i sistematski uništavate informacije koje su ljudima potrebne da bi izbjegli rasipanje resursa.

Nažalost, čini se da je većina ljudi imuna na Hajekovu tvrdnju. Taj imunitet je posebno izražen među političarima i novinarima. Preovlađujući stav izgleda da je, kada se pojavi ekonomski problem, rješenje u neznanju.

Najnoviji primjer ovog načina razmišljanja ogleda ae u debati o proizvodnji naspram očuvanja energije u okviru energetske politike. Široko je prihvaćeno mišljenje da je odluku o pravoj mjeri između proizvodnje i čuvanja energije najbolje prepustiti Kongresu, nakon što uvede „tržišno zasnovana“ ograničenja cijena ključnih energenata. Razmotrimo uredničkи komentar iz časopisa *Business Week* od 28. maja 2001. godine: „Niko, 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 sedmicama iznađe balans.“ (Treba napomenuti da u ovom uredničkom komentaru nije preporučena kontrola cijena.)

Da političari mogu odoljeti porivu da kontrolišu cijene energije, ne bi bilo potrebe da brinu o „postizanju balansa“ između proizvodnje energije i njenog čuvanja. Međutim, pošto su popustili tom porivu i odlučili da kontrolišu te cijene, ni političari, niti bilo ko drugi, nemaju ni najmanju predstavu o tome koliko proizvodnje i čuvanja je zapravo prikladno.

Svaki put kada nas zabrine dostupnost energije, započne debata o čuvanju naspram proizvodnje energije. To se dogodilo 1970-ih i ranih 1980-ih kao odgovor na ograničenja izvoza od strane OPEK-a, a zatim ponovo ranije ove godine zbog manje drastičnih smanjenja izvoza OPEK-a u kombinaciji s politički izazvanim nestašicama električne energije u Kaliforniji.

Jedna strana tvrdi da bismo trebali voziti manja vozila, više koristiti javni prevoz, kupovati energetski efikasnije uređaje, bolje izolovati svoje domove i kancelarije i držati ih 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 uglja, izgradnjom dodatnih elektrana i puštanjem u rad novih nuklearnih postrojenja.

Naravno, razumni ljudi na obje strane priznaju da je potreban određena kombinacija čuvanja (štednje) i proizvodnje energija. Međutim, svi insistiraju 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 čuvanja energije? Odgovor je: niko ne zna. Niko! Nijedan pojedinac ili grupa stručnjaka u Vašingtonu, D.C., ili bilo gdje drugdje, nema predstavu o tome koliko energije bismo trebali štedjeti ili proizvesti.

Ali mi možemo saznati

Informacije potrebne za određivanje najboljeg balansa između očuvanja i proizvodnje energije zaista postoje, djelimično u obliku stručnih saznanja o tehničkim detaljima eksploatacije energetskih resursa, njihovog pretvaranja u upotrebljivu energiju i transportovanja do korisnika. Te informacije posjeduju desetine hiljada ljudi, rasprostranjenih širom svijeta, od kojih rijetki imaju direktan kontakt jedni s drugima. Pa ipak, ako odluke o energiji treba da budu 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 milioni 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 da pređu na manje automobile, dok bi drugima, s rastućim porodicama i posebnim potrebama, to predstavljalo veliki problem. Neki bi mogli podnijeti širi raspon unutrašnjih temperatura bez velikih neugodnosti, dok bi osobe s određenim zdravstvenim problemima trpjele više od same nelagodnosti. Neki se jednostavno boje mraka i spremni su žrtvovati druge stvari kako bi svjetla ostala upaljena tokom noći. Ove informacije nijesu 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 naučna znanja koja posjeduju stručnjaci.

Srećom, nije potrebno prikupiti sve ove informacije na jednom mjestu kako bi se unijele u računar radi određivanja pravilnog balansa između očuvanja i proizvodnje energije. Čak i da su sve informacije prikupljene, nijedan računar ih ne bi mogao obraditi u potpunosti—i čak i kad bi mogao, 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 reaguju, i to na način koji motiviše odgovarajuće reakcije, jeste putem tržišnih cijena—pod uslovom da te cijene nijesu iskrivljene politički nametnutim ograničenjima.

Tržišne cijene omogućavaju potrošačima da obavijeste proizvođače, ali i jedni druge, kako vrednuju različite upotrebe energije, dok istovremeno omogućavaju proizvođačima da obavijeste potrošače koliko košta obezbjeđivanje različitih vrsta energije. Kao odgovor, potrošači će smanjiti potrošnju energije na način koji minimalizuje njihovu neugodnost, sve dok ta neugodnost 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 nastaviće da šire 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 garantuju tačno odgovarajuću ravnotežu između očuvanja i proizvodnje energije. Međutim, odluke o energiji donesene na osnovu informacija koje pružaju tržišne cijene daleko su bolje od onih koje donose političari i birokrate u informacionom vakuumu koji stvaraju nametanjem ograničenja cijena.

Zaključna pitanja: Uporedite efikasnost odluka o energiji koje donose privatni pojedinci kao odgovor na cjenovne signale, sa efikasnošću odluka koje donose vladini zvaničnici kao odgovor na političke interese.

Povratak na Dio 3.7

"Proizvodnja vs čuvanje energije" autora Dwight Lee, je dostupna uz dozvolu Fondacije za ekonomsko

obrazovanje (The Foundation for Economic Education), prema licenci Creative Commons Attribution 4.0 International..

Povratak na Dio 3.8

Društvena saradnja i tržište

Autor: Dwight Lee

Pitanje za razmišljanje: Dok čitate ovaj odlomak, razmislite o sljedećem: da li slobodna i otvorena tržišta podstiču društvenu saradnju?

Osnova shvatanja u ekonomiji proizlaze iz objašnjenja kako pojedinci, slijedeći vlastite interese, donose odluke koje najbolje omogućavaju i drugima da slijede svoje interese. Ova društvena saradnja nije neizbježna. Ona zahtijeva pravila koja motivišu ljude da uzimaju u obzir potrebe i interese drugih. Pravila koja ostvaruju ovaj nevjerovatni podvig definišu ekonomiju slobodnog tržišta.(1)

Ekonomije zasnovane ne slobodnom tržištu razlikuju se u detaljima zbog kulturnih varijacija. Međutim, osnovna pravila mogu se izraziti kroz koncept privatne svojine. Svojina je u privatnom vlasništvu, a privatni vlasnici imaju pravo, u okviru širokih granica, da koriste svoju imovinu kako smatraju prikladnim; prava na svojinu su prenosiva pod uslovima koji su obostrano dogovoreni. Prije nego što se pozabavimo time kako ova pravila podstiču društvenu saradnju, razmotrimo koliko je to dostignuće zaista izuzetno.(2)

Zvuči nemoguće

Potpuna društvena saradnja zahtijevala bi da svaka osoba ima informacije o preferencijama svih koji su pogođeni njenim odlukama, kao i o stalno promjenjivim uslovima koji utiču na relativnu oskudicu resursa. Na primjer, svako ko razmišlja o korišćenju 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 Misisipiju

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 bukvalno milione informacija koje utiču na potrošnju i proizvodnju hiljada 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 motivisani da na njih odgovaraju na odgovarajući način, ponašajući se kao da su jednako zabrinuti za dobrobit svih drugih kao i za svoju sopstvenu.

Ali prije nego što zaključimo da društvena saradnja zahtijeva informacionu mrežu daleko superiorniju od svega što je trenutno dostupno, kao i nivo saosjećanja koji rijetko pokazuju obični smrtnici, razmislimo o činjenici da svakodnevno imamo koristi upravo od takve vrste društvene saradnje. Zapravo, ona je toliko uobičajena da je većina ljudi uzima zdravo za gotovo.

Kako se to dešava?

Šta usklađuje težnje milijardi pojedinaca koji imaju malo direktnih informacija o okolnostima drugih, ili interesa za njih? Odgovor leži u informacijama i podsticajima koji nastaju kada ljudi slijede svoje ciljeve u skladu s tržišnim pravilima privatne svojine i dobrovoljne razmjene.

Kada je imovina u privatnom vlasništvu, a transferi dobrovoljni, cijene koje nastaju iz interakcije kupaca i prodavaca 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 teksas odjećom, njihove dodatne kupovine će prenijeti te informacije širom svijeta u obliku blago viših cijena proizvoda od pamuka. Svako ko razmatra kupovinu 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 motivišu ljude da reaguju kao da im je stalo do interesa drugih jednako kao i do vlastitih. Potrošači će reagovati na više cijene izazvane povećanom potražnjom brazilskih tinejdžera, kao da misle: „Tinejdžeri u Brazilu nam poručuju da više cijene dodatni pamuk u teksas odjeći nego što ga mi cijenimo u proizvodima od pamuka koje koristimo; smanjićemo svoju potrošnju kako bi Brazilci mogli povećati svoju.“ Ili, u slučaju dokaza o štetnom uticaju na zdravlje radnika na plantažama pamuka, potrošači će reagovati na više cijene kao da misle: „Smanjićemo potrošnju proizvoda od pamuka kako bismo smanjili broj ljudi izloženih riziku na plantažama, a spremni smo platiti nešto više kako bismo kompenzovali one koji su voljni preuzeti taj rizik.“

Naravno, prvenstveno je sopstveni interes taj koji motiviše potrošače da reaguju 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 vrijedniji. (Važne informacije, naravno, takođe se prenose kroz niže cijene.) Tržišne cijene su efikasne upravo zato što ne opterećuju potrošače nevažnim informacijama.

Cijene takođe motivišu dobavljače da odgovore na interese drugih. Očigledno, više cijene signaliziraju dobavljačima da potrošači žele više određenog proizvoda. Dobavljači su snažno motivisani da na to odgovore na odgovarajući način. Međutim, potrošači takođe prenose neugodne informacije dobavljačima kada odluče da žele manje nekog proizvoda.

Potrošači komuniciraju sa dobavljačima indirektno putem cijena za radnu snagu, zemlju, mašineriju, 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 vredniji 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 vredniji u drugim namjenama, pa ću ih koristiti manje kako bi ih drugi mogli iskoristiti na bolji način.“

Kriviti tržište za njegov uspjeh

Društvena saradnja koja proizlazi iz informacija i podsticaja prenesenih preko tržišta nije savršena. Međutim, nijedan drugi ekonomski sistem ni približno ne omogućava ljudima da ostvare svoje ciljeve u produktivnoj saradnji kao tržište. Tržište se najčešće kritikuje zbog svog uspjeha, a ne zbog svojih neuspjeha. Često se kritikuje jer prenosi informaciju o oskudnosti. Niko ne voli oskudnost, ali ona nije uzrokovana tržištima. Zapravo, čudo tržišta leži u tome što motiviše 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 saradnja koja se ostvaruje isključivo kroz tržište omogućava nam da pomjeramo granice oskudnosti dalje nego što je to moguće pod bilo kojim drugim sistemom.

Zaključna pitanja: Da li tržišne cijene podstiču ljude na saradnju? Da li lični interes podriva funkcionisanje tržišta? Da li je društvena saradnja putem tržišta važna za maksimalno korišćenje resursa? Objasnite.

Povratak na Dio 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), prema licenci Creative Commons Attribution 4.0 International.

Povratak na Dio 3.10

Argument za ustavnu reformu u Ukrajini

April 13, 2016

Autori: Roger Myerson, dobitnik Nobelove nagrade za ekonomske nauke (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. aprila 2016. godine premijer Ukrajine Arseniy Yatsenyuk najavio je svoju ostavku, nagovještavajući da bi u budućnosti mogao imati ambiciju da se kandiduje za predsjednika. Gospodin Yatsenyuk podržao je predsjednika parlamenta Volodymyr Groysmana, za kojeg se smatra da je lojalan predsjedniku Ukrajine Petro Poroshenko, kao svog nasljednika.

Učestale političke krize, kratkotrajne vlade i sveprisutna korupcija su uobičajena pojava u Ukrajini. Podjednako uobičajene su politički sukobi između predsjednika i premijera, osim u slučajevima kada predsjednik konsoliduje većinu stvarne moći. Međutim, snažni predsjednici često zloupotrebljavaju svoju vlast, a njihovu moć može ograničiti jedino protest na ulicama, koji ponekad kulminira protestom na Majdanu (prim. prev. glavni trg u Kijevu) i svrgavanjem predsjednika.

Razočarani političkim sukobima, sporim napretkom reformi i neuspjehom u eliminaciji korupcije nakon posljednjeg Majdana, ukrajinska javnost aktivno raspravlja o tome koji bi demokratski sistem bio najbolji za zemlju. Postoji ozbiljan razlog da se vjeruje da su fundamentalne ustavne

promjene neophodne kako bi se Ukrajina oslobodila sistematskog obrasca političkih kriza i endemske korupcije.

Slabosti Ustava?

Ukrajina ima mješoviti parlamentarno-predsjednički sistem u kojem premijer i predsjednik imaju kontrolu nad različitim dijelovima izvršne vlasti. Predsjednik se bira direktno od strane građana, dok parlament imenuje premijera. Predsjednik ima ovlašćenje nad rukovodiocima lokalnih vlada i određenim dijelovima nacionalne vlade, dok premijer kontroliše većinu nacionalne vlade. Ova mješavina predsjedničke kontrole nad lokalnim vladama i nacionalnih ministara koji su odgovorni parlamentu je posebno jedinstvena za Ukrajinu.

Takvo preplitanje ovlašćenja stvara brojne prilike za političke sukobe i međusobno optuživanje. Posebno je disfunkcionalno predsjednikovo ovlašćenje da imenuje čelnike lokalnih uprava. Ovi zvaničnici, koje imenuje predsjednik, imaju malo podsticaja da rade ono što birači žele; umjesto toga, fokusirani su na sprovođenje predsjednikovih interesa. Istovremeno, premijer kontroliše većinu ministara nacionalne vlade. Kako se predsjednik i premijer međusobno nadmeću za veću moć, nacionalne i lokalne vlasti bivaju uhvaćene u unakrsnoj vatri, gdje zvaničnici na različitim nivoima sabotiraju jedni druge.

Drugi fundamentalni problem je taj što Ukrajini hitno treba nacionalni lider posvećen borbi protiv korupcije u vladi. Ustav Ukrajine daje predsjedniku ovlašćenje da imenuje, uz odobrenje parlamenta, glavnog tužioca i šefa službi bezbjednosti. Međutim, da bi predsjednik mogao ispuniti ulogu lidera posvećenog borbi protiv korupcije, bilo bi neophodno ukloniti njegovu odgovornost za imenovanje zvaničnika u administraciji. Svaki lider bi se suočio s politički teškom situacijom ako bi morao istraživati optužbe za korupciju protiv zvaničnika koje je sam imenovao.

Narod Ukrajine mogao bi gledati na predsjednika kao na osobu spremnu da nadgleda istrage o korupciji ako bi ovlašćenje za imenovanje izvršnih zvaničnika bilo u potpunosti preneseno na premijera, kojeg bira Vrhovna rada, i na lokalne guvernere, koje biraju lokalni savjeti. Ovaj potez bi takođe 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 sistema

Demokratije u svijetu podijeljene su na predsjedničke i parlamentarne sisteme. Naravno, ne postoji savršen demokratski sistem. Postoje kompromisi između prednosti i nedostataka različitih demokratskih sistema. U naredna dva dijela pružamo široku uporednu analizu predsjedničkih i parlamentarnih sistema, kao i njihove zavisnosti od različitih vrsta izbornih pravila za biranje zakonodavnog tijela. (Ova analiza je sažeta u tabeli na kraju članka.)

U predsjedničkim demokratijama, šef izvršne vlasti (predsjednik) bira se nezavisno od zakonodavne vlasti (parlamenta). Parlament, dakle, nema ovlaštenje da smijeni predsjednika, osim putem impičmenta, i to samo u izuzetnim okolnostima.

U parlamentarnom sistemu, izvršna vlast (premijer) bira se u parlamentu, koji takođe ima ovlaštenje da smijeni vladu putem neuspjelog glasanja o povjerenju. Dakle, u parlamentarnim sistemima ne postoji ustavna podjela između izvršne i zakonodavne vlasti.

Kada većinska koalicija kontroliše vladu u parlamentarnom sistemu, odluke se mogu donositi brzo i efikasno. Zavisnost premijera od većine u parlamentu povećava njegov podsticaj da održi reputaciju pouzdanog raspoređivanja koristi vlasti zakonodavcima koji ga podržavaju. Članovi

vladajuće parlamentarne koalicije mogu takođe biti motivisani da podrže neki zakon ako se to glasanje poveže s povjerenjem u vladu, od kojeg zavisi njen opstanak. Kao rezultat, parlamentarne stranke su obično disciplinovanije i kohezivnije od stranaka u predsjedničkom sistemu.

U predsjedničkom sistemu, vjerovatnije je da će predsjednik dijeliti privilegije i beneficije onima koji mu pružaju političku podršku i mogu doprinijeti njegovom reizboru. Zbog toga se zakoni često moraju dopunjavati odredbama za posebne interese, takozvanim „lokalnim projektima“, kako bi se pridobila podrška zakonodavaca koji imaju slabiji osjećaj partijske discipline nego što je to slučaj u parlamentarnom sistemu.

U parlamentarnom sistemu, ako nijedna stranka nema većinu u zakonodavnom tijelu, vlada može biti paralizovana sve dok se ne postigne dogovor između stranaka koje zajedno imaju većinu mjesta kako bi formirale vladu. Ovo se često dešava nekoliko sedmica nakon izbora, ali nova vladajuća koalicija se obično brzo formira.

U predsjedničkom sistemu, međutim, takva paraliza u donošenju odluka može trajati cijeli mandat predsjednika, ukoliko njegova stranka ne kontroliše zakonodavno tijelo, što se redovno dešavalo u SAD-u posljednjih decenija.

Stranke u parlamentarnoj koaliciji mogu prijetiti obaranjem vlade ako ne dobiju dovoljno koristi od učešća u koaliciji. Takve prijetnje u parlamentarnom sistemu mogu dovesti do rizika ponovljenih političkih kriza i produženih perioda bez funkcionalne vlade. Međutim, ovaj rizik se može minimizovati ustavnim pravilom koje se naziva „konstruktivno izglasavanje nepovjerenja“, prema kojem parlamentarna vlada pada samo kada postoji alternativna većina za njenu zamjenu. Ovo pravilo je prvo uvedeno u Njemačkoj i sada se koristi u mnogim zemljama.

Postoje neki primjeri dobro funkcionišućih predsjedničkih režima gdje su ovlašćenja izvršne vlasti ograničena, jer je zakonodavno tijelo efikasno kontrolisalo tendenciju predsjednika da povećavaju svoju moć. Primjeri su SAD i Čile. Međutim, većina predsjedničkih režima u svijetu pokazuje tendenciju ka

autokratiji, jer predsjednici redovno pokušavaju proširiti ovlašćenja svoje funkcije dok praktično ne kontrolišu sve grane vlasti. Ovo može dovesti do zloupotrebe vlasti od strane predsjednika koji smatra da su mu ovlašćenja neograničena.

Primjeri su Rusija i Turska. Sve bivše zemlje Sovjetskog Saveza usvojile su predsjedničke režime, osim Moldavije, a rezultati tih zemalja uglavnom nijesu dobri u poređenju sa parlamentarnim režimima Srednje i Zapadne Evrope. Istorija Ukrajine u posljednjih 25 godina dio je tog negativnog iskustva.

Neke zemlje, uključujući Ukrajinu, koristile su mješoviti polupredsjednički sistem u kojem vlast dijele izabrani predsjednik i premijer koji je odgovoran zakonodavnom tijelu. Zagovornici ovakvih polupredsjedničkih sistema nadaju se da će kombinovati najbolje elemente predsjedničkih i parlamentarnih sistema, dok kritičari strahuju da možda zapravo kombinuju najgore aspekte oba sistema. Svakako, svaki polupredsjednički sistem može stvoriti osnovni sukob unutar izvršne vlasti između predsjednika i premijera.

Jedan od prvih polupredsjedničkih sistema postojao je u Vajmarskoj republici u Njemačkoj (1919–1933), koja je propala kada su nacisti došli na vlast prije Drugog svjetskog rata. Današnja Francuska se često smatra polupredsjedničkim sistemom, ali bi se Francuska možda bolje mogla kategorizovati kao parlamentarni sistem, jer (prema prihvaćenim normama "kohabitacije" u Francuskoj) premijer efektivno kontroliše vladu kada zakonodavnim tijelom upravlja stranka različita od predsjednikove.

Zavisnost od izbornog sistema

U nekim zemljama zakonodavci se biraju proporcionalnim izbornim sistemom, gdje je udio mjesta različitih stranaka više ili manje proporcionalan udjelu glasova koje su dobile. U drugim zemljama zakonodavci se biraju

većinskim izbornim sistemom, u kojem svaka izborna jedinica ima samo jedno mjesto, koje pripada kandidatu s najviše glasova.

Proporcionalni izborni sistem obično stvara veći broj manjih stranaka u zakonodavnom tijelu, što može povećati problem formiranja vladajuće koalicije nakon izbora u parlamentarnom sistemu. Odluke su često sporije i uključuju kompromise koji su često neefikasni. Stabilnost vlade je često niža jer jedna ili više stranaka mogu zaprijetiti povlačenjem podrške vladi.

S druge strane, većinski izborni sistem može ostaviti značajne manjinske grupe bez ili s minimalnom zastupljenošću u zakonodavnom tijelu, ako te grupe nijesu dovoljno geografski koncentrisane da bi činile većinu u nekoj izbornoj jedinici. Nadalje, većinski izborni sistemi mogu povećati problem geografskog favorizovanja, pri čemu su zanemareni oni okruzi čiji predstavnici nijesu dio vladajuće koalicije. Ovaj problem se može umanjiti decentralizacijom značajnih ovlašćenja 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 sistem se često preferira u parlamentarnim sistemima. Parlamentarni sistem s proporcionalnim izbornim pravilima obično je inkluzivniji od onog s većinskim pravilima. Još jedna prednost proporcionalne reprezentacije je to što teži favorizovanju univerzalnih javnih dobara u odnosu na partikularna, jer se izborna konkurencija vodi za glasove uopšte, a ne samo za glasove u određenim ključnim izbornim jedinicama. Ovo je takođe korisno za zaštitu manjina.

Međutim, u predsjedničkim sistemima fragmentacija stranaka uslijed proporcionalnog predstavljanja može učiniti zakonodavno tijelo manje sposobnim da kontroliše moć predsjednika.

S obzirom na uobičajenu opasnost da nekontrolisani predsjednik postane autokrata, mnogi smatraju da predsjednička demokratija bolje funkcioniše kada se zakonodavno tijelo bira većinskim izbornim sistemom, kao što je slučaj u

SAD-u i Čileu.

Šta bi najbolje funkcionisalo u Ukrajini?

U polupredsjedničkom sistemu Ukrajine, nacionalni ministri su odgovorni parlamentu (Verhovnoj 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 unutrašnje sukobe između nacionalnih ministara i čelnika lokalnih uprava.

Drugo, birači mogu shvatiti da predsjednik pokazuje manje interesa za borbu protiv korupcije kod lokalnih zvaničnika koje je imenovao u regijama gdje dobija manje glasova. Zbog toga može postati racionalno da gotovo svi u takvim regijama, koje ne ulaze u njegov očekivani domen podrške, budu protiv predsjednika. Ova odredba je, na suptilan ali sistematičan 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 demokratija, izabrani rukovodioci lokalnih vlasti mogu dokazati svoje kvalifikacije kao snažni kandidati za nacionalno liderstvo pružanjem boljih javnih usluga na lokalnom nivou. Međutim, kada predsjednik Ukrajine može imenovati i razrješavati rukovodioce lokalnih vlasti, on može iskoristiti ovu moć da eliminiše bilo kojeg lokalnog lidera koji ima šanse da postane ozbiljan konkurent. Tako je polupredsjednički sistem Ukrajine imao tendenciju da oslabi demokratsku konkurenciju.

Ono što Ukrajini danas najviše treba je nacionalni lider koji je istinski posvećen razotkrivanju korupcije na svim nivoima. Kada i predsjednik i premijer imenuju zvaničnike za velike dijelove vlasti, obojica bi mogli biti osramoćeni zbog bilo kojeg većeg korupcijskog skandala. Ako narod Ukrajine

želi predsjednika koji je u potpunosti motivisan da razotkriva korupciju svuda, tada bi predsjednika trebalo potpuno odvojiti od imenovanja državnih zvaničnika. Ovo je snažan argument za prelazak na pravi parlamentarni sistem, gdje bi nacionalni zvaničnici bili u potpunosti odgovorni nacionalnom parlamentu, a lokalni zvaničnici u oblastima u potpunosti odgovorni svojim odgovarajućim oblastnim parlamentima.

Austrija može biti dobar primjer koji bi Ukrajina mogla uzeti u obzir. Predsjednik Austrije bira se direktno od strane građana, ali ima samo veoma ograničenu vlast nad vladom. Ova odvojenost od direktne odgovornosti za upravljanje omogućila je austrijskim predsjednicima da postanu iskreni i artikulisani zagovornici opšteg javnog interesa u zemlji. Kao rezultat toga, austrijski predsjednici često postaju veoma popularni i redovno se ponovo biraju s velikim većinama (čak i kada njihova stranka ne prolazi dobro na drugim izborima).

Gore navedeni argumenti za smanjenje predsjedničkih ovlašćenja i recentralizaciju lokalnih vlasti ne zavise od bilo kakve reforme izbornog sistema Ukrajine. Međutim, neki su predlagali izbornu reformu koja bi povećala broj mjesta u parlamentu (Verhovnoj Radi) dodijeljenih proporcionalnom zastupljenošću sa 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 (Verhovnoj Radi) vrlo vjerovatno uključivala barem neke predstavnike iz svake izborne jedinice. Na taj način, izborna reforma mogla bi takođe pomoći u smanjenju regionalne polarizacije u Ukrajini.

Konačna moć odlučivanja o bilo kojem pitanju ustavne reforme u Ukrajini mora demokratski pripadati građanima Ukrajine. Međutim, opšte 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 sistemu

Prednosti:

- Moguća jaka podjela vlasti

Nedostaci:

- Prekomjerna koncentracija moći u rukama predsjednika
- Manjak stranačke discipline i povećana praksa "pork barrel" politike (udovoljavanja lokalnim interesnim grupama)
- Moguća blokada rada vlade

Parlamentarni izbori po većinskom sistemu

Prednosti:

- Brzo i efikasno donošenje odluka
- Jaka partijska 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 favorizovane

Predsjednički izbori po proporcionalnom sistemu

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 sistemu

Prednosti:

- Inkluzivne široke koalicije
- Snažna stranačka disciplina
- Univerzalna javna dobra

Nedostaci:

- Nema podjele vlasti između izvršne i zakonodavne grane
- Sporije i manje efikasno donošenje odluka
- Pretjerana moć manjinskih koalicionih partnera u vladi
- Manja stabilnost vlade, posebno u uslovima čestih političkih kriza

Povratak na Dio 3.10

Ovaj članak je dostupan zahvaljujući ljubaznosti Glasa Ukrajine.

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 nijesu 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. Takođe, 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: www.nobelprize.org.

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: www.econlib.org.

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 (4th ed.).* Routledge, 2022.

Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments.* Library of Economics and Liberty, 1759. Available at: www.econlib.org/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: www.econlib.org/smWN.html.

Sorman, Gary. *Economics Does Not Lie.* Encounter, 2009.

Sowell, Thomas. *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy, 5th 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 pojmova

akcija: Vlasnički udio u korporaciji (hartija od vrijednosti). Korporacije prikupljaju sredstva izdavanjem akcija, koje vlasnicima daju proporcionalni dio profita 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. ↩

akcije: Odnosi se na vlasnička prava ili akcije koje izdaju preduzeća. ↩

akcijski investicioni fond: Subjekt koji udružena sredstva investitora koristi za kupovinu paketa akcija. Investicioni 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. ↩

bankrot: Kada sud procijeni da dužnik nije u mogućnosti da izvrši plaćanja koja duguje povjeriocu. ↩

bruto domaći proizvod (BDP): Tržišna vrijednost svih dobara i usluga za konačnu (ne međufaznu) potrošnju koji su proizvedeni u nekoj zemlji tokom određenog perioda. To je mjera i dohotka i outputa (vrijednosti proizvodnje). ↩

budžet: Procijenjeni prihod i raščlanjeni planirani rashodi za određeni vremenski period. ↩

budžetski deficit: Iznos za koji ukupna državna potrošnja premašuje ukupne državne prihode tokom određenog vremenskog perioda, obično godinu dana. ↩

budžetski suficit: Iznos za koji ukupna državna potrošnja niža od ukupnih državnih prihoda tokom određenog vremenskog perioda, obično godinu dana. ↩

carine: Nadoknada (porez) koji se naplaćuje na robu koja se uvozi u zemlju. ↩

certifikati tržišta novca: Vrsta štednog proizvoda u kojem banka ili kreditna institucija ulaže vaš novac u različite vrste investicija. ↩

certifikat o depozitu (CD): Štedni certifikat sa fiksnim datumom dospijeća i unaprijed određenom fiksnom kamatnom stopom, koji može biti izdat u bilo kojoj apoenskoj vrijednosti, osim u slučajevima kada postoje minimalni zahtjevi za ulaganje. Ovi instrumenti ograničavaju pristup sredstvima do datuma dospijeća. U Sjedinjenim Američkim Državama, poznati su kao certifikati o depozitu (Certificates of Deposit). Slični instrumenti postoje u većini zemalja, iako naziv može biti drugačiji. U Evropskoj uniji poznati su kao računi s unaprijed utvrđenom kamatnom stopom ili računi s fiksnim depozitom. ↩

cjenovni prag: Minimalna cijena nekog proizvoda i resursa koju kupac mora platiti a koju utvrđuje vlada. ↩

decentralizacija: Prenošenje ovlašćenja sa centralne na lokalnu vlast. ↩

devizno tržište: Često skraćeno kao forex ili FX, odnosi se na globalno tržište gdje se valute trguju. Na primjer, kada turist iz Sjedinjenih Američkih Država posjeti Francusku i treba da zamijeni svoje američke dolare (USD) za eure (EUR) kako bi platio robu i usluge tamo. On učestvuje na deviznom tržištu prodajom USD i kupovinom EUR. ↩

devizni kurs: Vrijednost jedinice strane valute u domaćoj valuti. Na primjer, da bi ste kupili jednu ukrajinsku grivnju, potrebno vam je 0,035 dolara, pa je kurs dolar-grivnja 0,035. ↩

dirigizam: Državna kontrola ekonomskih i socijalnih pitanja. ↩

diverzifikacija: 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 kompanije koja se isplaćuje vlasnicima akcija te kompanije. ↩

državne obveznice: Dužnički vrijednosni papir koji izdaje vlada radi podrške državnim izdacima. Federalne državne obveznice u Sjedinjenim Američkim Državama uključuju štedne obveznice, državne obveznice i državne vrijednosne papire zaštićene od inflacije (TIPS). ↩

državni zapisi: Oblik kratkoročnog državnog duga na koji se kamata isplaćuje na kraju perioda zaduživanja. Koristi se za upravljanje promjenama u kratkoročnim potrebama vlade za gotovinom. ↩

državno preduzeće: Pravno lice koje je osnovala vlada kako bi učestvovala u komercijalnim aktivnostima u ime vlade. ↩

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. ↩

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. ↩

ekonomija obima: Smanjenje troškova po jedinici proizvodnje, do kojih dolazi kada se velika postrojenja koriste za proizvodnju velikih količina proizvoda. ↩

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 utiču na zaštitu svojinskih prava, sprovođenje ugovora i obim razmjene. Oni imaju veliki uticaj na transakcione troškove između stranaka, posebno kada se učesnici u trgovini ne poznaju. ↩

ekonomski prosperitet: Stalno povećanje dohotka po glavi stanovnika i poboljšanje životnog standarda. ↩

eksternalije: Efekat prelivanja neke aktivnosti (transakcije) koji utiče na blagostanje spoljnih strana u transakciji, koje nijesu dale pristanak da se ta transakcija realizuje. Ako takvo prelivanje donosi korist trećim stranama, zovemo ih pozitivnim eksternalijama. Ako su efektti prelivanja donose troškove

trećoj strani, onda govorimo o negativnim eksternaijama. ↩

embargo: Vladino ograničenje trgovine ili druge komercijalne aktivnosti sa određenom zemljom. ↩

Experian skor: To je numerička reprezentacija kreditne sposobnosti pojedinca, koja se temelji na njegovoj kreditnoj istoriji i finansijskom 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 (kao što su alati, oprema i strukture) koji se koriste za proizvodnju drugih dobara i usluga. Oni povećavaju našu sposobnost proizvodnje u budućnosti. ↩

fondovi kojima se trguje na berzi (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. ↩

formiranje kapitala: Proizvodnja zgrada, mašina, alata i druge opreme koja će povećati buduću produktivnost. Termin se takođe može primijeniti na napore da se unaprijede znanje i vještine radnika (ljudski kapital) i time poveća njihova sposobnost proizvodnje u budućnosti. ↩

glavnica: Iznos pozajmljenih sredstava. Dužnik plaća kamatu na ovaj iznos. ↩

granična poreska stopa: Procenat dodatne jedinice prihoda, koji se mora platiti kao porez. Granična poreska stopa je ta koja je relevantna u donošenju ličnih odluka. ↩

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 je prihod od prodaje manji od troškova proizvodnje ili nabavke proizvoda. Gubici su kazna za one koji su iskoristili resurs da proizvedu nešto što je manje vrijednosti u odnosu na ono što bi se od tog resursa moglo proizvesti. ↩

hiperinflacija: Stanje u kojem cijene svega u nacionalnoj ekonomiji izmiču kontroli i brzo rastu. I dalje se vodi rasprava o tome kada tačno vrlo brza inflacija prelazi u hiperinflaciju (povećanje cijena od 50% ili čak 100% ili više unutar jedne godine). ↩

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 slomljenog prozora: Teorija koja sugeriše da zanemarivanje sitnih vidova nereda okruženju može dovesti do rasta 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

finansijskim tržištima opcije i fjučersi su primjeri igara sa nultom sumom, isključujući transakcione 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. ↩

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. ↩

indeks potrošačkih cijena: Indeks koji prati promjene u cijeni korpe roba i usluga tokom vremena, služeći kao ključni pokazatelj inflacije i troškova života. On upoređuje cijenu ove korpe u određenom periodu sa baznom godinom, pomažući da se shvati kako se cijene mijenjaju i utiču na kupovnu moć potrošača. ↩

inflacija: Stalni rast opšteg nivoa cijena roba i usluga. Tokom inflacije, kupovna moć monetarne jedinice, na primjer eura, opada. ↩

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. ↩

investicija: Kupovina, izgradnja ili razvoj kapitalnih resursa, uključujući i neljudski i ljudski kapital. Investicije povećavaju ponudu kapitala. ↩

investiciona dobra: Roba i/ili oprema koja se nabavlja s ciljem stvaranja

proizvodnih kapaciteta za budućnost. Primjeri uključuju kuće za iznajmljivanje, fabrike, brodove ili puteve. Oni se takođe često nazivaju kapitalnim dobrima. ↩

investitor rizičnog kapitala: Finansijski investitor koji je specijalizovan za davanje kredita preduzetnicima sa obećavajućim poslovnim idejama. Ove ideje često imaju potencijal za brzi rast, ali su obično i vrlo rizične i stoga se ne kvalifikuju za kredite komercijalnih banaka. ↩

izvoz: Robe i usluge proizvedene u zemlji, koje su prodate 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 obezbjeđena dobra: 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 sistem u kome su imovina, biznis i industrija u privatnom vlasništvu, usmjereni ka ostvarivanju najvećeg mogućeg profita za uspješne organizacije i ljude. ↩

kapitalne investicije: Izdaci za zgrade, mašine, alate i drugu opremu koja će unaprijediti 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. ↩

konkurencija: Dinamični proces rivalstva među stranama kao što su proizvođači ili dobavljači, od kojih svaki pokušava dati bolju kupcima uzimajući u obzir kvalitet, cijenu i informacije o proizvodu. Konkurencija podrazumijeva slobodan ulazak na tržište. ↩

kontrola cijena: Cijene koje nameće država i koje mogu biti postavljene iznad ili ispod nivoa koji bi uspostavilo tržište. ↩

Kouzova teorema: Teorija da će pregovaranje između pojedinaca ili grupa oko imovinskih prava dovesti do optimalnog i efikasnog rješenje. ↩

kreativna destrukcija: Zamjena starih proizvoda i proizvodnih metoda, inovativnim novim proizvodima koje potrošači smatraju vrijednijima. Ovaj proces generiše ekonomski rast i povećava životni standard. ↩

kroni kapitalizam: Ekonomija u kojoj uspjeh u poslovanju zavisi od bliskih odnosa između poslovnih ljudi i državnih službenika. Može se ispoljiti favorizovanjem u raspodjeli zakonskih dozvola, vladinim grantovima, posebnim poreskim olakšicama ili drugim oblicima državnih intervencija. ↩

kvartili: Kvartili su statističke mjere koje dijele skup podataka na četiri jednaka dijela ili grupe, pri čemu svaki dio predstavlja četvrtinu skupa podataka. Skup podataka se prvo sortira uzlaznim redoslijedom, a zatim se identifikuju tri tačke koje dijele podatke u četiri jednake grupe. ↩

licenciranje zanimanja: Obaveza dobijanja dozvole države za obavljanje određenog posla ili rad u određenim profesijama. ↩

lični dohodak: Ukupni prihodi domaćih domaćinstava i nekorporativnih preduzeća. ↩

ljudski kapital: Sposobnosti, vještine i zdravlje ljudskih bića koji doprinose proizvodnji kako sadašnjeg, tako i budućeg outputa. Ulaganje u obuku i obrazovanje može povećati ponudu ljudskog kapitala. ↩

loše obaveznice: Visokorizične obveznice, koje obično izdaju manje etablirane firme, na koje se plaća visoka kamata zbog stope rizika. ↩

manje razvijene zemlje: Zemlje sa niskim prihodima po glavi stanovnika, niskim nivoima obrazovanja, rasprostranjenom nepismenošću i širokom upotrebom proizvodnih metoda koje su uglavnom zastarjele u zemljama sa visokim prihodima. Ponekad se nazivaju zemljama u razvoju. ↩

marginalna korist: Promjena ukupne vrijednosti ili koristi, proizašla iz radnje kao što je potrošnja dodatne jedinice dobra ili usluge. Predstavlja maksimalan iznos koji bi pojedinac koji razmatra akciju bio spreman platiti za to. ↩

marginalni trošak: Promjena ukupnih troškova, proizašla iz radnje kao što je proizvodnja dodatne jedinice proizvodnje. ↩

marginalno: Termin koji se koristi da opiše efekte promjene u odnosu na trenutnu situaciju. Na primjer, granični trošak je trošak proizvodnje dodatne jedinice proizvoda, za dati proizvodni kapacitet i stopu produktivnosti. ↩

međunarodni dolari: Međunarodni dolar bi u određenoj zemlji kupio uporedivu

količinu roba i usluga, koji bi američki dolar kupio u Sjedinjenim Državama. ↩

minimalna plata: Zakon koji definiše najmanji iznos koji radniku mora da bude plaćen za određenu količinu (vrijeme rada). ↩

mješoviti investicioni 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 nacionalnom ponudom novca i, u nekim slučajevima, kreditnim uslovima od strane vlade. Ova politika postavlja okvir za tržišnu razmjenu. ↩

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. ↩

neizvršene hipoteke: Stambene hipoteke na kojima zajmoprimac kasni

devedeset dana ili više sa otplatom kredita ili su u postupku zaplijene. ↩

nevidljiva ruka: Tendencija tržišnih cijena da usmjeravaju odluke pojedinca takve da će se kroz njihov ishod ostvariti i lični interes i ekonomsko blagostanje 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: Odnosi se na procentualno povećanje vrijednosti svih dobara i usluga proizvedenih u jednoj ekonomiji tokom određenog perioda, mjerene po trenutnim tržišnim cijenama. ↩

normativno pitanje: Vrsta pitanja koja se bavi traženjem odgovora je li nešto moralno ispravno ili pogrešno, a ne fokusiranjem na činjeničnu istinu. ↩

novac: Sve što je generalno prihvaćeno kao konačno plaćanje za robu i usluge od strane kupaca i prodavaca; novac služi kao sredstvo razmjene, kao "riznica vrijednosti" odnosno način da se sačuva vrijednost, i kao jedinica za obračun. Karakteristike novca su prenosivost, stabilnost vrijednosti, jednolikost, trajnost i prihvatljivost. ↩

obeshrabreni radnik: Neko ko je odustao od traženja posla i napustio tržište rada. ↩

obveznice: 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: Veoma bogati biznis lider, sa velikim političkim uticajem (ovo se posebno odnosi na pojedince koji su imali korist od privatizacije državnih kompanija nakon sloma Sovjetskog Saveza). ↩

oligopol: Oligopol je tržišna struktura koju karakteriše mali broj velikih firmi koje dominiraju tržištem za određeni proizvod ili uslugu. ↩

operacije na otvorenom tržištu: Kupovina i prodaja državnih hartija od vrijednosti (kao što su obveznice) na otvorenom tržištu od strane centralne banke. ↩

oportunitetni trošak: Najvrijednija alternativa koja se mora žrtvovati kao rezultat odabira neke opcije. ↩

oskudica: Stanje u kojem bi ljudi željeli imati više dobra ili resursa nego što je slobodno dostupno iz prirode. Gotovo sve što cijenimo je oskudno. ↩

otvorena tržišta: Tržišta na koja proizvođači mogu ući bez dobijanja dozvole od državnih organa. ↩

paritet kupovne moći: Paritet kupovne moći je ekonomska teorija i metoda koja se koristi za poređenje relativne vrijednosti valuta između različitih zemalja. To su stope konverzije valuta koje izjednačavaju kupovnu moć različitih valuta eliminacijom razlika u nivoima cijena između zemalja. ↩

patent: Patent nosicu daje isključivo pravo da zabrani drugima da proizvode, koriste ili prodaju izum u određenom periodu. ↩

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. ↩

podizanje cijena: Kada prodavac podiže cijene robe, usluga ili robe na nivo koji je mnogo veći nego što se smatra razumnim ili poštenim, i smatra se eksploatatorskim, potencijalno do neetičke mjere. ↩

podsticaji: Očekivane prinosi od neke aktivnosti. Oni mogu biti ili pozitivni (aktivnost se nagrađuje) ili negativni (aktivnost rezultira kaznom). ↩

politička trgovina: Trgovina političkom podrškom između političara, gdje jedan pruža podršku određenom pitanju, a zauzvrat očekuje podršku u vezi drugog. ↩

ponude novca: Ponuda visoko likvidnih (lako dostupnih) sredstava koja se koriste za kupovinu. Ponuda novca obično uključuje valutu i stanja na računima tekuće štednje. Druge definicije proširuju ovaj koncept da obuhvate sredstva koja se lako mogu pretvoriti u mehanizme plaćanja, poput stanja na štednim računima. Važno je napomenuti da kreditne kartice nijesu dio ponude novca. Ako se one plate na kraju mjeseca, njihovo uključivanje bi značilo dvostruko računanje stanja na tekućim računima. Zanimljiva rasprava je da li će i kada Centralne banke početi uključivati Bitcoin (i druge digitalne valute) u ponudu novca. ↩

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 dodatu vrijednost (PDV): Porez na dodatu vrijednost, vrsta poreza

koju plaća lice koje kupuje robu i usluge. ↩

porez na lični dohodak: Porez koji se naplaćuje na prihod koji ostvaruju pojedinci, uključujući plate, zarade, dividende, kamate i druge prihode koje osoba ostvaruje tokom godine. ↩

portfolio: Sredstva koja uključuju štednju, investicije i stvarnu imovinu poput nekretnina, koja je u vlasništvu pojedinca ili finansijske institucije. ↩

posao bez budućnosti: Posao u kojem su male ili nikakve šanse za razvoj karijere i napredovanje u boljoj poziciji ↩

posrednici: Ljudi koji kupuju i prodaju robu ili usluge ili ugovaraju trgovinu. Posrednici smanjuju transakcione troškove. ↩

pravo privatnog vlasništva: Svojinska prava koja su isključivo u rukama vlasnika ili grupe vlasnika, a koja se mogu prenijeti na druge, prema sopstvenom nahođenju. ↩

preduzetnik: Donosilac odluka koji u želji da ostvari profit preuzima rizik razvoja inovativnih pristupa i proizvoda. Djelovanje uspješnog preduzetnika će povećati vrijednost resursa. ↩

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. ↩

produktivnost: Prosječan nivo proizvodnje po radniku za određeni vremenski period, obično mjeren kao učinak po satu rada. ↩

profit: Prihodi koji premašuju troškove proizvodnje. Trošak uključuje oportunitetni trošak svih resursa uključenih u proizvodni proces, uključujući i one u vlasništvu firme. Dobit nastaje samo kada je vrijednost proizvedenog dobra ili usluge veća od cijene 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 (tj. prirodni resursi, ljudski resursi i kapitalna dobra). ↩

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. ↩

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 ove dvije grupe stanovništva predstavljaju trenutnu ponudu radne snage. ↩

ravnoteža: Stanje u kojem su, inače sukobljene sile ponude i tražnje u ravnoteži. Kada je tržište u ravnoteži, odluke potrošača i proizvođača se usklađuju i tražena količina će biti jednaka količini koja se nudi po ravnotežnoj tržišnoj cijeni. ↩

realna vrijednost: Vrijednost prilagođena za inflaciju. ↩

realni rast BDP-a: Mjeri ukupni ekonomski učinak (GDP) jedne zemlje,

prilagođen za inflaciju ili promjene cijena, tokom određenog perioda. ↩

recesija: Pad ekonomske aktivnosti okarakterisan padom realnog bruto domaćeg proizvoda (BDP). Po pravilu, ekonomisti recesiju definišu kao dva uzastopna kvartala u kojima dolazi do pada realnog BDP-a. ↩

regulatorno zarobljavanje: Situacija u kojoj su regulatorne agencije dominantno pod uticajem interesa onih koje regulišu, a ne pod uticajem javnog interesa. ↩

resurs: Input koji se koristi za proizvodnju ekonomskih dobara i usluga. Prirodni resursi, radna snaga, vještine, preduzetnički talenat i kapital su primjeri. Ljudska istorija je zapis naše borbe da transformišemo dostupne, ali ograničene resurse u stvari koje bismo željeli da imamo (ekonomska dobra). ↩

sekundarni efekti: Posljedice ekonomske promjene koje se ne mogu odmah identifikovati, već se osjećaju tek nakon protoka vremena. ↩

sertifikacija: Potvrđuje obrazovanje, obuku i druge kvalifikacije pojedinca. Za razliku od licenciranja, sertifikacija ne zabranjuje nesertifikovanim pojedincima da se takmiče na tržištu. ↩

sistem međugeneracijske solidarnosti: Sistem u kojem ljudi ili organizacije plaćaju troškove u momentu njihovog nastanka, a ne prije ili poslije. ↩

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-Hawley zakon o trgovini: Zakon o carinama Smoot-Hawley, zakon koji je usvojio Kongres SAD-a 1930. godine, imao je za cilj da zaštiti američke farmere i druge industrije od strane konkurencije podizanjem američkih carina na uvozne proizvode na istorijski visoke nivoe. ↩

socijalizam: Skup vjerovanja koji kaže da su svi ljudi jednaki i da treba podjednako da dijele bogatstvo zemlje, ili politički sistemi zasnovani na tim vjerovanjima. ↩

specijalizacija: Specijalizacija je metod proizvodnje u kojoj se **proizvođač** fokusira na proizvodnju ograničenog obima robe kako bi postigao veći stepen efikasnosti. ↩

Standard & Poor's (S&P) 500 indeks: "Korpa" u koju je uključeno 500 akcija odabranih da zajednički predstave kretanja na tržištima akcija u cjelini. Preko 70 posto ukupne vrijednosti akcija američkih kompanija se nalazi u S&P 500. ↩

stopa ekstremnog siromaštva: Stopa ekstremnog siromaštva je mjera koja ukazuje na udio populacije koja živi ispod međunarodne granice siromaštva, koju Svjetska banka definiše kao prihod manji od 2,15 dolara dnevno prema cijenama prilagođenim kupovnoj moći iz 2017. godine. ↩

stopa fertiliteta koja obezbjeđuje prostu reprodukciju: Broj rođenih po ženi koji će održati broj stanovnika na istom nivou. ↩

stopa umjerenog siromaštva: Stopa umjerenog siromaštva odnosi se na udio populacije koja živi ispod praga siromaštva od 3,65 dolara, što je više od granice ekstremnog siromaštva, ali i dalje ukazuje na nizak životni standard. Granica siromaštva od 3,65 dolara proističe iz tipičnih nacionalnih linija siromaštva u zemljama koje su klasifikovane kao zemlje sa nižim srednjim prihodima. ↩

stopa zaplijene nekretnina: Procenat stambenih hipoteka za koje je zajmodavac pokrenuo izvršni postupak za preuzimanje vlasništva, jer dužnik nije plaćao mjesečne rate. ↩

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: Proizvodi koji imaju sličnu namjenu. Povećanje cijene jednog od njih, će dovesti do rasta tražnje za drugim, a pad cijene jednog će uzrokovati pad tražnje za drugim (na primjer, hamburgeri i takosi, puter i margarin, Ševroleti i Fordovi). ↩

štednja: Dio prihoda nakon oporezivanja koji ne trošimo na tekuću potrošnju. ↩

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 finansija 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. ↩

transakcioni troškovi: Vrijeme, trud i drugi resursi potrebni za traženje, pregovare i obavljanje 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: 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 podsticaji koji se izražavaju tržišnim cijenama; profiti i gubici koji motivišu kupce i prodavce da usklađuju svoje odluke. ↩

tržište: Apstraktni koncept koji obuhvata trgovinske aranžmane kupaca i prodavaca koji su u osnovi sila ponude i potražnje. ↩

tržište kapitala: Široki pojam za različita tržišta na kojima se vrši kupoprodaja akcija i obveznica u koje investiramo. ↩

upravljani akcijski investicioni fond: Akcijski investicioni 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: Robe i usluge koje se proizvode u inostranstvu, a kupuju ih domaći kupci. ↩

uvozna kvota: Određen limit, maksimalna količina ili vrijednost robe koju ju je dozvoljeno uvesti u zemlju tokom određenog perioda. ↩

vladavina prava: Shvatanje da svi u društvu moraju da poštuju iste zakone, i onemogućavanje donošenja zakona koji neće biti primjenjivani na sve. ↩

zakon komparativnih prednosti: Princip koji otkriva kako pojedinci, firme, regije ili nacije mogu proizvesti veći učinak i postići zajedničku dobit od trgovine. Prema ovom principu, svako se specijalizuje za proizvodnju dobara koje može da proizvede jeftino (tj. po niskim oportunitetnim troškovima) i razmenjuje tu robu za drugu koja se proizvodi po visokim oportunitetnim troškovima. ↩

zakon ponude: Princip koji kaže da postoji pozitivan odnos između cijene proizvoda i količine koju su proizvođači spremni ponuditi, kada su ostali uslovi na tržištu nepromijenjeni. Ako cijena proizvoda raste, proizvođači će ponuditi

više. Kako cijena bude opadala, proizvodiće manje. ↩

zakon tražnje: Princip koji kaže da postoji inverzna veza između cijene proizvoda i količine tog proizvoda koju su kupci spremni kupiti, kada su ostali uslovi na tržištu nepromijenjeni. Ako cijena proizvoda raste, kupci ga kupuju u manjim količinama. Kako cijena proizvoda pada, kupuju više. ↩

zalog: Nešto založeno kao osiguranje da ćete otplatiti kredit, koje se oduzima u slučaju neizmirenja obaveza. ↩

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 na Florida State University, gdje je predavao pedeset tri godine. Bio je glavni autor knjige *Economics: Private and Public Choice* (Cengage Learning, 2020), široko korišćenog udžbenika ekonomskih principa, koje je imalo sedamnaest izdanja. Profesor Gwartney je takođe bio koautor godišnjeg izvještaja *Economic Freedom of the World* Fraser Instituta, koji pruža informacije o usklađenosti institucija i politika s ekonomskim slobodama za 165 zemalja. Njegove publikacije objavljivane su u raznim naučnim časopisima, uključujući *American Economic Review, Journal of Political Economy, Journal of Economic Education, Southern Economic Journal i Journal of Institutional and Theoretical Economics.* Od 1999–2000. bio je glavni ekonomista Zajedničkog ekonomskog odbora Kongresa SAD-a. Bio je predsjednik Southern Economic Association i Association of Private Enterprise Education. Dr. Gwartney preminuo je u januaru 2024. godine.

Dwight R. Lee doktorirao je na Univerzitetu Kalifornije u San Dijegu 1972. godine. Predavao je na Univerzitetu Kolorado, Virginia Tech, George Mason i Univerzitetu Džordžije, gdje je bio Ramsey profesor ekonomije i privatnog preduzetništva od 1985–2008. Od 2008–2014. bio je William J. O'Neil profesor globalnih tržišta i slobode na Southern Methodist University u Dalasu. Trenutno je gostujući saradnik na Institutu za proučavanje političke ekonomije u Miller College of Business na Ball State University. Njegova istraživanja pokrivaju oblasti poput ekonomije životne sredine i prirodnih resursa, političkog odlučivanja, javnih finansija, prava i ekonomije te ekonomije rada. Profesor Lee je objavio preko 170 članaka u akademskim časopisima i gotovo 300 članaka u magazinima i novinama, koautor je 14 knjiga i bio je urednik pet drugih. Održao je predavanja na univerzitetima i konferencijama širom Sjedinjenih Američkih Država, kao i u Evropi, Centralnoj i Južnoj Americi, Aziji i Africi. Bio je

predsjednik Association of Private Enterprise Education od 1994. do 1995. godine i predsjednik Southern Economic Association od 1997. do 1998. godine.

Tawni Hunt Ferrarini je savjetnica za sadržaj u Gus A. Stavros Centru za unapređenje slobodnog preduzetništva i ekonomskog obrazovanja na Florida State University. Ranije je bila R. W. Plaster profesor ekonomskog obrazovanja na Lindenwood University, gdje je proglašena za Naučnika-predavača godine 2023–2024. Dr. Ferrarini je nacionalno i međunarodno poznata po svom radu u ekonomskom obrazovanju i dinamičnim prezentacijama. Specijalizovala se za informisanje različitih publika o osnovama ekonomije, integraciju ekonomskog razmišljanja u razne discipline i korišćenje tehnologije za povećanje angažmana publike. Njena reputacija kao istraživača, autora udžbenika, predavača i voditelja radionica doprinijela je njenom izboru za predsjednicu Nacionalnog udruženja ekonomskih edukatora (National Association of Economic Educators) 2015. godine. Takođe je dobitnica nagrade za tehnologiju i međunarodne nagrade ovog udruženja. Član je savjetodavnog odbora Savjeta za ekonomsko obrazovanje u Japanu i redovno sarađuje sa nevladinim organizacijama poput Junior Achievement USA, Economic Fundamentals Initiative (Istočna Evropa i Centralna Azija) i Korejskog instituta za razvoj (Korea Development Institute). Dr. Ferrarini objavljuje radove u časopisima iz oblasti ekonomskog obrazovanja, tehnologije i obrazovanja. Doktorirala je ekonomiju na Washington University u St. Louisu, gdje je studirala pod mentorstvom nobelovca Douglassa C. Northa (dobitnika Nobelove nagrade 1993. godine).

Joseph P. Calhoun je profesor ekonomije na Florida State University i direktor Gus A. Stavros Centra za unapređenje slobodnog preduzetništva i ekonomskog obrazovanja. Predaje osnove ekonomije i lične finansije. Kreirao je i vodi program *Unconquered by Debt*, inovativni program finansijskog blagostanja, gdje studenti mogu besplatno pohađati radionice i koristiti online resurse za razvijanje finansijske pismenosti. Dr. Calhoun redovno održava prezentacije na

nacionalnim konferencijama o efikasnoj upotrebi medija i tehnologije u nastavi. Zalagao se za studentske programe razmjene i predavao u međunarodnim programima univerziteta u Engleskoj, Italiji i Španiji. Za svoj rad na nastavi dobio je brojne nagrade, uključujući nagradu za osnovnu nastavu na Florida State University. Doktorirao je na Univerzitetu Džordžije.

Jane Shaw Stroup (poznata i kao Jane S. Shaw) je spisateljica i slobodna urednica. Predsjednica je James G. Martin Centra za akademsku obnovu u Raleighu, gdje je ranije bila predsjednica. Prije toga, bila je viši saradnik u Property and Environment Research Center (PERC) u Bozemanu, Montana. Koautor je knjige *Facts, Not Fear: Teaching Children About the Environment* (Regnery Publishing, 1996). Prije toga, bila je urednica ekonomskih tema u časopisu *Business Week*. Diplomirala je englesku književnost na Wellesley Collegeu, a 2020. godine magistrirala istoriju na North Carolina State University. Bila je predsjednica Association of Private Enterprise Education, savjetnik uredništvu časopisa *Econ Journal Watch i CL Press*, članica uredničkog panela časopisa *Regulation* i savjetodavnog vijeća Instituta za ekonomske poslove (Institute of Economic Affairs) u Londonu. Udovica je Richarda L. Stroupa, jednog od prethodnih koautora ove knjige.

Randall K. Filer je profesor ekonomije na Hunter College i Graduate Center of the City University of New York i od 1993. godine gostujući profesor na CERGE-EI, zajedničkom institutu Karlovog univerziteta i Akademije nauka Češke Republike. Od 1999. do 2021. bio je predsjednik CERGE-EI fondacije, najveće organizacije za podršku ekonomskom obrazovanju u postkomunističkim zemljama. Profesor Filer vodi programe Teaching Fellows i Distance Learning, koji su omogućili ekonomsko obrazovanje za više od 275.000 studenata na preko 200 univerziteta u 28 zemalja. Predsjednik je Economic Fundamentals Initiative (EFI), neprofitne organizacije posvećene promovisanju ekonomske pismenosti u postkomunističkim zemljama. Član je akademskog i upravnog odbora

Međunarodne škole ekonomije u Tbilisiju (ISET) i bio je koordinator Global Development Network za Centralnu i Istočnu Evropu. Profesor Filer je istraživač pri IZA (Bonn) i CESifo (Minhen), te bivši stipendista Fulbright programa u Češkoj Republici. Njegova istraživanja su objavljena u vodećim časopisima poput *The American Economic Review, Journal of Political Economy, Review of Economics and Statistics, European Economic Review* i *The Economics of Transition*. Tokom 2023–2024. bio je dobitnik Fulbright Global Scholar nagrade, koja mu je omogućila istraživački rad u Uzbekistanu, Gruziji i Kirgistanu. Njegovi komentari objavljivani su u medijima poput *Wall Street Journal-a, New York Times-a, BBC-a, ABC-a* i emisije *Good Morning Saudi Arabia.*

Savjetodavni akademski odbor

Boris Cota je profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Zagrebu i rukovodilac postdiplomskih studija Međunarodna ekonomija i finansije. Obavljao je funkciju člana Upravnog odbora Ekonomskog instituta u Zagrebu (1997–2000) i predsjednika Nadzornog odbora Sindikata nauke i visokog obrazovanja Republike Hrvatske (2003–2006). Bio je član Savjeta Hrvatske narodne banke (2006–2013), specijalni savjetnik za ekonomiju predsjednika Republike Hrvatske (2010–2012) i predsjednik Savjeta za ekonomiju predsjednika Republike Hrvatske (2010–2015).

Oleh Havrylyshyn je doktor ekonomskih nauka sa M.I.T.-a, nerezidentni viši saradnik u CASE istraživačkom institutu u Varšavi i trenutno pridruženi istraživač na Institutu za evropske, ruske i evroazijske studije Univerziteta Carleton. Oleh je bio savjetnik Vlade Ukrajine i tokom tog angažmana radio je na pripremi "Pregleda reformi od nezavisnosti" (od 2014. do oktobra 2016.). Trenutno piše novu knjigu o tranziciji, koja postavlja pitanje: *zašto su neke zemlje izabrale strategiju ranih i brzih reformi, dok su druge postepeno sprovodile reforme?* Knjiga će pružiti uvid u proces donošenja politika u postkomunističkim zemljama. Između 1991. i 2007. godine, Oleh je bio zamjenik direktora Evropskog odjeljenja Međunarodnog monetarnog fonda (IMF), zadužen za zemlje bivšeg Sovjetskog Saveza. Takođe je bio zamjenik izvršniog direktora Upravnog odbora MMF-a, kao i zamjenik ministra finansija Ukrajine.

Joseph Pelzman je doktorirao na Bostonskom koledžu, a na Univerzitetu Džordž Vašington je profesor ekonomije i međunarodnih odnosa, profesionalni predavač prava i direktor doktorskog programa iz ekonomije. Prije nego što se pridružio fakultetu 1980. godine, bio je istraživački saradnik u Institutu Brookings i član fakulteta Univerziteta Južne Karoline. Bio je osnivački

predsjedavajući Međunarodnog akademskog odbora Međunarodne škole ekonomije pri Državnom univerzitetu u Tbilisiju (ISET) u Gruziji (2006–2008), kao i član Međunarodnog savjetodavnog odbora Kijevske škole ekonomije u Ukrajini (2002–2017). Takođe je član Odbora direktora Koalicije za trgovinu, pomoć i bezbjednost (TASC) i Global Works fondacije u Vašingtonu. Trenutno je glavni urednik časopisa *Global Economy Journal* i bivši predsjednik Međunarodnog udruženja za trgovinu i finansije.