Џејмс Д. Гвартни, Двајт Р. Ли,
Тавни Х. Ферарини, Јозеф П. Калхун,
Џејн Шо Струп, Рандал К. Филер

Економија на Здравиот Разум

што треба да знае секој за
личниот и за националниот просперитет

Второ Издание



efi economic fundamentals initiative

Економија на здравиот разум

Што треба да знае секој за личниот и за националниот просперитет

Ревидиран за Централна и Источна Европа и за поранешниот Советски Сојуз

Второ издание

ЏЕЈМС Д. ГВАРТНИ
Државен универзитет во Флорида

ДВАЈТ Р. ЛИ
Јужен методистички универзитет

ТАВНИ Х. ФЕРАРИНИ
Државен универзитет во Флорида

ЈОЗЕФ П. КАЛХУН
Државен универзитет во Флорида

ЏЕЈН ШО СТРУП
Џејмс Г. Мартин Центар за академско обновување

РАНДАЛ К. ФИЛЕР
Хантер колеџ и Градскиот универзитет во Њујорк (CUNY), Центар за

Економија на здравиот разум: Што треба секој да знае за личниот и за националниот просперитет – од Џејмс Д. Гвартни, Двајт Р. Ли, Тауни Х. Ферарини, Џозеф П. Калхун, Џејн Шо Строуп и Рандал К. Филер.

Првото објавено во 2020 година, а второто издание во 2024 година.

Иницијатива за економски основи (*Economic Fundamentals Initiative*), 110 Џабиз Стрит 1060, Њуарк, Њу Џерси (NJ), 07105, САД.

Ревидирано за Централна и Источна Европа и за поранешниот Советски Сојуз од четвртото издание на Економија на здравиот разум: Што треба секој да знае за богатството и за просперитетот (*Common Sense Economics: What Everyone Should Know About Wealth & Prosperity*) од Џејмс Д. Гвартни, Двајт Р. Ли, Тауни Х. Ферарини, Џозеф П. Калхун и Џејн Шо Строуп.

Авторски права © Иницијативи за економски основи

Ова дело е лиценцирано под меѓународна лиценца Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0). Текстот на лиценцата е достапен на https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/



ISBN 978-1-952729-32-4

www.econfun.org

Содржини

Печати

Посвета

ПРЕДГОВОР

ДЕЛ 1: Дванаесет клучни елементи на економијата

Елемент 1.1: Стимулациите се битни

Елемент 1.2: Секој избор вклучува трошоци

Елемент 1.3: Одлуките се носат на маргините

Елемент 1.4: Доброволната трговија го поттикнува економскиот напредок

Елемент 1.5: Трансакциските трошоци се пречка за трговската размена

Елемент 1.6: Цените ги усогласуваат дејствијата на купувачите и на продавачите

Елемент 1.7: Профитот е водич за продуктивноста

Елемент 1.8: „Невидливата рака“ поттикнува општа благосостојба

Елемент 1.9: Внимавајте на несаканите последици

Елемент 1.10: Вредноста креира доход и богатство

Елемент 1.11: Продуктивноста е клучот за постигнување висок животен стандард

Елемент 1.12: Има повеќе извори на напредок

ДЕЛ 2: Седум главни извори на економскиот напредок

Елемент 2.1: Правен систем

Елемент 2.2: Конкурентни пазари

Елемент 2.3: Разумна и ограничена регулација

Елемент 2.4: Ефикасни пазари на капитал

Елемент 2.5: Монетарна стабилност

Елемент 2.6: Внимателна фискална политика
Елемент 2.7: Слободна трговија
Дел 2: Завршни размислувања за институциите и за политиката

ДЕЛ 3: Десет клучни елементи на економско размислување за владата
Елемент 3.1: Заштита на правата и производство на ограничени стоки и услуги
Елемент 3.2: Регулирање на монополите
Елемент 3.3: Избегнување неефикасност и расипништво
Елемент 3.4: Разбирање на политичките притисоци
Елемент 3.5: Донесување правила за ограничување на влијанието на посебните интереси
Елемент 3.6: Избегнување прекумерно трошење и дефицити
Елемент 3.7: Избегнување субвенции кои не се засновани на економска логика
Елемент 3.8: Ограничување трансфери коишто ја намалуваат благосостојбата
Елемент 3.9: Немешање во централното планирање
Елемент 3.10: Децентрализацијата, конкуренцијата и надворешната поддршка се од клучно значење
Дел 3 Завршни размислувања

ДЕЛ 4: Дванаесет клучни елементи на практични лични финансии
Елемент 4.1: Откријте ја вашата компаративна предност
Елемент 4.2: Зголемете ја вашата вредност за другите
Елемент 4.3: Буџетирајте ги вашите трошоци и заштеди
Елемент 4.4: Паметно управувајте со кредитот
Елемент 4.5: Трошете стратешки
Елемент 4.6: Планирајте за неочекуваното
Елемент 4.7: Искористете ја моќта на сложената камата

Елемент 4.8: Диверзифицирајте ги вашите средства
Елемент 4.9: Сфатете дека никој не може постојано да го „победува пазарот“
Елемент 4.10: Усогласете го времетраењето на вашите инвестиции со вашите потреби
Елемент 4.11: Намалете ги ризиците
Елемент 4.12: Користете осигурување за да управувате со неизбежните ризици
Дел 4 Завршни размислувања

Заклучни мисли

Посебна благодарност

Фусноти

Литература наведена во Елементите
Моќта на стимулациите
Патот по кој не појдов
Можности и трошоци
Пазарите и маргинализмот
Специјализација и богатство
Жртвување животи за профит
Јас, молив, моето семејно дрво
Создавање работни места наспроти создавање богатство
Што се гледа, а што не
Бруто-домашен производ (БДП) – Што е и како се мери?
Приватна сопственост и опортунитетни трошоци
Недостаток на земјоделско земјиште
Цензурирање на молбите за помош
Пазарите и слободата

Нелојална конкуренција со Сонцето

Не е ваше да давате

Политиката и надворешната трговија

Производство наспроти штедење енергија

Социјална соработка и пазар

Случајот на уставните реформи во Украина

ПРЕДЛОЖЕНА ДОПОЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА

Речник

За авторите

Академски советодавен комитет

Посвета

Во 1993 година, Џејмс Гвартни и Ричард Строуп го напишаа делото *„Што треба секој да знае за економијата и за просперитетот“* (*„What Everyone Should Know About Economics and Prosperity“*). По триесет години предавање економија на факултет, нивните цели беа едноставни: да презентираат важни сознанија за економијата на едноставен начин. Ова прво издание ги постави темелите за оние што следеа.

Двајт Ли му се придружи на авторскиот тим во 2005 година. Насловот беше променет во *„Економија на здравиот разум: Што треба секој да знае за богатството и просперитетот“* (*„Common Sense Economics: What Everyone Should Know About Wealth and Prosperity“*), а книгата беше проширена за да го вклучи и „Дел 4: Дванаесет клучни елементи на практични лични финансии“. Кон подоцнежните изданија се приклучија и коавторите Тони Хант Ферарини, Џозеф Калхун и Џејн Шо Строуп. Рандал К. Филер му се придружи на авторскиот тим во 2020 година за да ја ревидира работата за посткомунистичките земји во транзиција.

Рик го загубивме во ноември 2021 година, а Џим во јануари 2024 година. Овие две ценети личности оставија неизбришлива трага преку своите придонеси. Тие им предаваа на илјадници студенти и влијаеа врз стотици илјади други преку своите учебници. Нивните други научни дела и авторски дела влијаеа врз безброј поединци. Тие обезбедија непроценливи насоки за дипломираните студенти, нивните колеги и за креаторите на политиките.

Другите коавтори вечно се благодарни за влијанието коешто Рик и Џим го имаа врз нашите животи. Тие беа верни сопрузи, сакани пријатели и омилени колеги. Иако можеби физички не се тука со нас, ова издание на *Економија на здравиот разум* ќе ги одржува во живот нивниот дух и спомен.

Ви благодариме, Рик и Џим. Вие ги направивте нашите животи и

светот подобри. Оваа книга ви е посветена вам и на вашето наследство.

ПРЕДГОВОР

Авторите на оваа книга сакаат да живеете успешен и исполнет живот. Исто така, сакаме вие и сите луѓе да живеете во свет којшто го поттикнува и му овозможува на секој човек да го достигне својот максимален потенцијал. Сметаме дека за остварување на овие цели треба и лидерите и поширокатa јавност да ги разберат основните начела на економијата. Економските одлуки и политики влијаат на секој од нас во речиси секој аспект од нашето секојдневие, честопати на начини коишто ние не ги разбираме целосно. Постојано сме изненадени од степенот на економска неписменост кај политичарите и гласачите. Лошата економија е опасна насекаде, но е особено честа и штетна во економиите на земјите во развој и во посткомунистичка транзиција. Основната цел на проектот *Економија на здрав разум (Common Sense Economics)* е да обезбеди лесен пристап до клучните постулати на нашата професија. Со оглед дека времето е драгоцено, ја изработивме оваа публикација на начин којшто ја намалува потребата за учење нови поими, запаметување формули или совладување сложени детали коишто се важни само за професионалните економисти. Наместо тоа, се фокусираме на основните согледувања на економијата коишто навистина се важни—оние коишто ќе ви помогнат да направите подобри избори, да го подобрите вашето разбирање за нашиот сè покомплексен свет и да живеете поисполнет живот.

Без оглед на вашето моментално знаење во областа на економијата, оваа книга ќе ви обезбеди важни сознанија. Се обидовме таа да биде концизна, внимателно организирана и читлива за читателот. Како што сугерира и самиот наслов на делото, веруваме дека основните начела на економијата првенствено го одразуваат здравиот разум. Делото ја прикажува примената на овие начела во пракса, покажувајќи ја нивната моќ да ги објаснат настаните од реалниот свет.

Иако не сакаме да даваме смели тврдења, дури и фактот дека ја читате оваа книга е резултат на економски трансакции направени пред илјадници години. Многумина тврдат дека економските потреби довеле до пронаоѓањето на пишувањето и сето она коешто оваа вештина потоа го овозможила.

Наша цел е да ви помогнеме да разберете зошто некои земји напредуваат, а други не. Се испитува политичкиот процес и се истражуваат разликите помеѓу владата и пазарната распределба.

Видео:

Писмен јазик

Дури и напредните студенти по економија и бизнис би требало да имаат корист од нашите напори да ја синтетизираме „поширокаta слика“. Можете привремено да ги оставите настрана сложените формули, софистицираните модели и техничката математика на професијата и да се концентрирате на прашањата коишто првично ве привлекле кон економијата. Зошто некои земји напредуваат, а други не? Зошто некои луѓе се пензионираат богати, додека други го завршуваат својот живот во сиромаштија? Дали големите бизниси се лоши или добри за едно општество? Дали мојата влада знае што прави? Како да знам во што да верувам среде сета таа врева на интернет? Во своето ремек-дело „Човечка акција“, Лудвиг фон Мизес многу добро ја објаснил нашата обврска, велејќи:

> *„Оној којшто нема да се потруди максимално да ги испита сите проблеми коишто постојат, доброволно го предава своето вродено право на припадност кон самоназначената елита на надлуѓе. Кај ваквите клучни прашања, слепата зависност од мислењето на*

„експерти“ и некритичкото прифаќање на популарните верувања и предрасуди е еднакво на напуштање на самоопределувањето и повинување на туѓата доминација. Со оглед на денешната поставеност на работните, за секој интелигентен човек, ништо не може да биде поважно од економијата. Затоа што, во прашање се неговата судбина и судбината на неговото потомство. Малкумина се способни да придонесат каква било консеквентна идеја во каноноt на економската мисла. Но, сите разумни луѓе се повикани да се запознаат со учењата на економијата. Во нашата ера, ова е примарна граѓанска должност. Ни се допаѓало тоа нам или не, факт е дека економијата не може да остане езотерична гранка на знаење достајна само за мали групи научници и специјалисти. Економијата се занимава со основните проблеми на општеството; се однесува на сите и им припаѓа на сите. Тоа е главната студија за секој граѓанин“.

Нашите материјали се осмислени да ја направат економијата достапна за секој граѓанин, обезбедувајќи силна основа, особено за студентите коишто можеби нема да посетуваат друг курс по економија, како и за поширокаta јавност којашто сака да добие увид во функционирањето на светот околу неа. Предвидени се за средношколци, за студенти од други области освен економија (како право или новинарство) и, особено, за сите граѓани. Покрај книгата којашто ја читате сега, постојано обезбедуваме и нови материјали и новости за нашите активности на нашата веб-страница: www.econfun.org. Посетете нè! Нашите колеги професори по економија ќе најдат многу предлози за интересни и инспиративни материјали за своите часови.

Тимот на *Common Sense Economics* сака да ги сподели овие материјали со сите. Помогнете ни со тоа што ќе не објавувате на вашите социјални мрежи. Како што ни рече еден наш читател од Централна Азија: „Споделив

со моите пријатели, со моите учители, со моите родители, со баба ми и дедо ми и со помалата сестра.“ Нашата визија е идеите коишто се среќаваат во *Common Sense Economics* да бидат дел од семејните дискусии ширум светот. По повеќе од триесет години од падот на Берлинскиот ѕид, многумина се сомневаат во темпото и насоката на транзицијата. Особено е важно граѓаните од регионот да не бидат намамени од лажните ветувања за „нелиберална демократија“ или „државен капитализам“. Многу луѓе го жртвуваа своето време, своите кариери, па дури и своите животи за да му ги обезбедат благодетите на политичката и економската слобода на овој регион. За жал, многумина сè уште даваат такви жртви. Оваа книга ја посветуваме на тие поборници за слободата.

ДЕЛ 1

Дванаесет клучни елементи на економијата

ЕКОНОМИЈА

СТУДИЈА ЗА ТОА КАКО ПОЕДИНЦИ, ВЛАДИ, БИЗНИСИ И ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРАВАТ ИЗБОРИ КОИ ВЛИЈААТ ВРЗ РАСПРЕДЕЛБАТА И ВРЗ ДИСТРИБУЦИЈАТА НА ОСКУДНИТЕ РЕСУРСИ

Елементи:

1. Стимулациите се битни.
2. Секој избор вклучува трошоци.
3. Одлуките се носат на маргините.
4. Доброволната трговија го поттикнува економскиот напредок.
5. Трансакциските трошоци се пречка за трговската размена.
6. Цените ги усогласуваат дејствијата на купувачите и на продавачите.
7. Профитот е водич за продуктивноста.
8. „Невидливата рака“ поттикнува општа благосостојба.
9. Внимавајте на несаканите последици.
10. Вредноста креира доход и богатство.
11. Продуктивноста е клучот за постигнување висок животен стандард.
12. Има повеќе извори на напредок.

Вовед

Во животот постојано правиме избори, а економијата се осврнува на тоа како стимулациите или поттикот влијаат врз тие избори и ги обликуваат нашите животи. Изборот на нашето образование, како ги трошиме и ги инвестираме нашите пари, што правиме на работното место и многу други лични одлуки ќе влијаат врз нашата благосостојба и врз квалитетот на животот. Понатаму, изборите што ги правиме како гласачи и граѓани влијаат врз законите или врз „правилата на игра“, а овие правила имаат огромно значење за нашата слобода и за нашиот просперитет. За да можеме да направиме паметен избор, како за себе така и за општеството, мораме да разбереме некои основни принципи за тоа како луѓето избираат, што ги мотивира нивните постапки и како нивните постапки влијаат врз нивната лична благосостојба и врз благосостојбата на другите. Следствено, економијата се сведува на човечкото одлучување, со анализата на силите коишто се во основата на изборот и со импликациите за функционирањето на општествата.

Економскиот начин на размислување вклучува интегрирање на клучните концепти во вашите мисловни процеси. Во овој дел се претставени дванаесет концепти коишто се клучни за разбирањето на економијата и коишто ќе ви помогнат да разберете зошто некои земји остваруваат раст и високи нивоа на доход, додека други стагнираат и остануваат сиромашни. Ќе научите нешто повеќе за вистинското значење на трошоците, зошто цените се важни, како трговската размена го подобрува просперитетот и зошто производството на добра што луѓето ги сметаат за вредни придонесува за подобрување на нашиот животен стандард. Во следните делови од книгата, овие концепти ќе се користат за разгледување на други исклучително важни теми.

ЕЛЕМЕНТ 1.1

1. Стимулациите се битни

> *Речете што ќе речете, но стимулациите ги поттикнуваат луѓето да работат.*
>
> **— Никита Хрушчов**

Целокупната економија се заснова на еден едноставен принцип: Промените во **стимулациите**(?) делуваат на однесувањето на луѓето на предвидлив начин. Врз стимулациите влијаат како монетарните така и немонетарните фактори. Ако некој производ поскапе, помала е веројатноста луѓето да го купат. Соодветно, кога ќе се зголемат придобивките од некоја опција, поголема е веројатноста луѓето да ја изберат таа опција. Оваа едноставна идеја, понекогаш нарекувана **основен постулат** на економијата, е моќна алатка затоа што се однесува на речиси сè што правиме.

Ако одредена опција стане поскапа, помала е веројатноста луѓето да ја изберат. Размислете за импликациите од ова тврдење. Доколку некој доцни на состанок, помала е веројатноста дека ќе одвои време да застане и да посети некој пријател. Помалку луѓе ќе одат на пикник на студен и дождлив ден. Повисоките цени на бензинот ќе го намалат бројот на продадени галони. Присуството на часовите на факултет ќе биде помало од вообичаеното еден ден пред пролетниот распуст. Во секој случај, објаснувањето е исто: кога опцијата станува поскапа, таа помалку се избира.

Слично на тоа, кога придобивките од изборот се зголемуваат,

поголема е веројатноста луѓето да го направат тој избор. Поголема е веројатноста некој да се наведне и да земе едно евро или еден долар отколку еден цент. Студентите ќе присуствуваат и ќе посветат поголемо внимание на предавањето кога ќе знаат дека материјалот ќе биде дел од испитот. Купувачите ќе купуваат повеќе од продавници кои нудат ниски цени, висококвалитетна услуга и се наоѓаат на погодна локација. Вработените ќе работат повеќе и поефикасно кога ќе бидат наградени за тоа. Сите овие резултати многу се предвидливи и тие само го одразуваат постулатот на економијата дека „стимулациите се битни“.

Читај:

Моќта на стимулациите од Двајт Ли

Овој основен постулат објаснува како промените на **пазарните**(?) цени ги менуваат стимулациите на начини коишто придонесуваат за координирање на однесувањето на купувачите и на продавачите. Ако купувачите сакаат да купат повеќе производи отколку што производителите сакаат (или можат) да продадат, цената на тој производ наскоро ќе се зголеми. Како што се зголемува цената, продавачите ќе бидат подготвени да обезбедат поголема количина од производот, а купувачите ќе сакаат да купат помалку, сè додека повисоката цена не ги доведе во рамнотежа побарувачката и понудата за односниот производ. Во тој момент цената се стабилизира.

Што се случува во обратна ситуација: кога продавачите сакаат да понудат повеќе отколку што купувачите се подготвени да купат? Ако продавачите не можат да ги продадат понудените производи по тековната цена, тие ќе ја мора да ја намалат цената. Од друга страна, ниската цена ќе ги охрабри луѓето да купуваат повеќе – но истовремено ќе ги натера производителите да го намалат нивото на производство, бидејќи ќе им

биде помалку привлечно, односно исплатливо да го нудат производот по новата, пониска цена. Повторно, промената на цената придонесува за постигнување рамнотежа помеѓу количината која ја побаруваат потрошувачите и количините произведени од добавувачите.[1]

Размислете што се случува кога големата побарувачка ја турка цената нагоре. Да го земеме бензинот за пример. Повисоката цена ќе го направи купувањето бензин поскапо. Потрошувачите ќе реагираат со помалку возење, комбинирање на патувањата и почесто заедничко возење со автомобил. Со текот на времето, потрошувачите ќе преминат на користење електрични и помали возила со поекономична потрошувачка на гориво за да ги намалат трошоците за бензин. Во исто време, повисоката цена ќе ги натера продавачите да произведуваат повеќе бензин. Доколку нема ограничувања, производителите на бензин ќе го зголемат дупчењето, ќе развијат нови техники како што е експлоатацијата на нафтени шкрилци („фракинг“[2]) за да извадат повеќе нафта од постоечките наоѓалишта и ќе ја интензивираат потрагата по нови нафтени полиња. Оваа комбинација на сили ќе ја доведе во рамнотежа количината што ја бараат потрошувачите со количината што ја нудат производителите. Со текот на времето, поголемата понуда ќе го неутрализира зголемувањето на цените. Ценовните сигнали, значи, ги стимулираат купувачите и продавачите да ги прилагодат и да ги усогласат, односно, да ги хармонизираат своите одлуки.

На пример, во текот на летото во 2014 година во Грузија, цените на праските забележаа драматичен пораст од 180% во споредба со претходното лето. Ова нагло зголемување на цената поттикна многумина место праски да изберат друго овошје, избегнувајќи ги високите трошоци. Како реакција на повисоките цени на праските, и продавачите го прилагодија своето однесување. Имено, производителите на праски ги проширија своите овоштарници со засадување повеќе дрвја, а некои земјоделци дури и направија пренамена на своите овоштарници со јаболка и круши во овоштарници со праски. Овие промени постепено ја зголемија

понудата на праски. До моментот кога овие новозасадени дрвја почнаа да даваат плодови две години подоцна, зголемената понуда доведе до намалување на цените на праските.

Можеме да го разгледаме принципот дека луѓето реагираат на стимулации, преку примерот на системот за колективно земјоделство (колхози[(3)]) во земјите од поранешниот Советски Сојуз. Според овој систем, од земјоделците се бараше да исполнат утврдени квоти со испорака на одредена фиксна количина на производи на државата. Од друга страна, производите над таа квота можеа да ги продаваат на локалниот пазар. Првично беа поставени многу високи квоти, па на земјоделците им остануваше мал или никаков вишок за продавање за остварување сопствен профит. Како резултат на тоа земјоделците не беа стимулирани да произведуваат повеќе од минимумот што го бараше државата, бидејќи дополнителните напори не носеа никаква лична финансиска корист. Препознавајќи ги недостататоците, како немотивираноста и неефикасноста во производството, системот колхоз, како последица на континуираната неефективна интеракција помеѓу државните политики и реакциите на земјоделците на нудените стимулации, во својата историја, претрпе повеќе реформи и на крајот доживеа колапс.

Како што стимулациите влијаат врз изборите на пазарот, тие исто така влијаат и врз политичките избори. Поверојатно е дека гласачите ќе ги поддржат оние кандидати и политики за кои мислат дека ќе им обезбедат најмногу лични придобивки, по одбивање на трошоците. Гласачите ќе имаат тенденција да се спротивставуваат на политиките кога нивните лични трошоци се повисоки во однос на очекуваните придобивки. На пример, постарите граѓани постојано гласаат против кандидатите и предлозите што би ги намалиле нивните придобивки од социјалното или здравственото осигурување Слично на тоа, анкетите покажуваат дека студентите несразмерно поддржуваат кандидати кои ветуваат простување на студентските заеми и „бесплатно“ образование. Производителите во

дејностите од одгледување шеќерна трска и репка, па сè до челик и граѓа, имаат тенденција да ги поддржуваат кандидатите кои се залагаат за трговски ограничувања, бидејќи со нив се намалува **конкуренцијата**(?) од странство и се зголемуваат цените на стоките што тие ги продаваат на пазарот. Како што ќе видиме подоцна, социјалните програми и трговските политики честопати може да бидат контрапродуктивни кога трошоците ќе се споредат со придобивките.

Важноста на стимулациите не може да се заобиколи скоро на никаков начин. Тие се дел од човековата природа. Стимулациите подеднакво се важни како во **социјализмот**(?) така и во **капитализмот**(?). Во поранешниот Советски Сојуз, едно време, управителите и работниците во фабриките за стакло едно време беа плаќани според произведените тони стаклени плочи. Бидејќи нивните приходи зависеа од тежината на произведеното стакло, стаклените плочи во некои фабрики беа толку густи што тешко можеше да се гледа низ нив. Како одговор на тоа, правилата беа променети, така што производителите беа плаќани според бројот на квадратни метри произведено стакло. Според новите правила, советските фирми произведуваа стакло коешто беше толку тенко што лесно се кршеше.(4) Слично на тоа, кога беа поставени квоти за бројот на чевли за полските фабрики кои, пак, беа снабдени со премали количини кожа, дали е чудно што настана презаситеност на пазарот со детски чевли?

Некои луѓе мислат дека стимулациите се важни само кога луѓето се алчни и себични. Тоа не е вистина. Луѓето дејствуваат од различни причини, некои се себични, а некои се благородни. Но, изборот и на егоцентриците и на алтруистите ќе зависи од промените во нивните лични трошоци и придобивки. На пример, поголема е веројатноста дека и еден себичен човек и еден алтруист ќе се обидат да спасат дете во плиток базен отколку во брзите струи коишто се доближуваат до водопадот Детифос на Исланд, најмоќниот водопад во Европа. Поголема е веројатноста дека и двете лица ќе ја донираат на сиромашните својата

малку користена облека, а не својата најдобра облека.

И покрај тоа што никој не би ја обвинил покојната Мајка Тереза за алчност, и неа нејзиниот личен интерес ја натера да реагира на стимулациите. Да го разгледаме примерот со организацијата на Мајка Тереза, Мисионерите на милосрдието. Таа се обиде да отвори засолниште за бездомниците во Њујорк, но градските власти бараа скапи и, според мислењето на Мајка Тереза, непотребни измени на објектот. Организацијата се откажа од проектот. Оваа одлука не беше одраз на некаква промена во посветеноста на Мајка Тереза кон сиромашните. Напротив, таа беше одраз на промената на стимулациите. Кога трошоците за помагање на сиромашните во Њујорк се зголемија, Мајка Тереза побара алтернативни локации каде што нејзините **ресурси**(?) можеа подобро да се искористат за некои добри цели со пониски трошоци.(5) Промените во стимулациите влијаат врз изборот и ги насочуваат одлуките на сите, без оглед на тоа дали се водени од алчни и материјалистички цели или од сочувствителни и алтруистички цели.

ЕЛЕМЕНТ 1.2

2. Секој избор вклучува трошоци

Нема решенија, само комūромиси.

— Томас Совел



"Се надевам дека го цените фактот дека секоја „прошетка“ чини 175 долари од моето наплатено време."

"Се надевам дека го цениш фактот дека јас сум твојот единствен пријател."

Реалноста во однос на животот на нашава планета е дека **ресурсите за производство**(?) се ограничени, додека човечката желба за стоки и за услуги речиси е неограничена. Дали би сакале да имате нова облека, луксузен брод или нов паметен телефон? А повеќе време за одмор, рекреација и за патување? Дали сонувате да возите сосема нов електричен спортски автомобил и да го паркирате пред вашиот дом? Повеќето од нас би сакале да ги имаат сите овие работи и многу повеќе од тоа! Сепак, ние сме зависни од **ограниченоста**(?) на ресурсите, како и од ограниченото време што го имаме на располагање.

Кон крајот на деветнаесеттиот век, многу таверни нудеа „бесплатен ручек“ на секој што ќе купеше пијалак. Се разбира, бидејќи требаше да купите пијалак, ручекот всушност не беше бесплатен. Освен тоа

(приказната вели), ручекот се состоеше од солена храна како шунка, сирење и кикиритки, што ги тераше клиентите да купуваат повеќе пијалаци. Така, тие целосно ги плаќаа своите „бесплатни ручеци“.

Како резултат на тоа се појави една фраза која многу е популарна меѓу економистите: „Не постои такво нешто како бесплатен ручек“. Фразата беше популаризирана во економијата од познатиот економист Милтон Фридман, кој ја искористи како наслов на книга во 1975 година. Еден пример за овој начин на размислување наречен „бесплатен ручек“ може да биде системот на субвенционирано домување. За време на советската ера, домувањето честопати беше обезбедувано „бесплатно“ од државата. Ова, сепак, не беше без никакви трошоци. Навидум „бесплатното“ домување граѓаните го плаќаа индиректно преку други средства, како што се долгото работно време, ниските плати и немањето избор или слобода да живеат онаму каде што сакаат. Не можеме да имаме од сè онолку колку што би сакале. Затоа избираме помеѓу алтернативните понудени опции. (Во примерот на советското домување, потрошувачот не е тој што го направил изборот – тоа го направила државата за него!) Изборот да се направи една работа подразбира жртвување на можноста да се направи нешто друго. Поради тоа велиме дека сите трошоци се **опортунитетни трошоци**(?) и секој избор вклучува откажување од реализација на другите можности.

Читај:

Патот по кој не појдов од Роберт Фрост

Многу трошоци се мерат во пари, па тука компромисот е лесно да се види. Парите што ќе ги потрошите за одредена намена повеќе не се достапни за трошење за друга намена или за да ги заштедите. Опортунитетните трошоци поврзани со вашата набавка се одраз на

вредноста што ја давате на опциите од коишто сте се откажале поради опцијата што веќе сте ја избрале како најпогодна за вас. Дури и кога не морате да потрошите пари за да задоволите некоја ваша потреба или желба, сепак тоа не значи дека преземеното дејство е бесплатно и без никакви трошоци. Кога одите на прошетка и уживате во прекрасното зајдисонце вие не трошите пари, но прошетката има опортунитетен трошок. Времето што го поминувате за прошетка можете да го искористите за да направите нешто друго што го цените, како на пример да посетите некој пријател, да вежбате или да читате.

Видео:
Опортунитетни трошоци

Видео:
Опортунитетен трошок: Скриени трошоци на сè што постои

Сигурно сте слушнале како луѓето велат дека некои работи толку се важни што не е важно колку чинат. Таквата изјава на почетокот може да звучи разумно и може да биде ефективен начин да се охрабрат луѓето да трошат повеќе пари на работи коишто ние лично ги цениме (и за кои би сакале другите да помогнат во плаќањето). Но, колку е неразумно да се игнорира трошокот станува очигледно откако ќе се разгледаат трошоците за алтернативните понудени опции од коишто сте се откажале. Да се каже дека нешто треба да се направи без да се земат предвид трошоците, всушност значи дека треба да го направиме тоа без да ја земеме предвид вредноста на алтернативните понудени опции. Кога избираме меѓу алтернативни понудени опции кои заемно се исклучуваат, највредна алтернативна опција е онаа што чини најмалку во однос на придобивките

што ги нуди.

Изборот и на потрошувачите и на производителите ги вклучува трошоците. Како потрошувачи, трошокот на едно добро, што се гледа во неговата цена, ни помага да ја споредиме нашата желба за одреден производ со нашата желба за алтернативните понудени производи. Ако не ги земеме предвид трошоците, веројатно ќе го искористиме нашиот приход за да купиме „погрешни“ добра. Сигурно ви е познато чувството на каење како купувач, кога ќе купите нешто без сериозно да размислите за повредните алтернативни понудени опции.

Производителите секако се соочуваат со трошоци, а тоа се трошоците за ресурсите што се користат за да се произведе одреден производ или да се обезбеди одредена услуга. На пример, користењето ресурси како што се работна сила, граѓа, челик и гипс-картон за изградба на нови куќи ги намалува ограничените расположиви ресурси за производството на други добра, како што се болниците и училиштата. Високите трошоци сигнализираат дека ресурсите имаат друга употребна вредност која високо е ценета од купувачите и продавачите на други пазари. Компаниите кои сакаат да остварат профит ќе ги следат тие сигнали и ќе дејствуваат соодветно, на пример ќе бараат поевтини заменски материјали.

Владините политики може да ги искриват и да ги неутрализираат овие сигнали. Владата може да воведе даноци или субвенции коишто им помагаат на одредени интересни групи да не се грижат за конкурентните цени што се применуваат на слободните и на **отворените пазари**(?). Но, таквите политики ја намалуваат способноста на пазарните стимулации да ги насочат ресурсите онаму каде што ќе бидат највисоко ценети од потрошувачите.

Еден класичен пример за тоа се случи во Грузија помеѓу 1991 и 1994 година. Владата ги замрзна цените на лебот под пазарното ниво, а како резултат на тоа потрошувачите чекаа во редици за леб што можеби беа

подолги од еден километар. Дента кога беа отстранети **контролите на цените**(?), продавниците одеднаш добро беа снабдени и немаше редици! Сличен феномен во Грузија се случи и во зимата 2006 година кога експлодираше гасовод што испорачува гас од Русија, што резултираше со огромно зголемување на побарувачката на керозин за греење. За да се спречи **драстично зголемување на цените**(?), беше воведена контрола на цената на керозинот, што повторно резултираше со долги редици сè додека цената не се ослободи од наметнатото ценовно ограничување и не се дозволи нејзино зголемување до ниво на изедначување на понудата и на побарувачката на пазарот.

Политичарите, владините службеници и лобистите честопати зборуваат за „бесплатно образование“, „бесплатна здравствена заштита“ или за „бесплатно домување“. Употребата на овие популистички термини е вистинска измама, бидејќи споменатите услуги воопшто не се бесплатни. За нивно обезбедување потребно е да се искористат ограничените ресурси коишто би можеле да се искористат за обезбедување други добра и услуги. На пример, зградите, работната сила и другите ресурси што се користат за обезбедување на школување би можеле да се искористат за производство на повеќе храна или за рекреација, за заштита на животната средина или за обезбедување здравствена заштита. Трошокот за школувањето е вредноста на сите оние добра од коишто мора да се откажеме и да ги жртвуваме за сметка на школувањето. Владите можеби ќе можат да ги пренаменат трошоците, но не можат да ги елиминираат.

Опортунитетните трошоци се важен концепт. Сè во животот е поврзано со овие трошоци. Сите ние живееме во свет со ограничени ресурси и затоа мораме да правиме избор. Светот во којшто живееме можеме подобро да го разбереме доколку го погледнеме низ призмата на опортунитетните трошоци. Ајде да го разгледаме влијанието на опортунитетните трошоци врз учеството во работната сила, стапката на наталитет и врз порастот на населението, теми коишто многумина би ги

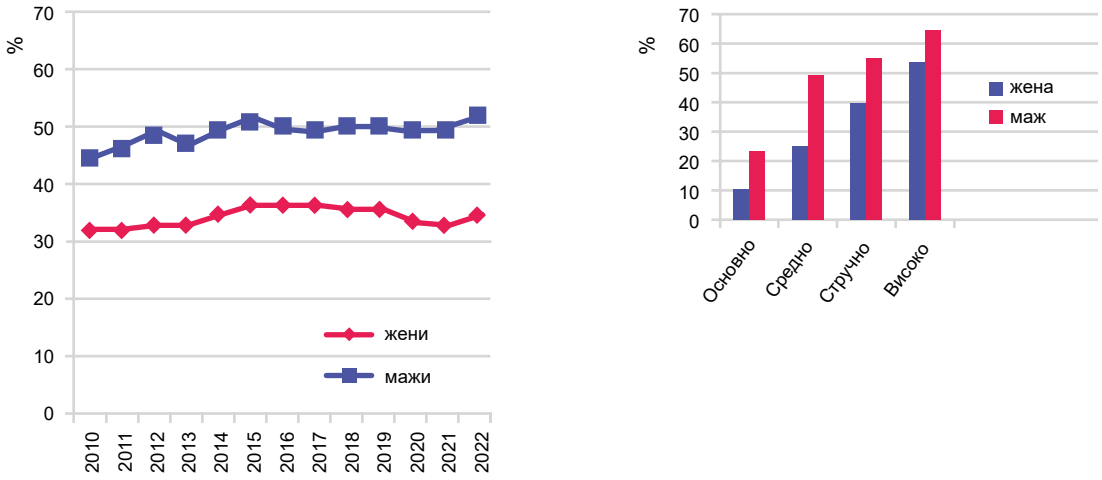
разгледувале надвор од областа на примената на опортунитетни трошоци.

Дали некогаш сте размислувале зошто е поголема веројатноста жените со повисоко образование да работат надвор од домот отколку жените со понизок степен на образование? Одговорот е во опортунитетните трошоци. Жените со повисоко образование ќе имаат подобри можности за заработка како дел од работната сила, па затоа ќе биде поскапо за нив да останат дома. Податоците го поткрепуваат ова гледиште.

Во 2022 година, во Грузија, околу 53 % од жените во **работната сила**(?) со високо образование биле вработени. Од друга страна, стапката на вработеност на жените со стручно образование изнесувала 39 % и околу 25 % за оние само со завршено средно образование. На долниот крај од спектарот, само околу 10 % од жените со завршено основно образование биле вработени. Овие бројки се усогласени со економските предвидувања дека колку што е поголема потенцијалната загуба на приходи – или колку е поголем опортунитетиот трошок – од неработењето, толку е поголема веројатноста жените активно да бараат работа. Токму како што предвидува економската теорија, кога е поскапо за жената да не работи надвор од домот, помалку од нив ќе ја изберат оваа опција.(6)

Слика 1: Сооднос вработување-население по пол (население на возраст над 15 години) во Грузија, во проценти

a) Сооднос вработеност-население според пол, 2010-2022
b) Стапка на вработеност според степенот на образование, 2022



Извор: Државен завод за статистика на Грузија. www.geostat.ge

Што мислите, што се случува со стапката на наталитетот кога има пораст на економијата и на заработувачката? Времето поминато во извршување на обврските во домаќинството го намалува времето што е достапно за работа на пазарот. Како што расте заработката, така се зголемуваат опортунитетните трошоци за раѓање деца и за одгледување големо семејство. Според тоа, предвидениот резултат е намалување на наталитетот и забавен раст на населението. Во текот на изминативе два века, зголемувањето на доходот по глава на жител на една земја, набрзо беше проследено во намалување на наталитетот и во забавување на порастот на населението. За да биде поинтересно, оваа шема беше забележена во секоја анализирана земја. И покрај тоа што постојат широко

распространети културни, верски, етнички и политички разлики меѓу земјите, повисоките опортунитетни трошоци за раѓање деца го имаа истото влијание врз стапката на наталитет во сите случаи. Во текот на изминативе шест децении, глобалната стапка на фертилитет се преполови, намалувајќи се од просечни 4,6 раѓања по жена во 1961 година на 2,3 раѓања во 2021 година. Овој пад на раѓањата по жена варира во зависност од земјата. Во Ерменија, стапката на фертилитет падна од 4,7 на 1,6, додека во Азербејџан забележа намалување од 5,9 на 1,5. Грузија доживеа пад од 2,9 на 2,1, а стапката на фертилитет во Украина падна од 2,2 на 1,2 во истиот период, според податоците на Светска банка.

Опортунитетните трошоци се витален економски принцип, којшто ќе го применуваме во повеќе наврати во оваа книга. Доколку го интегрирате овој принцип во вашиот мисловен процес, во голема мера ќе ја подобрите вашата способност да го разберете однесувањето на потрошувачите, производителите, сопствениците на компании, политичките фигури и на другите носители на одлуки во реалниот свет. Но, уште поважно, концептот ќе ви помогне да правите подобар личен избор.

Читај:

Можности и трошоци од Двајт Ли

ЕЛЕМЕНТ 1.3

3. Одлуките се носат на маргините

> *Големиѿе дела не се создавааѿ имѿулсивно, ѿие се резулѿаѿ на низа мали дела собрани заедно.*
>
> **— Винсент ван Гог**

За да добиеме најголема вредност од нашите ограничени ресурси, економијата нуди едноставно правило: извршувајте ги оние активности кои носат повеќе придобивки отколку трошоци, а избегнувајте ги оние активности кои носат повеќе трошоци отколку придобивки. Овој принцип на одржливо одлучување се однесува на поединци, компании, владини службеници и на општеството како целина.

Речиси секој избор се прави на маргината. Тоа значи дека изборот по правило секогаш вклучува додавање на (или одземање од) тековните услови, наместо донесување одлука по принципот „сè или ништо“. Зборот „дополнително“ е замена за „**маргинално**[(?)]“. Можеме да прашаме: „Колкав е маргиналниот трошок за производство или за купување една дополнителна единица?“ Маргиналните одлуки може да вклучуваат големи или мали промени. „Уште една дополнителна единица“ може да биде нова кошула, нова куќа, нова фабрика, дополнителна инвестиција, па дури и трошењето на времето, како во случајот на универзитетски студент кој избира помеѓу различни активности. Сите овие одлуки се маргинални бидејќи вклучуваат разгледување на дополнителните трошоци и придобивки за користење на секоја дополнителна единица од соодветното добро или услуга.

Луѓето, како што е напоменато погоре, не носат одлуки по принципот „сè или ништо“, како што е изборот дали да јадат или да се облечат. Наместо тоа, тие ја споредуваат маргиналната корист од малку повеќе храна, со маргиналниот трошок за малку помалку облека или за да се откажат малку од нешто друго. При носењето одлуки, поединците не ја споредуваат вкупната вредност на храната и вкупната вредност на облеката за да го изберат потоа едното или другото. Наместо тоа, тие ги споредуваат своите маргинални вредности – малку повеќе од еден производ и малку помалку од друг. Стимулациите нè насочуваат да избираме опции само кога нивните маргинални придобивки ги надминуваат маргиналните трошоци.

Маргиналните одлуки може да ги вклучуваат трошоците и придобивките од промените во карактеристиките на она што го купуваме или што го правиме. „Дали треба да истрчам една дополнителна милја на мојот денешен тренинг?“ „Дали сакам куќа со три спални или со две спални соби?“ „Дали да купам патики Најк или некои од Волмарт?“ Слично на тоа, директорот на компанијата што планира да изгради нова фабрика ќе разгледа дали **маргиналната корист**(?) од новата фабрика – на пример дополнителните приходи од продажбата — се поголеми од **маргиналниот трошок**(?) – односно од трошоците за изградба на новиот објект и од жртвувањето на други работи. Доколку не, за директорот и за компанијата е подобро да не ја изградат новата фабрика.

Ефективните политички дејствија бараат маргинално одлучување. Ајде да ја разгледаме политичката одлука во однос на тоа колку напори и ресурси се потребни да се вложат за да се намали и спречи загадувањето. Кога би биле прашани колку загадување е прифатливо, мнозинството граѓани би одговориле „николку“. Со други зборови, нивото на загадување треба да биде нула. Во гласачката кабина можеби ќе гласаат така. Но, маргиналното размислување открива дека тоа би било економски тотално неоправдано, односно како што велат луѓето, недомаќинско трошење на

ограничените ресурси (во овој случај парите на луѓето).

Кога има големо загадување – толку големо, да речеме, што се гушиме од воздухот што го дишеме – маргиналната корист од намалувањето на загадувањето е сосема веројатно да го надмине маргиналниот трошок за намалувањето на загадувањето. Но, како што се намалува обемот на загадувањето, така се намалува и маргиналната корист – вредноста на дополнителното подобрување на воздухот. Сè уште има корист од уште почиста атмосфера (на пример, би можеле да ги видиме далечните планини), но оваа корист не е ни приближно толку вредна како што е заштитата на нашите бели дробови. Пред загадувањето да исчезне 100 отсто, дополнителната корист од намалувањето на загадувањето се приближува до нула.

Како што се намалува маргиналната корист од намалувањето на загадувањето за една дополнителна единица, се зголемува маргиналниот трошок. Колку повеќе ресурси се пренасочуваат од други потенцијално остварливи намени, цената на почистиот воздух станува сè повисока. Маргиналниот трошок е вредноста на работите што се жртвуваат за уште малку да се намали загадувањето. Трошењето за здравствена заштита, образование, подобрена инфраструктура и за други расходи се само неколку примери. Тие мора да се земат предвид кога се оценува дали е мудро да се намалува загадувањето на уште пониски нивоа. Штом маргиналниот трошок за почиста атмосфера ќе ја надмине маргиналната корист, дополнителното намалување на загадувањето е расипничко и контрапродуктивно. Тоа едноставно не би вредело за трошокот. Основното правило е: „Прво направете ги најлесните работи!“

Да продолжиме со примерот со загадувањето, ајде да ја разгледаме следнава хипотетичка ситуација: Да претпоставиме дека загадувањето прави штета во вредност од 100 милиони евра, а само 1 милион евра се трошат за намалување на загадувањето. Според овие информации, дали правиме премалку или премногу за да го намалиме загадувањето?

Повеќето граѓани би рекле дека трошиме премалку. Можеби ова е точно, но ни требаат повеќе информации пред да донесеме заклучок.

Штетата од 100 милиони евра е вкупна штета, а трошокот од 1 милион евра е вкупниот трошок за намалување на загадувањето. За да донесеме информирана одлука за следните чекори, треба да ги знаеме и маргиналната корист и маргиналниот трошок на намалувањето на загадувањето. Ако трошењето дополнителни 10 евра за намалување на загадувањето би ја намалило штетата за повеќе од 10 евра, тогаш треба да трошиме повеќе. Маргиналната корист го надминува маргиналниот трошок. Но, ако дополнителните 10 евра потрошени за напорите да се намали загадувањето би ги намалиле штетите само за едно евро, дополнителното трошење не би било економски оправдано и рационално.

Луѓето најчесто ги игнорираат импликациите на маргинализмот во нивните коментари и при гласањето, но ретко во нивните лични постапки. Ајде да ја разгледаме ситуацијата кога размислуваме за храна наспроти рекреација. Гледано како целина, храната е многу повредна од рекреацијата бидејќи им овозможува на луѓето да преживеат. Кога луѓето се сиромашни и живеат во сиромашни заедници, најголемиот дел од својот доход го одвојуваат за обезбедување соодветна исхрана. Тие посветуваат малку време и пари, доколку и воопшто го прават тоа, на скапи работи како играње голф, скијање на вода или на други рекреативни активности.

Но, како што луѓето стануваат побогати, опортунитетниот трошок за купување храна се намалува. Иако храната и понатаму е од витално значење за животот, тие се во можност да ги задоволат не само своите основни потреби туку и многу повеќе, со сега помал дел од нивниот остварен доход во споредба со претходно. Колку што се побогати, луѓето откриваат дека на маргината—кога носат одлуки за тоа како да го потрошат секое дополнително евро—храната честопати вреди помалку од рекреацијата. Следствено, како што луѓето стануваат побогати, тие трошат помал дел од својот доход на храна, а поголем дел на рекреација. Ерменија

и Франција се познати по својата кујна, но во 2022 година ерменските домаќинства, во просек, потрошиле 47 % од својот доход на храна, додека оние во многу побогатата Франција потрошиле само 13,3 % од својот доход на храна.(7)

Концептот на маргинализам открива дека маргиналните трошоци и маргиналните придобивки се релевантни за правилно одлучување. Ако сакаме да извлечеме најголема вредност од нашите ресурси, мора да ги спроведуваме само оние активности кај кои маргиналните придобивки се поголеми од маргиналните трошоци. Поединците и народите остваруваат поголем просперитет кога нивниот личен и политички избор е одраз на импликациите на маргинализмот.

Читај:

Пазарите и маргинализмот од Двајт Ли

Донесувањето одлуки на маргината е тесно поврзано со времето. Многу одлуки не можат да се поништат откако ќе се донесат, така што повеќе не се релевантни кога се донесува одлука на маргината. Откако ќе се изгради фабрика, производителот не може да ја демонтира. Овие трошоци се нарекуваат „потонати трошоци“ или „фиксни трошоци“. Во економската теорија, овие трошоци не треба да влијаат на донесувањето одлуки за променливи работи, како на пример колку работници да се вработат, дури и ако, во свет каде што постои патување низ времето, компанијата можеби воопшто не би избрала да ја изгради фабриката. Слично на тоа, поединците работат во свет каде што трошоците, откако ќе се направат, не можат да се вратат назад. Ако студентот потроши време и школарина добивајќи диплома за, да речеме, социологија, тие трошоци пропаѓаат ако потоа открие дека има повеќе или подобро платени работни места во туризмот.

Видео:

Заблудата на потонатите трошоци: Кога не знаеме кога да престанеме

ЕЛЕМЕНТ 1.4

4. Доброволната трговија го поттикнува економскиот напредок

> *Ја критикуваме трговската размена, но историчарите ќе сфатат дека тоа е принципот на слободата.*
>
> **— Ралф Валдо Емерсон**

Видео:
Економијата на филмот "Бродолом на животот"

Основата на доброволната трговија е остварувањето заемна добивка. Луѓето се согласуваат да направат размена бидејќи очекуваат тоа да ја подобри нивната благосостојба. Доброволна трговска размена е трансакција во која двете страни победуваат. Двете страни добиваат повеќе отколку што се откажуваат; кога не би било така, не би се согласиле на размена. Оваа активност со позитивна вредност му овозможува на секој од трговските партнери да добие повеќе од она што го вреднува по релативно ниска цена. Постојат три главни извори на добивка од трговската размена.

Прво, трговската размена ги придвижува стоките од оние кои ги ценат помалку кон оние кои ги ценат повеќе. Следствено, трговската размена може да ја зголеми вредноста на стоките дури и кога не се произведува ништо ново. На пример, кога се купуваат и се продаваат

користени стоки, размената не ја зголемува количината на достапни стоки (како во случајот со нови производи). Но, трговската размена создава вредност со придвижувањето на производите кон купувачите кои ги ценат повеќе од продавачите. Двете страни добиваат. Во спротивно, не би дошло до доброволна размена.

Преференциите, знаењето и целите на луѓето многу се различни. Еден производ којшто практично е безвреден за еден човек може да биде скапоцен камен за друг. Стручна литература за вештачка интелигенција можеби нема да му вреди ништо на еден колекционер на уметнички дела, но ќе вреди стотици долари за еден инженер. Слично на тоа, една слика која не му вреди многу на еден инженер може да биде високо ценета од еден колекционер на уметнички дела. Некој болен од рак може да биде подготвен да плати илјадници долари (или повеќе) за лек што ќе му го спаси животот којшто, пак, има негативна вредност (поради несаканите ефекти) за едно здраво лице. Доброволната размена што ќе ја придвижи книгата за вештачката интелигенција кон инженерот и сликата кон колекционерот на уметнички дела, ќе ја зголеми нето-користа што произлегува од двете стоки. Трговската размена ќе го зголеми богатството и на луѓето и на нивната нација. Богатството на нацијата не е одредено само од количината на стоки и на услуги што ги произведува таа нација, туку и како тие стоки и услуги се распределуваат за создавање вредност.

Второ, трговската размена ги проширува можностите за производство и за потрошувачка. Трговските партнери ќе можат да произведат повеќе производи кога секој од нив ќе биде специјализиран за производство на производи што можат да ги произведат со ниски опортунитетни трошоци, а сè друго набавуваат преку трговска размена. Кога луѓето ќе се специјализираат, тие потоа можат да ги продаваат овие производи на други. Остварените приходи може да се користат за набавка на стоки кои би биле скапи за тие да ги произведуваат. Ваквата **специјализација**(?) и доброволната размена им овозможува на луѓето да

произведуваат поголеми количини на стоки и на услуги отколку што би било возможно поинаку. Економистите го нарекуваат овој принцип **закон за компаративна предност**(?). Овој закон се применува на трговската размена меѓу поединци, компании, региони и држави.

Законот за компаративна предност е чист здрав разум. Ако некој може да ви обезбеди производ по пониска цена (сетете се, сите трошоци се опортунитетни трошоци) отколку што би можеле самите да го набавите, доброволната трговска размена има смисла. Потоа можете да ги искористите вашето време и вашите ресурси за да произведете повеќе работи за кои вие сте добавувач со пониска цена. Со други зборови, произведувајте го она што го произведувате најдобро, а вршете трговска размена за сè друго. Како резултат на тоа, вие и вашите трговски партнери ќе имате заемни придобивки од специјализацијата и од трговската размена, што ќе доведе до поголемо вкупно производство, повисоки приходи и до повисок животен стандард. Од друга стана, доколку се обидувате да произведувате сè сами и да бидете самодоволни, ќе биде потребно да ги користите вашето време, способности и богатствата за да произведете многу работи за кои сте добавувач со висока цена. Како последица на тоа ќе имате помало производство и пониски приходи, притоа жртвувајќи ги производите и придобивките што другите можат да ви ги понудат.

Видео:

Специјализацијата и трговијата

На пример, иако повеќето доктори би можеле да бидат добри при водење евиденција и при договарање прегледи, општо земено во најдобар интерес на сите е да ангажираат некого за извршување на овие услуги. Времето што докторите би го користеле за водење евиденција е време кое

би можеле да го искористат на грижа за пациентите. Бидејќи времето со пациентите вреди многу, опортунитетниот трошок за докторите да водат евиденција ќе биде висок. Така, докторите речиси секогаш ќе увидат дека ангажирањето специјалисти за управување со нивната евиденција е поволно за нив, за нивниот персонал и, што е најважно, за нивните пациенти. Освен тоа, кога докторите ќе се специјализираат за обезбедување лекарски услуги и ќе ангажираат други лица со компаративна предност во водење евиденција и за управување со нивната ординација, трошоците ќе бидат помали, услугите ќе бидат подобри, а комбинираниот резултат во здравствената заштита ќе биде поголем. Возможно е да се одгледува вино во Сибир во големи оранжерии, возможно е доволно да се изладат езерцата за да се одгледува арктичка пастрмка во Азербејџан, но зошто да се мачиме кога би било толку лесно да се направи едноставна размена!

Трето, доброволната размена им овозможува на компаниите да остварат пониски трошоци по единица производ со усвојување методи на производство со голем обем. Трговската размена им овозможува на компаниите да ги прошират своите пазарни области за да можат да планираат поголемо производство и да усвојат процеси кои ги користат предностите на **економиите на обем**(?), како што се случи по 1989 година кога соковите од Молдавија влегоа на глобалниот пазар. Ваквите процеси честопати доведуваат до значително помали трошоци по единица производ и до енормно зголемување на производството по работник. Без трговската размена, овие добивки не би можеле да се остварат. **Пазарните сили**(?) континуирано го прераспределуваат производството кон производители со ниски трошоци (и подалеку од оние со високи трошоци). Како резултат на тоа, отворените пазари имаат тенденција да ги распределуваат производите и ресурсите во насока на максимизирање на вредноста, количината и на разновидноста на стоките и услугите коишто се канализираат до потрошувачите кои плаќаат за нив. Кина е совршен

пример за контролирана економија чии граѓани, откако се приклучија на глобалниот трговски систем во 1995 година, можеа да ги искористат сигналите дадени од трговската размена и од компаративните предности за да извлечат буквално милијарди луѓе (и во Кина и во другите земји во регионот) од сиромаштија.

Читај:
Специјализација и богатство од Двајт Ли

Важноста на трговијата во нашиот современ свет тешко дека може доволно да се истакне. Всушност, Светската банка смета дека глобалната трговија и намалувањето на трговските бариери помагаат во искоренувањето на екстремната сиромаштија.[8] Трговијата им овозможува на луѓето кои живеат во екстремна сиромаштија пристап до далеку повеќе производи и ресурси од она што е достапно во нивните граници. Нето-придобивките од трговијата се пренесуваат меѓу различните нации, потрошувачите со различни доходни можности, расите, половите и луѓето со различни политички ставови и културни вредности. Можете ли да ги замислите тешкотиите и трошоците за да произведете сопствено домување, облека и храна, да не зборуваме за компјутерите, паметните уреди, машините за миење садови, автомобилите и вакцините доколку не би постоела трговијата? Луѓето кои ги стекнуваат овие нешта ги имаат главно поради тоа што нивните економии се организирани на начин што ги мотивира поединците да соработуваат, да се специјализираат и да тргуваат. Земјите кои наметнуваат пречки во размената, – било домашни или меѓународни, – ја намалуваат можноста нивните граѓани да ги остварат придобивките од трговската размена и да имаат просперитетен живот.

Видео:

Економија за доброволна размена

ЕЛЕМЕНТ 1.5

5. Трансакциските трошоци се пречка за трговската размена.

> *Голем дел од она што го сметаме за економска активност има за цел да го постигне она што инаку би било спречено од високите трансакциски трошоци.*
>
> **— Роналд Коуз**

Доброволната размена ја поттикнува соработката и ни помага да добиеме повеќе од она што ни е потребно, што го сакаме и што го вреднуваме. Самата трговска размена, сепак, е скапа. Потребни се време, напори и други ресурси за да се бараат потенцијални трговски партнери, да се преговара за условите, да се утврдат ризиците и да се изврши размената. Ресурсите потрошени за овие цели се нарекуваат **трансакциски трошоци**(?) и тие се пречка за создавање богатство. Тие ги ограничуваат и нашите производствени капацитети и остварувањето на добивките од заемно поволните трговски размени.

Трансакциските трошоци понекогаш се високи поради физичките пречки, како што се океаните, реките и планините, кои го отежнуваат доставувањето на производите до купувачите. Инвестициите во патишта, транспорт и во подобрување на комуникацијата можат да ги намалат овие трансакциски трошоци. Во други случаи, трансакциските трошоци може да бидат високи поради недостаток на информации. На пример, можеби сакате да купите користен автомобил, но не познавате некој што сака да

продаде сигурен автомобил по атрактивна цена. Времето и енергијата потрошени во потрагата по автомобил, проверка на добавувачот и автомобилот и преговарањето за цената се дел од вашите трансакциски трошоци. Во други случаи, трансакциските трошоци се високи поради политички пречки, како што се даноците, барањата за лиценцирање, контролите на цените и **царински тарифи**(?). Без оглед на тоа дали блокадите се физички, информативни или политички, високите трансакциски трошоци ги намалуваат потенцијалните добивки од трговската размена.

Луѓето кои им помагаат на другите да ја организираат трговската размена и да направат подобар избор ги намалуваат трансакциските трошоци. Тие помагаат да се поттикне економскиот напредок. Таквите специјалисти понекогаш се нарекуваат **посредници**(?). Тука спаѓаат книжарниците во кампусот, агентите за недвижности, брокерите, дилерите на автомобили и широк спектар на трговци. Многумина тврдат дека посредниците само ја зголемуваат цената на стоките и на услугите без да обезбедат придобивки. Ако беше така, луѓето не би избирале да ги користат нивните услуги. Трансакциските трошоци се пречка за трговската размена, а посредниците ги намалуваат овие трошоци, па другите имаат придобивки од користењето на нивните услуги. Од таа причина луѓето ги ценат нивните услуги и се подготвени да платат за нив.

Видео:

Економијата на филмот "Бегството од Шошенк"

Бакалот, на пример, е посредник. Се разбира, денешните гигантски супермаркети се резултат на дејствијата и на активностите на голем број луѓе, но заедно нивните услуги се услуги на посредник. Без бакалот, замислете само колку време и напор би биле потребни за подготовка на

само еден оброк. Ќе треба директно да се договарате со земјоделците кога купувате зеленчук, со одгледувачите на цитруси кога купувате овошје, со млекарите ако сакате млеко или сирење и со сточарите или со рибарите ако сакате да послужите говедско или риба. Бакалите ги остваруваат овие контакти за вас и за другите потрошувачи, ги стават производите на погодни локации за продажба и одржуваат доволно залихи. Услугите на бакалите и на другите посредници значително ги намалуваат трансакциските трошоци, помагајќи им на потенцијалните купувачи и продавачи да остварат добивка од трговската размена. Овие услуги го зголемуваат обемот на трговската размена, го поттикнуваат економскиот напредок и ослободуваат ресурси за други намени.

Неверојатниот раст на онлајн-пазарите како што се Амазон, Алибаба, Алиексперс, Лазада и други ја покажува важноста од намалувањето на трансакциските трошоци. За само две децении, Амазон прерасна од мала онлајн-книжарница во најголемиот продавач на мало во светот. Алибаба, за помалку од три децении, се издигна во една од првите десет највредни компании на глобално ниво. Како беше постигнато ова? Клучот е во намалувањето на трансакциските трошоци. Овие платформи, меѓу другото, брзо се проширија поради намалувањето на трошоците поврзани со купувањето и со продавањето. Клиентите повеќе не треба да одат физички од една продавница до друга за да го најдат тоа што им е потребно. Наместо тоа, тие лесно можат да ги споредуваат производите, цените и рецензиите на интернет. Купувањето го вршат со само неколку клика, а потоа производите се испраќаат директно до нивните домови.

Во последниве години, технологијата ги намали трансакциските трошоци за голем број размени. Со неколку потези со прстот по уредот, купувачите сега можат да добијат информации за потенцијалните продавачи на речиси секој производ. Апликациите редовно се користат за купување намирници, облека, предмети за домаќинството и домови. Тие наоѓаат хотелски соби и летови, билети за големи настани, па дури и

заеднички превоз.

Слично на тоа, технолошките подобрувања и откривањето на подобри начини за извршување на работите значително ги намалија трошоците за испорака на стоки во последниве децении. Прилагодени за стапката на инфлација, трошоците за испорака по тон во прекуокеанскиот и во воздушниот сообраќај сега се пониски за 50 % во споредба со раните 1970-ти. Овие намалувања на трансакциските трошоци, вклучувајќи ги и транспортните трошоци, го зголемија обемот на трговската размена, го прошири нашето производство и го подобрија нашиот животен стандард. Тие имаа клучна улога во брзиот раст на доходот по глава на жител и во огромното намалување на сиромаштијата во светски рамки.

ЕЛЕМЕНТ 1.6

6. Цените ги усогласуваат дејствијата на купувачите и на продавачите.

> *Лесно е да ги намалите цените. Тешко е да можете да си го дозволите тоа.*
>
> **— Џеф Безос**

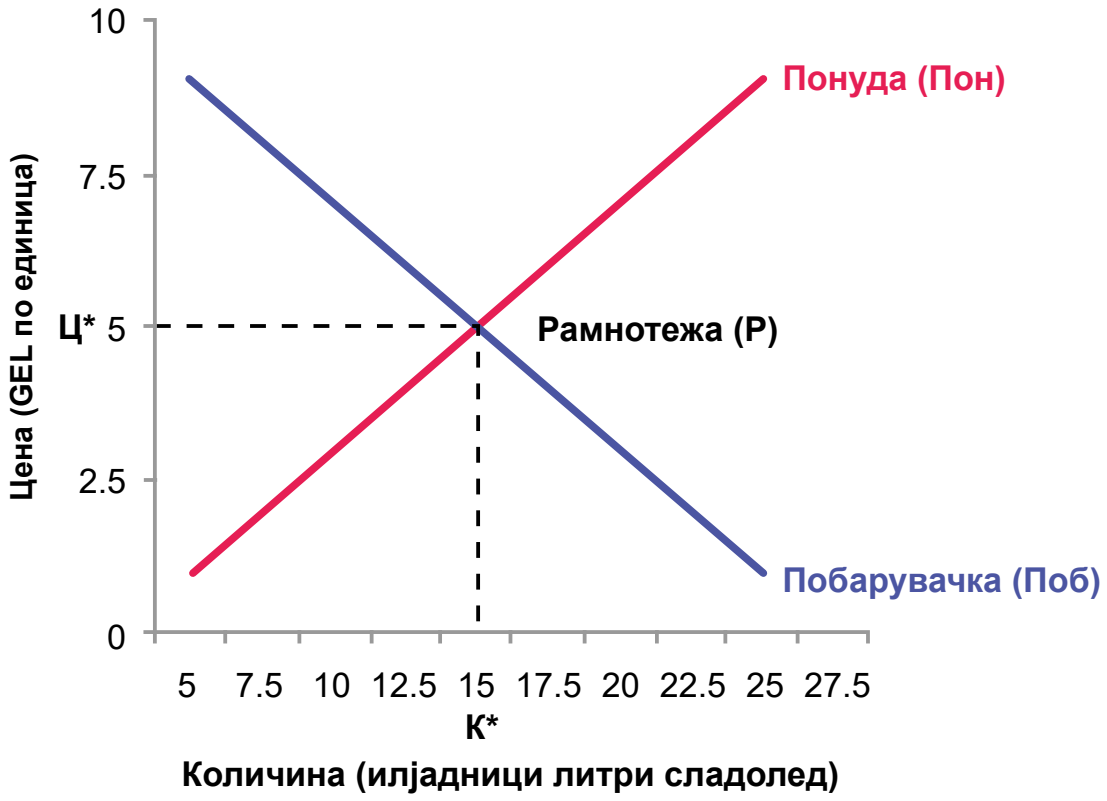
Пазарните цени влијаат врз изборот на купувачите и на продавачите. Со порастот на цената на производот, производот поскапува и купувачите вообичаено избираат да купуваат помалку од тоа добро. Следствено, постои негативна врска помеѓу цената на доброто или на услугата и бараната количина. Оваа негативна врска се нарекува „**закон на побарувачка**[(?)]“.

За продавачите, порастот на цената на производот носи дополнителни приходи поради што се подготвени да ја зголемат понудата. Следствено, постои позитивна врска помеѓу цената на доброто и количината што производителите ќе ја понудат. Оваа позитивна врска се нарекува „**закон на понуда**[(?)]“.

Економистите честопати користат графикони за да ги илустрираат односите помеѓу цената, бараната количина и понудената количина. Притоа, цената на доброто се прикажува на вертикалната у-оска, а количината по единица време (на пример, недела, месец или година) се прикажува на хоризонталната х-оска. На сликата 2 е прикажан класичен графикон на понуда и на побарувачка со користење сладолед како пример

и грузиски лари (GEL) како валута. Кривата на побарувачката ги покажува различните количини сладолед коишто купувачите ќе ги купат по различни цени. Може да се забележи дека кривата на побарувачката има негативен наклон, што укажува на тоа дека колку е пониска цената, толку повеќе сладолед ќе купат потрошувачите. Ова е само графички приказ на законот на побарувачката. (Забелешка: „крива“ е секое множество точки долж една линија. Ова значи дека правата линија е само еден вид на крива. Во други дела, кривите на побарувачката и на понудата може да не се прикажани како права линија. Немојте да се збуните!)

Слика 2: Побарувачка, понуда, и рамнотежна цена



Кривата на понудата ги покажува различните количини на сладолед што производителите се подготвени да ги понудат по различни цени. Како што е прикажано на сликата 2, кривата има нагорен наклон што покажува дека производителите ќе бидат подготвени да понудат поголеми количини по повисоки цени. Кривата на понудата е графички приказ на законот на понудата.

Тука сакаме да посочиме една навистина важна работа: Цената ќе има тенденција да се движи кон ниво – 5 GEL за литар сладолед во нашиов пример – што ќе ја доведе бараната количина во рамнотежа со понудената количина. По **рамнотежна**(?) цена од 5 GEL, потрошувачите ќе сакаат да купат 15.000 литри сладолед дневно. Ова е истата количина што производителите на сладолед се подготвени да ја понудат. Цената го координира изборот и на потрошувачите и на производителите на сладолед и ги доведува во рамнотежа.

Доколку цената е повисока од 5 GEL, на пример 7 GEL, производителите ќе сакаат да понудат повеќе сладолед отколку што потрошувачите ќе сакаат да купат. Тоа значи дека по цена од 7 GEL производителите нема да можат да продадат онолку колку што би сакале. Залихите ќе се зголемат, а вишокот на понуда ќе доведе до тоа некои производители да ја намалат цената за да ги намалат залихите. Цената ќе има тенденција да опаѓа додека не се постигне рамнотежната цена од 5 GEL. Сè додека цената е над рамнотежата, пазарните сили ќе ја туркаат цената надолу.

Соодветно, ако цената на сладоледот е под 5 GEL, на пример, 3 GEL, купувачите ќе сакаат да купат повеќе отколку што производителите се подготвени да понудат. Оваа цена од 3 GEL генерира дополнителна побарувачка, оставајќи ги производителите без соодветни залихи. Нагорниот притисок врз цената ќе ја придвижи повторно кон рамнотежната цена од 5 GEL. Изборот на купувачите и на продавачите ќе биде изедначен еден со друг само при рамнотежна цена, а пазарната цена

ќе гравитира кон ова ниво.

Аукцискиот систем на иБеј (eBay) покажува како функционираат побарувачката и понудата во една средина што им е добро позната на многумина. На иБеј продавачите ги внесуваат своите минимални цени што тие би ги прифатиле за стоките. Купувачите ги внесуваат своите максимални понуди – максималните цени што тие се подготвени да ги платат. Системот за управување со аукциите ќе наддава во име на купувачите по однапред утврдени зголемувања на паричниот износ. Наддавањето продолжува сè додека не истече периодот на тргување или додека лицето не се согласи да ја плати наведената цена „Купи веднаш“. Размената се случува само кога купувачите нудат цена што е поголема од минималната цена побарана од продавачот. Но, кога тоа ќе се случи, ќе дојде до размена во која добиваат и купувачот и продавачот. Запомнете, доброволната трговска размена е заемно корисна.

Иако не се толку видливи како на електронскиот пазар иБеј, силите на побарувачката и на понудата на другите пазари функционираа на сличен начин. Висината на кривата на побарувачката на иБеј го покажува максималниот износ што потрошувачите се подготвени да го платат за уште една единица од доброто, додека висината на кривата на понудата ја покажува минималната цена по која производителите се подготвени да понудат уште една единица. Кога цената е помеѓу максималната цена што потрошувачот е подготвен да ја плати и минималната понудена цена на продавачот, трговската размена носи потенцијална добивка. Исто така, кога е постигната рамнотежна цена, и потрошувачите и производителите ги остваруваат сите потенцијални добивки од размената.

Маргиналното размислување објаснува зошто, кога е присутна рамнотежна цена, купувачите и продавачите ќе имаат поттик да направат заемно поволни размени и исходот ќе биде ефикасен. Потрошувачите ги купуваат само оние производи коишто им носат поголема вредност од реалната цена. Слично на тоа, производителите ги обезбедуваат само оние

количини на производи што можат да се продадат по цена што ги покрива трошоците. Кога е присутна рамнотежна цена, количините производи ќе се произведуваат и ќе се купуваат сè додека вредноста на производот, односно на материјалното добро, гледано преку призма на потрошувачите го надминува трошокот за ресурсите што се потребни за нивното производство. ***Имплликација:*** пазарните цени не само што ги доведуваат во рамнотежа бараната количина и понудената количина, туку тие и ги насочуваат производителите да ги понудат оние стоки за кои потрошувачите се подготвени да ги платат по цена што ги надминува трошоците за нивното производство. Ова важи за секој пазар.

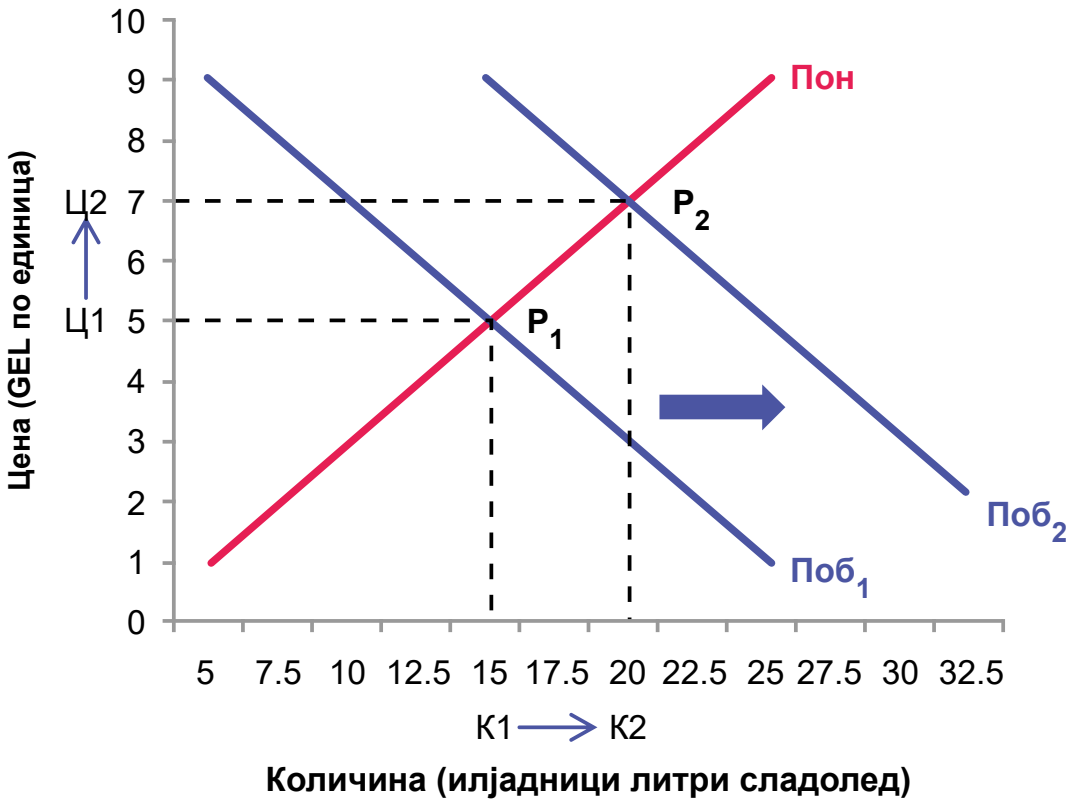
Се разбира, живееме во динамичен свет. Со текот на времето ќе настанат промени. Тие ќе ги променат побарувачката и понудата на стоки и на услуги. Факторите како што се доходот на потрошувачите, цената на супститутните и цената на комплементарните производи, очекувањата за идните цени, промените во владината политика и бројот на купувачи на пазарот ќе влијаат врз побарувачката за производот. Промените кај кој и да било од овие фактори ќе ги променат количините на производот кои потрошувачите ќе сакаат да ги купат по различни можни цени. Со други зборови, промените на овие фактори ќе предизвикаат промена на побарувачката и поместување на целата крива на побарувачката, паралелно налево или надесно.

Важно е да се направи разлика помеѓу промена на побарувачката – (поместување на целата крива на побарувачката) – и промена на бараната количина (движење по кривата на побарувачката) како резултат на промената на цената на производот. **Важна забелешка за студентите:** еден од најголемите предизвици со којшто се соочуваат студентите е неуспехот да направат разлика помеѓу промената на побарувачката и промената на бараната количина. Прашањата на оваа тема се омилени прашања за предавачите по економија, затоа погрижете се да ја разберете оваа разлика!

Читај:

Жртвување животи за профи од Двајт Р. Ли

Слика 3: Зголемувањето на побарувачката доведува до повисока цена



На сликата 3 е прикажано влијанието на зголемувањето на побарувачката врз пазарната цена на производот. Да претпоставиме дека има зголемување на приходите на купувачите или пораст на цената на замрзнатиот јогурт, што е вообичаена замена за сладолед. Овие промени ќе

ја зголемат побарувачката за сладолед, предизвикувајќи кривата на побарувачката да се помести надесно, од D_1 на D_2. Од друга страна, зголемената побарувачка ќе ја помести рамнотежната цена на сладоледот нагоре од 5 GEL на 7 GEL. Со новата повисока рамнотежна цена, количината што ја бараат потрошувачите повторно ќе се усогласи со количината што ја нудат производителите. **Забелешка:** Зголемувањето на побарувачката (поместувањето на целата крива на побарувачката) ќе резултира со зголемување на понудената количина од 15.000 на 20.000, што претставува движење по постојната крива на понудата.

Намалувањето на приходите на купувачите или пониските цени на замрзнатиот јогурт (супституто добро) би имало спротивно влијание. Овие промени ќе ја намалат побарувачката за сладолед (поместување на кривата на побарувачка налево), ќе ја намалат цената и ќе ја намалат рамнотежата во размената на количини.

Видео:

Дали зголемувањето на цените е лошо?

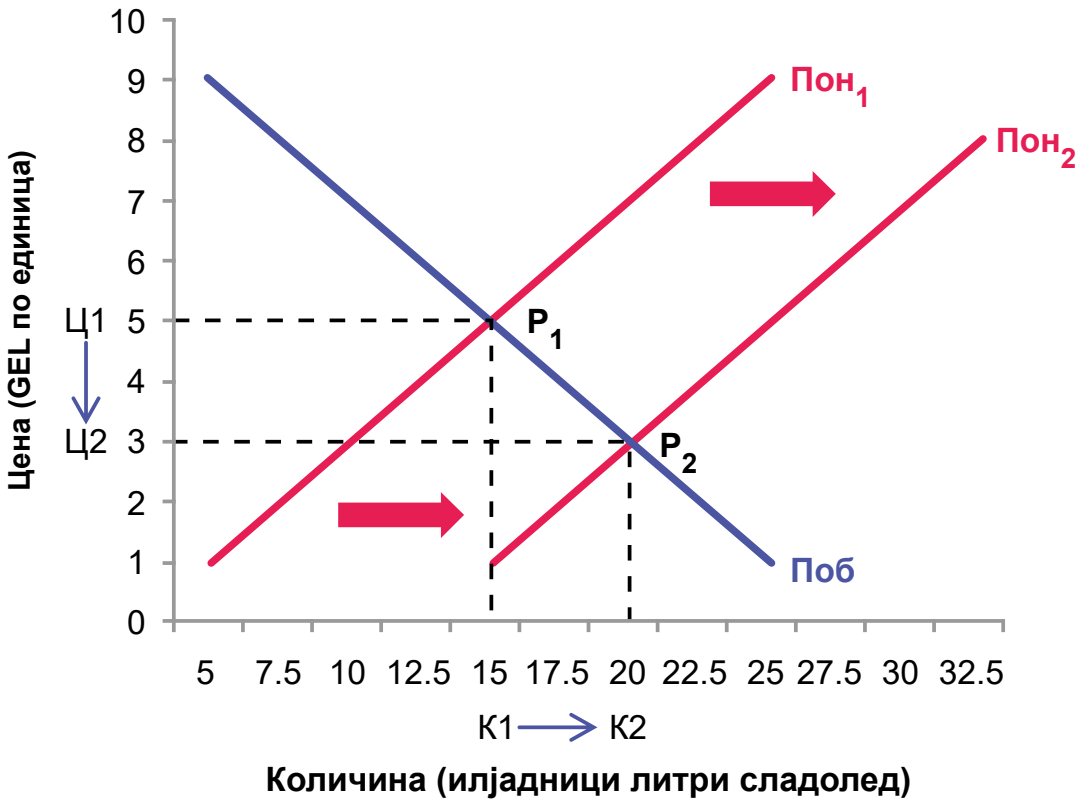
Ајде сега да се осврнеме кон страната на понудата на пазарот. Промените што ги менуваат трошоците по единица за производство на конкретниот производ ќе предизвикаат поместување на кривата на понудата налево или надесно. На пример, подобрувањето на технологијата, пониските цени за ресурсите што се користат во производството или субвенциите за производителите ќе ја зголемат понудата, што ќе предизвика целата крива на понудата да се помести надесно. Од друга страна, промените што го поскапуваат производството на производот – како што се повисоките цени за материјалите што се користат за производство на производот или повисоките даноци наметнати на производителите – ќе ја намалат понудата, што ќе

предизвика кривата на понудата да се помести налево.

Да претпоставиме дека има намалување на цените на кремот и млекото, состојки коишто се користат за производство на сладолед. Какво влијание ќе имаат овие намалувања врз цената на ресурсите, врз понудата и врз пазарната цена на сладоледот? Ако вашиот одговор е дека понудата ќе се зголеми, а пазарната цена ќе се намали, вие сте во право. На сликата 4 е прикажано токму тоа во рамката на побарувачката и на понудата. Пониските цени на кремот и на млекото ќе ги намалат трошоците за производство на единица сладолед, што ќе предизвика кривата на понудата да се помести надесно (од $Пон_1$ на $Пон_2$). Како резултат на тоа, рамнотежната цена на сладоледот ќе се намали од 5 GEL на 3 GEL. Со новата пониска цена, бараната количина ќе се зголеми и повторно ќе се изедначи со понудената количина на 20.000 литри дневно. **Забелешка:** Зголемувањето на понудата, – односно поместувањето на целата крива, – ја намали цената на сладоледот и ја зголеми бараната количина, што претставува движење по постојната крива на побарувачката.

Што ако се случат промени што ќе ги зголемат трошоците за производство на сладолед – на пример, повисоки цени на состојките? Тогаш резултатите би биле сосема спротивни: намалување на понудата – односно поместување на кривата налево – зголемување на цената на сладоледот и намалување на разменетата количина.

Слика 4: Зголемувањето на понудата доведува до пониска цена



Пазарните прилагодувања, како оние наведени овде, не се случуваат веднаш. Потребно е време за потрошувачите и за производителите целосно да се прилагодат на новите услови. Всушност, во еден динамичен свет процесот на прилагодување што го опишуваме постојано се менува.

Како резултат на технолошкиот развој, динамиката и прилагодувањата на цените, како реакција на промените на побарувачката и на понудата, стануваат уште позабележителни. Дали неодамна сте се возеле со Убер или Јандекс? Цената за возењето може да варира од минута

во минута. На дождлив ден повеќемина одлучуваат да не пешачат (побарувачката се зголемува) и повеќемина возачи остануваат дома (понудата се намалува), па цената расте.

Влијанието на промените врз побарувачката и врз понудата и влијанието на факторите кои се во основата на промените во овие криви се од клучно значење за разбирањето на пазарниот процес. Анализата на побарувачката и на понудата ќе се користи континуирано во оваа книга.

Видео:

Економијата на филмот "Замената на Хадсакер"

ЕЛЕМЕНТ 1.7

7. Профитот е водич кон продуктивноста.

> *Профитот не е крајната цел на менаџментот – тој го овозможува остварувањето на крајните цели.*
>
> **— Дејвид Пакард**

Видео:
Економски добивки и трошоци

Бизнисите купуваат (или изнајмуваат) природни ресурси, работна сила, капитал (машини, алатки и други средства за производство) и претприемачки таленти. Овие ресурси за производство потоа се трансформираат во стоки и во услуги кои им се продаваат на купувачите. Во пазарна економија, производителите мора да дадат конкурентна понуда за ресурсите во однос на нивните алтернативни намени, бидејќи сопствениците на ресурсите ќе ги нудат само по цени што се барем еднакви на оние што би можеле да ги постигнат на друго место. Плаќањата потребни за давање конкурентна понуда за ресурсите во однос на нивните други потенцијални примени се опортунитетни трошоци на производителот за нудење одреден производ или одредена услуга.

Постои важна разлика помеѓу опортунитетните трошоци за производство и стандардните сметководствени мерења на трошоците на

компанијата. Сметководителите се фокусираат на пресметката на нето-профитот на фирмата, којшто е малку поразличен од економскиот **профит**[(?)] бидејќи не го зема предвид опортунитетниот трошок на средствата во сопственост на фирмата. Економистите го земаат предвид фактот дека средствата можат да се користат на алтернативни начини. Сметководителите, исто така, не ја земаат предвид вредноста на времето и на напорите коишто сопствениците ги вложуваат во својот бизнис над она што им се плаќа како плата.

Иако сметководителите не ги земаат превид овие опортунитетни трошоци, економистите ги земаат предвид.[(9)] Месарката на аголот од улицата може да ја затвори својата продавница и да ја изнајми на некоја друга компанија. Таа може да се вработи и во локалниот супермаркет. И двете овие можности претставуваат реални трошоци за да се остане месар. Како резултат на тоа, нето-добивката на фирмата ќе го прецени профитот, во споредба со мерењата од економистот. Доколку овие опортунитетни трошоци не се опфатени, профитот на крајот ќе се намали и ресурсите ќе се префрлат на други продуктивни активности.

Профитот на фирмата може да се пресмета на следниов начин:

Профит = Вкупни приходи – Вкупни трошоци

Вкупните приходи на фирмата се производ од продажната цена на сите продадени стоки (P) и количината (Q) на сите продадени стоки. За да заработи профит, фирмата мора да оствари повеќе приходи од продажбата на својот производ во споредба со опортунитетните трошоци на ресурсите што се потребни за неговото производство. Така, фирмата ќе заработи профит само ако е способна да произведе производи или услуги коишто потрошувачите ги ценат повеќе од трошокот за ресурсите што се потребни за нивното производство.

Потрошувачите нема да купат некој производ освен ако неговата вредност е иста или поголема од неговата цена. Ако потрошувачите се спремни да платат повеќе од трошоците за производство, тогаш одлуката

на производителот да даде конкурентна понуда за ресурсите во однос на нивната алтернативна употреба е профитабилна. Профитот е награда за трансформирање на ресурсите во нешто со поголема вредност од трошоците.

Лицата коишто ги носат деловните одлуки ќе се трудат да произведат стоки и услуги коишто ќе генерираат профит. Од друга страна, работите не излегуваат секогаш онака како што се очекува. Понекогаш компаниите не можат да ги продадат своите производи по цени коишто ги покриваат трошоците. **Загуби**(?) се јавуваат кога вкупниот приход од продажбата е помал од опортунитетниот трошок на ресурсите коишто се користат за производство на одредени стоки или услуги. Загубите се еден вид казна за фирмите кога произведуваат стоки и услуги коишто за купувачите имаат вредност која е помала од ресурсите кои се потребни за нивното производство. Загубите укажуваат на тоа дека ресурсите би биле подобро искористени за производство на други добра или услуги.

Да претпоставиме дека во Бугарија (каде што валутата е бугарскиот лев – BGN), производителот на кошули го чини 20.000 лева месечно да изнајми објект, да ги изнајми потребните машини и да обезбеди работна сила, ткаенина, копчиња и други материјали што се потребни за производство и за пласман на илјада кошули месечно. Ако фирмата ги продаде тие илјада кошули по 22 лева, месечниот приход изнесува 22.000 лева. Профитот е 2.000 лева. Производителот создал богатство за себе и за купувачот.. Со нивната подготвеност да платат повеќе од трошоците за производство, потрошувачите покажуваат дека ги вреднуваат кошулите повеќе од ресурсите што се потребни за нивното производство. Профитот на фирмата е награда за зголемувањето на вредноста на ресурсите преку нивно трансформирање во производ со поголема вредност.

Од друга страна, ако побарувачката за кошули се намали и истите можат да се продадат само за 17 лева, тогаш производителот ќе заработи 17.000 лева, со загуба од 3.000 лева месечно. Оваа загуба се јавува затоа што

активностите на производителот ја намалиле вредноста на искористените ресурси. Кошулите, – финалниот производ, – биле помалку вредни за потрошувачите од вредноста на другите добра коишто можеле да се произведат со истите ресурси. Не велиме дека купувачите свесно знаат дека ресурсите што биле користени за изработка на кошулите би биле повредни доколку се претворат во некој друг производ. Сепак, нивните комбинирани избори и цените коишто тие се подготвени да ги платат обезбедуваат вредни информации за производителот, притоа создавајќи поттик за преземање чекори за намалување на загубата. Во примерот даден погоре, производителот бил на некој начин „изненаден“ од неочекувано ниската цена на неговите кошули. Поради оваа причина, производителите вообичаено трошат големи износи пари и многу труд обидувајќи се да ја предвидат побарувачката за своите производи, а со тоа создаваат голем број работни места за економисти, како и за кројачи.

Во пазарната економија, загубите и деловните неуспеси делуваат во насока на спречување на неефикасните активности – како што е производството на кошули коишто се продаваат по цена што е пониска од трошокот за нивно производство. Загубите и деловните неуспеси ќе ги пренасочат ресурсите кон производство на други стоки кои се повисоко вреднувани. Според тоа, иако деловните неуспеси честопати силно ги погодуваат сопствениците, инвеститорите и вработените, сепак, постои и позитивна страна. Тие ослободуваат ресурси коишто можат да бидат насочени кон активности за создавање богатство.

За народот на една земја ќе биде подобро ако со ресурсите – достапното земјиште, објектите, работната сила и претприемачкиот талент – се произведуваат вредни производи и услуги. Во секој момент, може да се преземе бескрајна низа инвестициски активности. Некои од овие инвестиции ќе ја зголемат вредноста на ресурсите преку нивна трансформација во добра и во услуги коишто потрошувачите ги ценат повеќе од трошокот за нивно создавање. Тие ќе го поттикнат економскиот

напредок. Други инвестиции ќе ја намалат вредноста на ресурсите и ќе го забават економскиот напредок. Ако сакаме да бидеме мудри чувари на расположливите ресурси, активностите што ја зголемуваат вредноста мора да се охрабруваат, додека оние што ги користат ресурсите помалку продуктивно (неефикасно) мора да се обесхрабрат. Токму тоа го прават профитот и загубата.

Живееме во свет на променливи вкусови и на технологија, променливи владини политики, несовршено знаење и неизвесност. Сопствениците на бизниси не можат со сигурност да ја знаат иднината на пазарните цени или на трошоците за производство. Нивните одлуки се засноваат на очекувања. Како студент, оваа година можете да потрошите многу повеќе за школарина и за книги отколку што би можеле да заработите сега од работата од која се откажувате за да студирате. Ова го правите затоа што очекувате наградата да се зголеми во иднина.

Истражувач (најчесто фирма) со идеја за нов револуционерен лек за лекување рак може да потроши стотици милиони долари пред да оствари каква било продажба. Од друга страна, доколку владата не ги регулира цените на начин што го спречува повратот на овие однапред направени трошоци, инвестицијата во новиот лек ќе се реализира. Сосема е јасна структурата на принципот награда-казна на пазарната економија. Ако размислите добро, прашањето за откривање лекови е интересно. Продажбата на лекот којшто се покажал како делотворен, исто така, мора да ги поврати сите пари кои биле вложени во оние лекови коишто небиле успешни. Таблета што се продава за илјадници долари всушност може да чини само неколку пени за да се произведе откако ќе ги помине сите тестови за да стигне на пазарот. Многу развиени земји забрануваат увоз на лекови од странство, не затоа што мислат дека не се безбедни, туку почесто (иако тоа не им го кажуваат на купувачите) како еден вид „странска помош“ со која лековите коишто спасуваат живот може да им се продаваат на граѓаните во земјите во развој по цена блиску до нивните производни

трошоци, додека здравствениот систем во развиената земја ги сноси трошоците за развој.

Претприемачите(?) коишто произведуваат ефикасно и коишто правилно ги предвидуваат стоките и услугите што привлекуваат купувачи што ги купуваат по цени што се повисоки од нивните производствени трошоци, ќе просперираат. Оние што не го прават тоа, ќе се соочат со огромно тешкотии да опстојат на пазарот. Претприемништво и сопственост на бизнисот не се синоними. Постои склоност да се мисли дека претприемачите секогаш се сопственици на фирма, но тоа не е нужно така. Сопствениците, особено големите корпорации со многу акционери, честопати ангажираат претприемачи коишто ги обезбедуваат стратегијата и насоката на фирмата. Слично на тоа, претприемачите честопати бараат инвеститори коишто обезбедуваат финансиски капитал во форма на сопственички акции, иако претприемачот ќе ја одреди насоката на бизнисот.

Претприемништвото обично вклучува високо ниво на финансиски ризик. Некои го критикуваат фактот дека деловните неуспеси можат да одат рака под рака со пазарниот процес. Сопствениците на бизниси коишто неефикасно ги алоцираат ресурсите, во области во кои побарувачката е таква што фирмата не може да ги покрие своите трошоци, ќе се соочат со загуби, со финансиски тешкотии и, доколку не се прилагодат, на крајот ќе пропаднат. Размислете за момент како однесувањето на ова приватно претпријатие се разликува од она на владите коишто, како што ќе видиме во продолжение, можат да ги принудат потрошувачите (даночните обврзници) да купуваат услуги на коишто им придаваат мала вредност.

Интересно е тоа што многумина претприемачи коишто првично се соочуваат со тешкотии или не се многу успешни, на крајот, сепак, постигнуваат значителен успех. На пример, откако ја напушти Епл (Apple) во 1985 година, Стив Џобс ја основа Некст (NeXT), фирмата за којашто тој

мислеше дека ќе ја произведува следната генерација персонални компјутери. Откако Епл (Apple) претрпе тригодишен период на сериозни финансиски загуби и пад на цените на акциите во 1990-тите, ја купи Некст (NeXT) и го врати Стив Џобс во 1997 година. Набргу потоа, тој ја реорганизираше Епл (Apple) и ги воведе iPhone, iPad, како и многу други иновативни, високо профитабилни производи и услуги коишто продолжија да остаруваат спектакуларен успех на пазарот.

Главната поента е јасна: профитот ги насочува инвестициите кон продуктивни проекти коишто поттикнуваат економски напредок, додека загубите ги канализираат ресурсите подалеку од проектите коишто се неефикасни. Ова е функција од витално значење. Економиите коишто не успеваат во извршувањето на оваа функција речиси со сигурност ќе стагнираат или дури ќе забележат пад на економската активност.

Видео:

Ценовен систем

ЕЛЕМЕНТ 1.8

8. „Невидливата рака“ поттикнува општа благосостојба

> *„Секој поединец постојано се труди да го пронајде најповолното вложување за капиталот со кој располага. Притоа тој го има предвид својот личен интерес, а не интересот на општеството. Но, разгледувањето на неговиот личен интерес природно, или нужно, го наведува да ја одбере онаа примена на капиталот којашто е најповолна за општеството. Негова единствена намера е остварување лична корист, а во овој, како и во многу други случаи, тој е воден од невидлива рака кон остварување на една цел којашто не била дел од неговата намера.“*[(10)]

— Адам Смит (1776)

Видео:

Невидливата рака бифтек

Личниот интерес е моќен мотиватор. Како што одамна забележа Адам Смит, поединците мотивирани од личните интереси и водени од **невидлива рака**[(?)] имаат силен поттик да преземаат активности коишто го поттикнуваат општиот просперитет на една заедница, односно нација. „Невидливата рака“ за којашто зборува Смит е системот на цени. Намерата на поединецот „е исклучиво остварување лична корист“, но тој е насочен

од невидливата рака на пазарните цени да ги поддржува целите на другите, на тој начин придонесувајќи за поголем просперитет.

Принципот на „невидливата рака“ може да биде тешко разбирлив. Природно е да се смета дека добри резултати се можни само под раководство на некого или со насоки од централизирана власт. Сепак, Адам Смит тврди дека стремежот за остварување на личниот интерес создава уредено општество во коешто потребите рутински се задоволуваат без централизирано планирање. Овој ред се случува затоа што кога постои приватна сопственост и слободна трговска размена, пазарните цени ќе ги пренасочат поединците од личните интереси кон активности коишто поттикнуваат општа благосостојба. Еден статистички податок – моменталната пазарна цена на одреден производ или услуга – им го дава на купувачите и на продавачите она што им е потребно за да ги усогласат своите постапки со преференциите и со изборите на другите. Пазарните цени го регистрираат изборот на милиони потрошувачи, производители и добавувачи на ресурси. Тие се одраз на информациите за преференциите на потрошувачите, трошоците, но и на прашањата поврзани со времето, локацијата и околностите – информации коишто на секој голем пазар се несфатливи за кој и да било поединец или орган за централно планирање.

Дали некогаш сте размислувале зошто во вашите локални продавници има приближно точни количини млеко, леб, зеленчук и други стоки – во доволни количини за доброто речиси секогаш да е достапно, но не толку големи за да резултира со големо расипување и фрлање на производите? Како е возможно фрижидерите, автомобилите и таблетите со екран на допир што се произведени на различни локации ширум светот, да бидат достапни на вашиот локален пазар во приближно оние количини коишто ги посакуваат потрошувачите? Се разбира, сето ова зависи од трошоците за нивното производство. Сите ние би „сакале“ повеќе ако сето тоа е произведено бесплатно или ако некој (можеби владата) ни го даде бесплатно! За жал, речиси ништо од она што го цениме не може да се

произведе без трошоци, освен можеби љубовта и смеата, така што бесплатните ручеци никогаш не се навистина бесплатни – некој друг секогаш плаќа. Каде е техничкиот прирачник што треба да го следат бизнисите за да го направат ова? Се разбира, нема прирачник. Невидливата рака на пазарните цени ја врши оваа задача. Таа ги насочува поединците мотивирани од личните интереси да соработуваат и ги усогласува нивните избори преку сигнализирањето на цените, како што е опишано во Елементот 1.6.

Нобеловецот од 1974 година Ф. А. Хајек го нарече пазарниот систем „чудо“. Еден единствен показател, пазарната цена, спонтано содржи толку многу информации што ги наведува купувачите и продавачите да носат одлуки коишто им помагаат и на двете страни да го добијат она што го сакаат.[(11)] Пазарната цена на еден производ е одраз на илјадници, па дури и милиони одлуки донесени низ целиот свет, од луѓе коишто не знаат што прават другите. За секој производ или за секоја услуга, пазарот делува како гигантска компјутерска мрежа, којашто подготвува индикатор што ги содржи потребните информации за сите учесници на пазарот и соодветен поттик да дејствуваат.

Низ историјата на човештвото, ниту еден поединец или орган за централно планирање не успеал да ги добие или да ги земе предвид сите потребни информации за да ги координираат своите постапки милионите потрошувачи и производители на начин на кој тоа го прават пазарите. Покрај тоа, пазарните цени ги содржат овие информации во дестилирана форма. Тие ги насочуваат производителите и добавувачите на ресурси кон производство на оние работи кои за потрошувачите имаат најголема вредност (во однос на нивните трошоци). Никој не мора да го присили земјоделецот да одгледува јаболка или да ѝ каже на градежната фирма да гради куќи или да го убеди производителот на мебел да произведува столици. Кога цените на овие и на други производи покажуваат дека потрошувачите ги вреднуваат барем колку нивните трошоци за

производство, или повеќе од тоа, производителите коишто сакаат да остварат лична добивка ќе ги нудат токму тие добра.

Исто така, не е неопходно некој да ги потсетува производителите да бараат и да применуваат ниско-трошковни методи на производство. Личниот интерес насочен од пазарните цени ги поттикнува добавувачите да ја бараат најдобрата комбинација на ресурси и најекономични методи на производство. Бидејќи пониските трошоци значат поголем профит, секој производител се стреми да ги намали трошоците и да го зголеми квалитетот. Всушност, конкуренцијата практично ги принудува на тоа. Во модерната економија, соработката што произлегува од личниот интерес насочена од невидливата рака на пазарните цени навистина е неверојатна. Следниот пат кога ќе подготвите убава вечера, размислете за сите луѓе коишто ви помогнале да го направите тоа. Малку е веројатно дека некој од нив, од производителот на трактори до земјоделецот, до возачот на камионот, до бакалот, бил мотивиран од грижата вие да имате пријатен оброк по најниска можна цена. Пазарните цени, сепак, ги усогласија нивните интереси со вашите. Сточарите коишто одгледуваат најдобро говедско или живинарите кои обезбедуваат најдобро мисиркино месо добиваат повисоки цени. Возачите на камиони и бакалите заработуваат повеќе пари ако нивните производи се испорачуваат свежи и во добра состојба до потрошувачот и така натаму, а притоа секогаш користат најекономични средства за постигнување на таа цел. Буквално десетици илјади луѓе, од коишто повеќето никогаш нема да ги запознаеме, придонесуваат да консумираме пакет стоки што е многу поголем од она што би можеле самите да го произведеме за себе.

Понатаму, невидливата рака работи толку тивко и автоматски што редот, соработката и огромната палета на достапни стоки во голема мера се земаат здраво за готово. Иако не се доволно ценети, комбинацијата на личниот интерес и невидливата рака, сепак, претставува моќна сила за економски напредок.

Видео:

Невидливата рака

ЕЛЕМЕНТ 1.9

9. Внимавајте на несаканите последици

> *При правењето избори или при утврдувањето на политиките за економијата, образованието или за здравството, за општеството е најдобро да избира луѓе кои се особено вредни, интелигентни и заинтересирани за долгорочно размислување.*
>
> **— Бил Гејтс**

Во 1946 година, Хенри Хазлит, познат економски новинар, напишал книга под наслов *Економија во една лекција*. Овој економски прирачник, којшто се базира на еден есеј од 1850 година на Фредерик Бастија, француски економист и пратеник во францускиот парламент, е можеби најпродаваниот трактат за економија на сите времиња.

Книгата започнува со приказната за едно младо момче коешто со топка му го скршило излогот на еден трговец. Како резултат на тоа, трговецот најмува стаклар за да го поправи. Некои набљудувачи, гледајќи го работењето на стакларот, тврдат дека скршениот излог е добра работа. Му отвори работа на стакларот. Сепак, како што нагласува Хазлит, ова е кратковидо размислување бидејќи ги игнорира **секундарните ефекти**(?).

Ако трговецот не ги потрошел средствата за поправка на излогот, би ги потрошил на други работи, можеби за пар чевли, за нова облека или слични добра. Ако излогот не беше скршен, вработеноста во овие други области на производството би била поголема. Заедницата би ги имала и излогот и добрата купени од трговецот. Откако ќе се разгледаат секундарните ефекти, јасно е дека деструктивните дејства, како што е

скршениот излог или оние што се резултат на поплави, урагани и на контрапродуктивни политики, му штетат на општеството. Тие ја намалуваат достапноста на добрата и не ја зголемуваат нето-вработеноста: работните места отворени на едно место се губат во други области. Ставот дека деструктивните дејствија создаваат вработување и се добри за економијата сега е познат како „заблуда на скршениот прозорец“, што подетално ќе ја разгледаме во делот 1-11.

Едната лекција на Хазлит е дека при анализата на една економска понуда, човекот

> *. . . мора да ги следи не само непосредните резултати, туку и долгорочните резултати, не само примарните, туку и секундарните последици, и не само ефектите врз некоја посебна група, туку ефектите врз сите.*[(12)]

Хазлит тврди дека игнорирањето на идните ефекти од денешните политики е најчеста грешка при носењето јавни економски одлуки. Пишувал опширно за економијата за време на Големата депресија во 1930-тите. Тој ја истакнал, особено во политиката, тенденцијата да се потенцираат краткорочните придобивки од некоја политика, а притоа да се игнорираат долгорочните, честопати несакани последици.

Да разгледаме неколку примери коишто ја илустрираат потенцијалната важност на секундарните ефекти. Во обид да се намали потрошувачката на бензин, различни влади наложуваат автомобилите да бидат поекономични, со наметнување повисока акциза за возилата со поголема тежина и поголеми мотори. Дали ваквата регулатива е добра политика? Можеби е така, но мора да се земат предвид секундарните ефекти кога се оценува целокупното влијание на политиката.

За да се постигне задолжителната економичност при потрошувачката на гориво, производителите на автомобили ги намалија

големината и тежината на автомобилите, правејќи ги понебезбедни при судари. Како резултат на тоа, има повеќе смртни случаи на автопатите отколку што инаку би се случиле. Понатаму, бидејќи повисоките стандарди за километражата за автомобилите и за лесните камиони го прават возењето поевтино, луѓето имаат тенденција да возат повеќе отколку што инаку би возеле. На овој начин се зголемува метежот и се добива помало намалување на потрошувачката на бензин од првично проектираното. Откако ќе ги земете предвид секундарните ефекти, регулативите за економичност во потрошувачката на гориво се помалку се корисни од проекциите на нивните поддржувачи. Тие може да бидат дури и контрапродуктивни.

Поддржувачите на трговските ограничувања, како што се царински тарифи и **увозните квоти**(?), честопати тврдат дека тие ја зголемуваат вработеноста. Ова може да биде точно во индустриите што се заштитени од меѓународна конкуренција. Но, земањето предвид на секундарните ефекти врз однесувањето на потрошувачите и делувањето врз другите индустрии сериозно треба да го доведе во прашање мислењето дека ограничувањата ја зголемуваат вкупната вработеност.

Заедничката земјоделска политика (ЗЗП) на Европската Унија, донесена во 1962 година, ја ограничува продажбата на земјоделски производи произведени во странство преку наметнати квоти и царински тарифи. Помеѓу другите нејзини цели, ЗЗП се стреми да ги поддржи земјоделците, да ја подобри земјоделската продуктивност и да осигури стабилно снабдување со евтина храна. Несомнено, на крајот секторот станува поголем отколку што инаку би бил. Но, што е со секундарните ефекти? Зарем не треба и тие да се земат предвид?

Буџетските расходи за ЗЗП, во износ од 386,6 милијарди евра од буџетот на ЕУ (2021-2027) имаат последици кои се протегаат надвор од земјоделскиот сектор. Тие ги истиснуваат потенцијалните распределби за други европски активности за јавни добра, попречувајќи ја разновидната

примена на фондовите на ЕУ. Истовремено, заштитата на границите ги одржува локалните цени на повисоко ниво во однос на конкурентните цени. Поддржувачите тврдат дека ЗЗП придонесува за одржување на земјоделскиот и на прехранбениот сектор на ЕУ до 8 % поголем отколку ако ЗЗП не постоеше. Следствено, потрошувачите во ЕУ плаќаат повеќе за земјоделските производи. Поединечни семејства сметаат дека плаќаат двапати за својата храна. Плаќаат повисоки цени поради протекционистичкиот пристап во земјоделскиот сектор кој ги зголемува цените во продавниците. Дополнително, преку даноците тие учествуваат во субвенциите за поддршка на земјоделскиот сектор. Понатаму, ЗЗП индиректно влијае врз другите фирми што се вклучени во производството на храна преку преработка на земјоделски производи. Бидејќи странците продаваат помалку земјоделски производи на пазарот на ЕУ, тие имаат помала куповна моќ да го купат тоа што се извезува од ЕУ. Ова, пак, ја намалува вработеноста во ЕУ.

Кога ќе се земат предвид секундарните ефекти од трговските ограничувања, како што е ЗЗП на ЕУ, нема причина да се очекува зголемување на нето-вработеноста во ЕУ. Можеби ќе има повеќе работни места во фаворизираните индустрии, но ќе има помалку вработувања во другите. Трговските ограничувања ја прераспределуваат вработеноста наместо да ја зголемуваат. Јасно е дека кога се оценуваат политиките, компетентното разгледување на секундарните ефекти е важен дел од економскиот начин на размислување.

Секундарните ефекти не се само проблем при политичкото одлучување. Тие можат да доведат и до неочекувани исходи за поединци. Искуството на една наставничка во прво одделение во Западна Вирџинија го илустрира следново. Нејзините ученици постојано ги губеле моливите, па таа размислувала дека ако им плати 10 центи по потрошен молив ќе ги поттикне да ги чуваат моливите додека не се потрошат. На нејзино разочарување, учениците набрзо почнале постојано да ги острат моливите

за да ги потрошат побрзо. Во еден познат експеримент, двајца економисти проучувале што се случило кога еден центар за дневен престој во Израел одлучил да почне да им наплаќа на родителите коишто ќе задоцнат да ги земат своите деца. Откако сфатиле дека станува збор за мал паричен надомест, наместо да се засрамат за доцнењето, бројот на родителите кои доцнеле значително се зголемил. Покрај овие докази, на почетокот на 2024 година, едно училиште во Колорадо објавило дека родителите коишто ќе задоцнат помеѓу 1 и 5 минути ќе платат казна од 10 долари, а оние коишто ќе задоцнат повеќе, ќе платат 35 долари. Не треба да сте економски гениј за да предвидите што ќе се случи со сообраќајните несреќи во таа населба! Секогаш неопходно е да се имаат предвид несаканите последици!

Читај:

Што се гледа, а што не од Фредерик Бастија

ЕЛЕМЕНТ 1.10

10. Вредноста креира доход и богатство

Тајната на напредокот е да почнете од некаде.

— Марк Твен

Луѓето се разликуваат на многу начини како–во однос продуктивните способности, специјализираните вештини, наклонетоста за кариера, ставот кон работата и подготвеноста да преземаат ризици. Овие разлики ги одредуваат приходите на луѓето бидејќи тие влијаат врз вредноста на стоките и на услугите што тие се подготвени и способни да им ги обезбедат на другите по атрактивни цени и плати.

Во пазарната економија е корисно е да се произведуваат стоки, да се развиваат вештини и да се преземаат дејствија кои имаат висока вредност за другите. Поуката е следнава: ако сакате да заработите поголеми приходи пронајдете начин како да им обезбедувате на другите стоки и услуги кои имаат висока вредност за нив во однос на нивните трошоци. Дури и ако не се стремите да заработите многу приходи и, наместо тоа, сакате да му помогнете на светот, користете го економскиот начин на размислување за да изберете кои добротворни дела, социјални потфати и непрофитни активности се најразумни меѓу различните алтернативи. Во сите сценарија, соберете информации за расположливите ресурси и земете ги предвид опортунитетните трошоци за да ги направите оние избори што ќе ви помогнат да добиете најмногу така што ќе го обезбедувате она што има највисока вредност со најнизок трошок. Ако не сте во можност или не сакате да им помогнете на другите на начин што има вредност за нив,

вашите приходи ќе бидат ниски.

Оваа директна поврзаност помеѓу помагањето на другите и остварувањето приходи силно го поттикнува секој од нас да стекнува вештини, да развива таленти и да негува навики кои ни помагаат да им обезбедиме на другите вредни стоки и услуги. Студентите на факултет учат денонoќно, трпат стрес и прават финансиски трошоци за да станат доктори, наставници, сметководители и инженери. Други луѓе одат на обука, се сертифицираат и стекнуваат искуство што ќе им помогне да станат електричари, техничари за одржување или дизајнери на веб-страници. Други, пак, инвестираат и започнуваат бизниси. Зошто луѓето ги прават овие работи? Како тие преживуваат и напредуваат?

Некои мислат дека луѓето со високи приходи сигурно ги експлоатираат другите. Но, луѓето кои заработуваат високи приходи на пазарот обично тоа го прават така што на потрошувачите им го обезбедуваат она што за нив има вредност, и тоа по атрактивни цени. Помислете на милијардерот Дејвид Стјуард, претседател на Ворлд вајд технолоци (World Wide Technology). Стјуард е роден во сегрегираните држави на југот на САД како дете во десетчлено семејство. Неговиот татко работел на различни работни места во услужниот сектор, вклучително и како механичар, чистач и собирач на ѓубре. Овие почетоци влијаеле врз Стјуард на многу начини. По стекнувањето високо образование, тој работел на многу работни места пред да ја формира Ворлд вајд технолоци (World Wide Technology) во 1990 година. По бројни предизвици и искушенија, Стјуард ги прилагодил постоечките компјутерски технологии и ги подобрил информациските системи за да им помогне на профитните бизниси и на непрофитните организации да ги намалат трошоците за производство, да ја подобрат севкупната ефикасност, да влезат во нови пазари и да ги подобрат искуствата на клиентите по пониски цени.

Спортистите и естрадните уметници кои се милијардери и милионери го прават истото за своите фанови и клиенти. Тие заработуваат

приходи и акумулираат богатство со специјализирање, развивање и со продавање на своите таленти и услуги на други. Дури и оние со огромен талент ги максимизираат своите приходи инвестирајќи во развојот на тој талент. Прашајте го руско-украинскиот кореограф Алексеј Ратмански колку часови потрошил на усовршување на својот талент. Прашајте ја албанската оперска ѕвезда Ермонела Јахо колкава жртва е потребна за да бидат успешни дури и оние со голем природен талент.

Луѓето кои постигнуваат голем успех обезбедуваат производи на милиони потрошувачи по атрактивни и прифатливи цени. Покојниот Сем Волтон, кој го основал Волмарт, стана еден од најбогатите луѓе во САД со тоа што сфатил како ефективно да управува со големите залихи и да продава брендирана стока по намалени цени во малите гратчиња во Америка. Бил Гејтс и Пол Ален, соосновачите на Мајкрософт, ги заработија своите милијарди развивајќи сет на производи кои драматично ги подобрија ефикасноста и компатибилноста на десктоп-компјутерите. Милијарди потрошувачи кои никогаш не слушнале за Стјуард, Волтон, Гејтс или за Ален, имаат корист од нивниот претприемачки талент и од нивните производи. Овие луѓе заработија многу пари затоа што им помогнаа на голем број луѓе обезбедувајќи им работи кои имаат вредност за нив по атрактивни цени.

Читај:
Јас, молив, моето семејно дрво од Леонард Е. Рид

Видео:
Разменете го создавањето на богатство

Такви примери на „добри капиталисти“ можат да се најдат и во

земјите во транзиција. Можеби не толку познат како Бил Гејтс, Чехот Павел Баудиш (Avast), Ерменецот Ховханес Авојан (PicsArt) и Украинецот Дмитро Запорожец (GitLab) имаат изградено бизниси вредни повеќе милијарди долари во софтверската индустрија и имаат стекнато огромно лично богатство.

Многумина непријателски се настроени кон претприемачите и кон профитот што тие го заработуваат. Кога се разгледува ова гледиште, важно е да се препознае дека активностите на претприемачите се движечка сила на економскиот напредок. Нашите животни стандарди денес се многу повисоки од оние на нашите претходници пред педесет или сто години, првенствено затоа што претприемачите открија и развија нови производи и поевтини методи на производство кои го подобрија квалитетот на нашите животи. Понатаму, нивната компензација – профитот добиен од успешни иновативни дејствија – е само мал дел од добивката што тие ја создаваат за потрошувачите. Вилијам Нордхаус, долгогодишен професор по економија на Универзитетот Јејл, проценува дека компензацијата на претприемачите била само 2,2 отсто од вкупните добивки што нивните иновативни дејствија ги создале за потрошувачите во текот на 1948–2001. [(13)] година. Каква зделка! За секои 2,20 долари заработени од претприемачите, тие генерираат проценета добивка од 97,80 долари за другите. Со оглед на овие бројки, не изненадува што Стјуард, Волтон, Гејтс, Ален и милиони други претприемачи извршиле толку силно влијание врз нашиот животен стандард.

ЕЛЕМЕНТ 1.11

11. Продуктивноста е клучот за постигнување висок животен стандард

> *Потрошувачката е единствената цел на целокупното производство; а интересот на производителот треба да се зема предвид само доколку тоа е неопходно за да се поттикне интересот на потрошувачот.*[(14)]
>
> **— Адам Смит**

Како што согледал Адам Смит пред речиси 250 години, потрошувачката е цел на целокупното производство. Но, потрошувачката доаѓа пред производството само во речниците. Приходите и животниот стандард не можат да се зголемат без зголемување на производството на стоки и на услуги кои имаат вредност за луѓето.

Илон Маск, основач на Тесла и иноватор во аерокосмонаутиката, неодамна вешто ја истакна оваа поента кога изјави: „Ако не правиш ништо, нема да направиш нешто, односно ако не произведуваш нема да има производи“. Маск го критикуваше ставот дека владините чекови можат да го заменат изгубеното производство за време на пандемијата на КОВИД-19. Како што рече Маск, „Оваа идеја дека можете едноставно да испраќате чекови до сите и дека работите ќе бидат како што треба не е валидна“. Неговата поента е целосно на место. Со владините чекови нема да може да се купи повеќе ако нема доволно расположливи стоки и услуги. Наместо тоа, тие само ќе доведат до повисоки цени, што и се случи во 2021 и во 2022

година.

Поврзаноста помеѓу повеќе стоки и услуги кои имаат вредност за луѓето и повисокиот животен стандард е јасна. Слично на тоа, уништувањето стоки и услуги коишто имаат вредност за луѓето ќе ја влоши состојбата на општеството. Овие тврдења се очигледни толку интуитивно, што се чини дека е непотребно да се истакнуваат. Но, понекогаш се усвојуваат политики засновани на погрешната идеја дека уништувањето стоки ќе биде од корист за општеството. Во 1933 година, Конгресот на САД го усвои Законот за земјоделско прилагодување (ЗаЗП) во обид да ја намали понудата на земјоделски производи и на тој начин да спречи пад на нивните цени. Според овој закон од програмата Њу дил, федералната влада им плаќала на земјоделците да го намалат својот принос од памук, пченка, пченица и од други култури. На земјоделците коишто одгледувале компир им се плаќало да ги прскаат компирите со боја за да ги направат непогодни за човечка исхрана. Здравите говеда, овци и свињи биле колени и закопувани во масовни гробници за да не излезат на пазарот. Само во 1933 година се убиени шест милиони прасиња во рамки на ЗаЗП. Врховниот суд го прогласил овој закон за неуставен во 1936 година, но не пред да спречи милиони вредни земјоделски производи да завршат во рацете на американските потрошувачи. Згора на тоа, под изменети форми на Законот, дури и денес владите продолжуваат да им плаќаат на бројни земјоделци да го ограничат своето производство, зголемувајќи ги цените за потрошувачите. Иако политичките барања на оние кои имаат корист од политиките се разбирливи, таквите програми уништуваат вредни ресурси и создаваат вештачки високи цени. Ваквите политики ја осиромашуваат нацијата и го зголемуваат товарот на ризичните заедници и на домаќинствата со ниски приходи.

Соединетите Американски Држави (САД) не се сами во одговорот на политичкиот притисок за „поддршка“ на земјоделците по огромна цена за даночните обврзници и за потрошувачите. Заедничката земјоделска

политика (ЗЗП) на Европската Унија (ЕУ) претставува еден од најголемите и најконтроверзните делови од буџетот на ЕУ (како што се дискутира во Елементот 9).

Американската програма „Пари за замена на користени возила" ("Cash for Clunkers") од 2009 година претставува уште еден пример за тоа како политичари се обидуваат да промовираат просперитет со уништување на продуктивни средства – во овој случај користени автомобили. Во рамките на програмата „Пари за замена на половни возила", на дилерите на автомобили им се плаќало помеѓу 3.500 и 4.500 долари за да ги уништат постарите автомобили кои се менуваат за нови возила. Од дилерите се барало да ги уништат моторите на автомобилите со раствор на натриум силикат, а потоа да ги распарчат автомобилите и да ги испратат во отпад, уверувајќи ги дека дури ни деловите не можат да се користат во иднина. Поборниците тврдеа дека оваа политика ќе го стимулира закрепнувањето со тоа што ќе ги поттикне луѓето да купуваат нови автомобили, иако новите автомобили чинат повеќе од користените. Поради намалувањето на понудата, пораснаа цените на половните возила. Како резултат на тоа, потрошувачите трошеа повеќе пари и на нови и на користени автомобили, што значи дека остануваа помалку пари за заштеда или за трошење за задоволување на други потреби. Следствено, програмата „Пари за замена на половни возила" не успеа да ја стимулира вкупната побарувачка. Во суштина, даночните обврзници обезбедија 3 милијарди долари субвенции за купување нови автомобили, а уништија приближно 700.000 користени автомобили во вредност од околу 2 милијарди долари. Оние кои можеа да си дозволат нови автомобили беа субвенционирани, а казнети беа луѓето со ниски и со средни приходи кои може да си дозволат само користени автомобили. Не е изненадувачки тоа што продажбата на нови автомобили драстично опадна по завршување на програмата.[(15)] И Германија воведе програма за замена на стари автомобили со нови, за која се проценува дека ќе ги чини даночните

обврзници над 7 милијарди долари, што е повеќе од двојно повеќе отколку во САД.

Слични програми постоеја во многу земји од Источна Европа, вклучувајќи ги Русија и Словачка. Помеѓу 2005 и 2015 година во Романија во рамките на програмата наречена „Рабла“ (лом), над 525.000 автомобили, стари осум или повеќе години, беа фрлени во отпад во замена за ваучери во вредност до 1.500 евра. Еден поединец можеше да предаде до три постари автомобили за ваучери кои треба да се искористат за купување нови автомобили.

Ако уништувањето автомобили е добра идеја, зошто тогаш да не бараме од сите да си ги уништуваат автомобилите секоја година? Помислете само колку ова ќе ја зголеми продажбата на нови автомобили. Сето ова е неразумна економија. Можеби ќе можете да им помогнете на одредени производители со намалување на понудата на нивните производи, но не можете да ја подобрите состојбата на поширокото население со уништување пазарни стоки со потрошувачка вредност. Ваквите политики се контрапродуктивни и штетни за општеството.

Посуптилна форма на уништување вклучува владини политики кои ги зголемуваат опортунитетните трошоци за набавка на различни стоки. Публикацијата на Светска банка *„Развој на детоксикација“(Detox Development)* од 2023 година покажува дека глобалните субвенции за фосилни горива, земјоделство и за рибарство придонесуваат за деградација на чистиот воздух, земјиштето и на океаните и им штетат на луѓето, планетата и на економиите.[(16)] Според оваа публикација, светските субвенции за фосилни горива, земјоделство и комерцијален риболов изнесуваат над 7 трилиони американски долари, што е еквивалентно на околу 8 % од светскиот БДП. Директните владини расходи во овие сектори, познати како експлицитни субвенции, изнесуваат приближно 1,25 трилиони долари. Покрај овие експлицитни субвенции, поширокото влијание врз луѓето и врз планетата, наречено имплицитни субвенции, изнесува над 6 трилиони долари секоја

година. Згора на тоа, земјоделството, виталниот сектор којшто го храни светот и вработува милијарда луѓе, се субвенционира на начини кои поттикнуваат неефикасност, нееднаквост и неодржливост. Субвенциите влијаат со 14-проценти во годишното уништување на шумите, бидејќи поттикнуваат одгледување земјоделски култури во близина на шумските површини. За жал, товарот на овие имплицитни субвенции несразмерно паѓа на сиромашните. Земјите ширум светот трошат 35,4 милијарди долари годишно на субвенции за комерцијален риболов (податоци за 2018 година). Овие трансфери оставаат илјадници заедници кои се зависни од риболовот самите да се борат со субвенционираните ривали, со што се загрозува безбедноста на храната на милиони луѓе, додека индустриските флоти од далечните земји ги исцрпуваат нивните океански резерви. Западна Африка, каде што риболовот може да биде прашање на живот и смрт за локалното население, особено е погодена. Од 1990-тите, кога странските бродови, пред сè од ЕУ и Кина, почнаа да ловат риба на нејзините брегови во индустриски размери, за многу локални рибари стана невозможно да заработат за живот или да ги прехранат своите семејства.

Политичарите и поборниците на владините програми за трошење генерално ги преувеличуваат придобивките и се фалат со отворените нови работни места. Ова ја прави економската писменост особено важна. Додека вработувањето честопати се опишува како средство за создавање благосостојба (богатство), мораме да нагласиме дека подобрувањето на нашата економска благосостојба не е резултат само на поголемиот број работни места, туку на работните места кои произведуваат стоки и услуги што имаат вредност за луѓето. Кога тој елементарен факт е заборавен, луѓето честопати се наведени да прифатат програми кои го намалуваат богатството наместо да го создаваат.

Пристапот на вештачко создавање работни места може да биде крајно погрешен. Како што веќе дискутиравме во Елемент 1-9, еден од

првите големи француски економисти, Фредерик Бастија, јасно ја истакнал оваа заблуда во неговата парабола за скршениот прозорец од есејот „Што се гледа и што не се гледа“, 1850 година (*„Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas“*):

Дали некогаш сте биле сведоци на гневот на добриот дуќанџија, Џејмс Гудфелоу, кога неговиот невнимателен син случајно скршил стакло? Ако сте биле присутни на тоа место, со сигурност сте посведочиле дека секој од гледачите, дури триесетина од нив, очигледно по заедничка согласност, се обиделе да го утешат несреќниот сопственик со истата реченица – „Тоа е лош ветер што никому добро не носи. Сите мора да живеат, а што би било со стаклариите ако ниедно стакло никогаш не се скрши?“

Оваа форма на сочувство содржи цела една теорија, која ќе биде добро илустрирана во овој едноставен случај, имајќи предвид дека буквално е иста како онаа што, за жал, ги регулира поголемиот дел од нашите економски институции.

Да претпоставиме дека цената за поправка на штетата е шест франци, а вие велите дека несреќата ќ носи шест франци на стакларницата – дека поттикнува трговска размена во износ од шест франци – прифаќам, не се спротивставувам, правилно размислувате. Доаѓа стаклароот, си ја завршува работата, си ги добива своите шест франци, трие раце и во срцето го благословува невнимателното дете. Сето ова е она што се гледа.

Но, ако, од другата страна, дојдете до заклучок, како што честопати се случува, дека е добро да се кршат прозорци, дека тоа предизвикува циркулација на пари и дека вообичаениот исход од тоа е поттикнување на индустријата, ќе морам да викнам: „Застанете тука! Вашата теорија е ограничена на она што се гледа; не го зема предвид она што не се гледа“.

Не се гледа дека тоа што нашиот дуќанџија потрошил шест франци за една работа значи дека сега не може да ги потроши за некоја друга. Не се гледа дека ако не морал да го замени прозорецот, можеби би си купил нови чевли или би ја збогатил својата библиотека со уште една книга. Накратко, тој на некој

начин своите шест франци би ги потрошил да купи нешто друго, а оваа несреќа го спречила во тоа.[17]

Бастија правилно го пренасочува нашето внимание на богатството наместо на производството. Создавањето побарувачка за ново производство со уништување на веќе постоечките вредни средства не е ефикасен начин да се подобри состојбата на општеството.

Читај:

Создавање работни места наспроти создавање богатство од Двајт Р. Ли

Меѓутоа, важно е да се запамети дека аргументот не е да се уништат работите со цел тие да се заменат. Ако се уништат случајно (да речеме поради врнежи на град) или од некој што бара лична корист од уништувањето (да речеме дека прозорецот е скршен од разбојник кој има лична корист од накитот што го украл иако општеството губи), тогаш поправката на прозорецот, дури и по цена на изгубено производство на друго место, има смисла. „Заблудата на скршениот прозорец“ на Бастија многу е различна од подеднакво познатата **хипотеза на „скршен прозорец“**(?)(18) на Џејмс К. Вилсон и Томас Келинг, која тврди дека распространетоста на нередот влева страв во главите на граѓаните кои стануваат убедени дека областа е небезбедна. Ова повлекување од заедницата ги ослабува социјалните контроли кои претходно ги држеле криминалците под контрола. Откако ќе започне овој процес, тој станува самоодржлив. Нередот предизвикува криминал, а криминалот предизвикува уште поголем неред и уште поголем криминал. Ова е јасен пример за она што економистите го нарекуваат „негативни“ екстерналии.

ЕЛЕМЕНТ 1.12

12. Има повеќе извори на напредок.

> *Законот за несакани последици е единствениот вистински закон на историјата.*
>
> **— Најл Фергусон**

На првиот ден на воведниот час по економија, авторите на оваа книга честопати ги информираат студентите дека Американците произведуваат и заработуваат приближно триесетпати повеќе по глава на жител денес отколку во 1750 година. Потоа бараме мислење од студентите за следново прашање: „Зошто работниците толку се попродуктивни денес отколку пред два и пол века?“ Размислете за момент како би одговориле на ова прашање. Всушност, можете да се вратите уште поназад. Економистите го имаат пресметано животниот стандард наназад сè до моментот кога започнало да се води евиденција. Неверојатно, описот на Томас Хобс на животот на просечниот човек како „сиромашен, гаден, брутален и краток“ во неговото ремек-дело Левијатан од 1651 година, неверојатно е точен.

Иако во светот сè уште постои нееднаквост, случувањата во последниве години целосно ја сменија сликата. Очекуваниот животен век при раѓањето во Африка (најсиромашниот континент на светот) се зголеми од 37,6 години во 1950 година на над 68 години денес, земајќи ја предвид и чумата предизвикана од ХИВ којашто го погоди континентот. Според Светска банка, мнозинството сиромашни жители на глобално ниво поседуваат и телевизор и мобилен телефон. Според Организацијата за храна и земјоделство на Обединетите нации, помеѓу 2000 и 2022 година,

процентот на „неухранети“ луѓе во Централна Азија паднал од над 14 % на 3 %. Ова извонредно и одржливо зголемување на материјалните животни стандарди значи дека долготрајната дебата за тоа како треба да се дефинира „сиромаштијата“ станува сè поважна. Дали луѓето се сиромашни ако не можат да си дозволат прифатлив животен стандард (кој може да се зголеми како што општеството станува побогато како целина)? Или, дали се сиромашни ако имаат приходи под одреден процент од просечниот приход на една земја, без разлика на тоа колкав е износот на приходите? Нема точен одговор на оваа дебата. Тоа претставува она што економистите (и филозофите) го нарекуваат **нормативно прашање**(?). Што мислите вие?

Што се случило во 18. и 19. век за да ја предизвика оваа неверојатна промена, не само во САД туку и ширум светот? Нашите студенти секогаш спомнуваат три работи: Прво, денешното научно знаење и технолошките способности се многу поголеми од сè што замислувале во 1750 година. Второ, сложените машини и фабрики, далеку подобрите патишта и обемните системи на комуникации ја прават работата полесна и попродуктивна. На крај, студентите спомнуваат дека во 1750 година поединците и семејствата директно ги произведувале повеќето артикли коишто ги консумирале, додека денес обично ги купуваме од други преку пазарите.

Во основа, студентите даваат точно објаснување за човековиот напредок, иако имаат мали или никакви предзнаења од економијата. Тие ја препознаваат важноста на технологијата, капиталот (продуктивните средства), трговијата и сигурните **економски институции**(?). Нивните одговори го зајакнуваат нашиот став дека економијата е „наука на здравиот разум“.

Веќе ги истакнавме придобивките од трговската размена и од намалувањето на трансакциските трошоци како извори на економски напредок. Економската анализа посочува три други извори на повисоки приходи и на повисок животен стандард: **инвестиции**(?) во луѓе и во

средства за производство, технолошкиот напредок и подобрувањата на економската организација. Ајде да го разгледаме секој од овие извори на економски напредок.

Прво, инвестициите во **физички капитал**(?) (како што се алати, машини и објекти) и во **човечки капитал**(?) (образование, вештини, обука и искуство на работниците) ја подобруваат нашата способност да произведуваме стоки и услуги. Работниците можат да произведат повеќе ако користат подобри машини и технологија. Еден дрвосечач може да произведе повеќе кога работи со моторна, наместо со рачна пила. Слично на тоа, еден работник којшто врши превоз може да пренесе повеќе со камион отколку со коњ и запрежна кола. Исто така, еден искусен, високо обучен механичар може да го поправи вашиот автомобил многу побрзо и по пониска цена отколку неквалификуван човек.

Второ, технолошкиот напредок (користење на мозокот за откривање нови производи и за поевтини методи на производство) го поттикнува економскиот напредок. Од 1750 година наваму, парната машина, моторот со внатрешно согорување, електричната енергија и нуклеарната енергија ги заменија човечката и животинската енергија како главни извори на енергија. Автомобилите, автобусите, возовите и авионите ги заменија коњите и запрежните коли (и пешачењето) како популарни средства за транспорт. Технолошките подобрувања продолжуваат да го менуваат нашиот начин на живот. Размислете за влијанието на персоналните компјутери, микробрановите печки, паметните уреди, услугите за стриминг што се достапни насекаде и во секое време, операцијата за бајпас на срцето, замената на колк, клима-уредите, па дури и личните асистенти со гласовна контрола. Воведувањето и развојот на овие производи во последниве шеесет години во голема мера го променија начинот на кој работиме, играме и се забавуваме. Тие значително ја подобрија нашата благосостојба.

Понекогаш неинформираните луѓе тврдат дека техничкиот

напредок е лош бидејќи „ги уништува работните места“. Фактите велат поинаку. Да, ќе дојде до промена во побарувачката за одредени работни места и инвестирањето во образованието ќе стане поважно, но главната цел на техничкиот напредок е да им се овозможи на граѓаните да уживаат во многу поголема материјална удобност со помалку работа. Во последниве 150 години просечниот број работни часови годишно меѓу работниците во развиените земји паднал од над 3.000 на помеѓу 1.400 (Германија) и 1.700 (САД). Просечните индустриски работници во напредните региони коишто работеле 12 часа на ден 6 дена во неделата во 1900 година, сега работат 8 часа на ден 4 дена во неделата. Просечниот број години на школување на младите лица се зголемил од околу 5 во 1900 година во Обединетото Кралство на речиси 13 денес. А голем број работници добиваат и слободни денови за одмор. На почетокот на 19. век, групи текстилни работници познати како „лудити“ палеле фабрики и кршеле автоматски разбои за да „ги спасат работните места“. Кој денес воопшто би ги сакал тие работни места, особено затоа што тогаш произведувале ткаенина којашто денес се продава за 1 долар по јард по еквивалентна цена од 25 долари по јард?

Инвестициите и технолошките подобрувања не се случуваат сами од себе. Тие генерално се условени од инвестициите во човечки капитал. Исто така, тие ги одразуваат и постапките на претприемачите, луѓе кои се соочуваат со ризици со надеж за остварување профит. Никој не знае кое ќе биде следното иновативно епохално откритие или кои производствени техники ќе ги намалат трошоците. Понатаму, претприемачите честопати се наоѓаат на неочекувани места. Следствено, економскиот напредок зависи од систем којшто им овозможува на многу разновидна група луѓе од сите сфери на животот да ги тестираат своите идеи за да видат дали се профитабилни. Ова истовремено го спречува трошењето на ресурсите и спроведувањето контрапродуктивни проекти.

За да се случи овој напредок, пазарите мора да бидат отворени за да

можат поединците слободно да ги тестираат своите иновативни идеи. Претприемач со нов производ, процес или технологија треба да привлече и да добие поддршка од доволно инвеститори за финансирање и за одржување на проектот. Но, новите иновативни производи мора да се соочат и со „проверка на реалноста“ од страна на потрошувачите. Дали потрошувачите доволно го вреднуваат она што еден претприемач го нуди на пазарот за да платат цена којашто е доволна за покривање на трошоците за производство? Во услови на конкурентен пазар, потрошувачите на крајот се и судии и порота. Ако тие не го вреднуваат доволно иновативниот производ за да ги покријат неговите трошоци, можеби е најдобро претприемачот-производител да го прекине производството и да се префрли на други активности. Доколку не го стори тоа, ќе се соочи со постојани загуби и со евентуален банкрот.

Трето, подобрувањата на економската организација поттикнуваат раст. Под „економска организација“ се мисли на системите коишто ги организираат човечките активности и правилата според кои луѓето работат – фактори коишто честопати се земаат здраво за готово или се занемарени. Колку лесно луѓето можат да се впуштат во трговска размена или да организираат бизниси? Правните институции на една земја во голема мера го одредуваат нивото на трговска размена, инвестиции и на економска соработка на нејзините жители. Еден праведен и објективен правен систем ги штити поединците и нивниот имот, правично ги спроведува договорите и ефикасно ги решава споровите. Тој е суштински дел од економскиот напредок. Во земјите и заедниците без таков правен систем, недостасуваат инвестиции, трговијата е задушена, а ширењето иновативни идеи најверојатно не постои. Во вториот дел од оваа книга, подетално ќе ги испитаме важноста на правната структура, економските институции, мирот и примарните извори на човековиот напредок и животниот стандард.

ДЕЛ 2

Седум главни извори на економскиот напредок



Елементи:

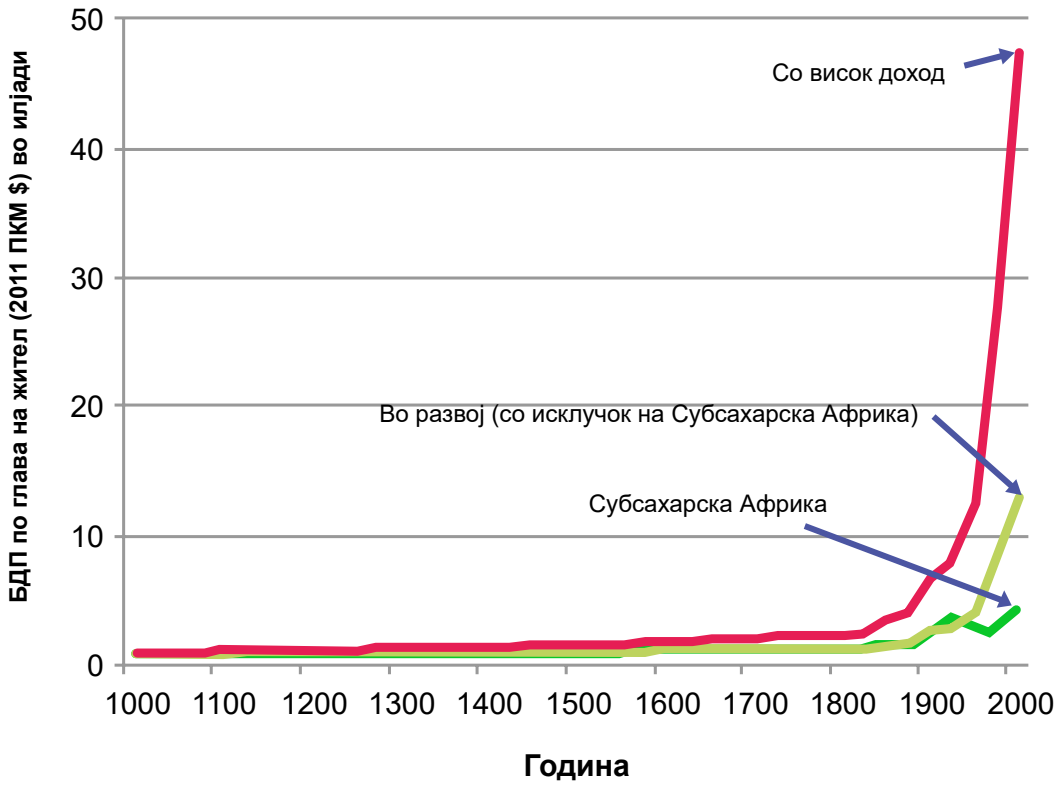
1. Правен систем.
2. Конкурентни пазари.
3. Разумна и ограничена регулација.
4. Ефикасни пазари на капитал.
5. Монетарна стабилност.
6. Внимателна фискална политика.
7. Слободна трговија.

Економскиот раст и развој: низ историјата

Роберт Лукас, добитникот на Нобеловата награда во 1995 година, изјави: „Кога ќе почнете да размислувате за економскиот раст, тешко е да размислувате за нешто друго.“[(19)] Зошто Лукас и многумина други економисти стават толку голем акцент на економскиот раст? Бидејќи растот на реалниот бруто домашен производ (БДП) по глава на жител е единствениот начин една нација да постигне повисоко ниво на доход и повисок животен стандард.

Низ поголемиот дел од човековата историја, економскиот раст бил исклучително ретка појава. Покојниот Ангус Медисон, економист на Организацијата за економска соработка и развој (ОЕЦД), широко е признат како водечки авторитет за историските податоци за движењето на доходот. На сликата 5 се прикажани неговите проценети за доходот по глава на жител во текот на изминативте илјада години. (Доходот е изразен според вредноста на доларот во 2011 година.) Презентирани се податоци за западните земји – дваесет и една земја со висок доход од Западна Европа, Северна Америка, Океанија и Јапонија – како и за земјите во развој.[(20)]

Слика 5: БДП по глава на жител (во ПКМ во американски долари од 2011 година) за земјите со високи доходи и земјите во развој (1000-2018)



Извори:

1. J. Bolt and J. van Zanden, "Maddison Style Estimates of the Evolution of the World Economy: A New 2020 Update," Groningen Growth and Development Center, October 2020, www.rug.nl/wp15.pdf

2. J. Bolt, R. Inklaar, H. de Jong, and J. van Zanden, "Rebasing 'Maddison': New Income Comparisons and the Shape of Long-Run Economic Development" (Maddison Project Working Paper No. 10, 2018), www.rug.nl/gd174.pdf

Погледнете ги податоците за доходот за периодот пред 1800 година

претставени на сликата 5. Речиси и да нема промена во доходот по глава на жител ниту на Западот, ниту во другиот дел од светот во текот на тие осумстотини години пред 1800 година. Во тоа време, луѓето ширум светот напорно работеле по педесет, шеесет и седумдесет часа неделно за да заработат доволно за храна и за егзистенција. Тоа била постојана борба за опстанок, а многумина ја загубиле битката. Дури и во 1800 година, животниот стандард не се разликувал многу од оној на луѓето кои живееле илјада години порано, па дури и две илјади години порано во времето на стариот Рим. Секојпат кога доходите малку ќе се зголемеле, започнувало она што Томас Малтус го нарекува „железен закон на популацијата“ и доходите за огромното мнозинство на населението се враќалеа на нивото на егзистенцијата.[(21)]

На Западот, оваа мрачна економска приказна почнала да се менува околу 1800 година. На часовите по историја и граѓанско образование, веројатно ви било зборувано за тоа како Индустриската револуција го промени светот. Новоразвиените машини, технолошките подобрувања и капиталните инвестиции придонесоа за повисоко ниво на доходот и за повисок животен стандард.

Индустриската револуција секако направи разлика на Западот. Како што е прикажано на сликата 5, доходот по глава на жител во Западна Европа, Северна Америка и во другите делови на Западот драматично се зголемил, од 1.460 американски долари во 1820 година на 2.506 американски долари во 1870 година и 5.413 американски долари во 1913 година. До 1950 година доходот по глава на жител во овие региони се зголемил на 8.464 американски долари. Така, на Западот, доходот се зголемил од 4 американски долари на ден во 1820 година на 23 американски долари на ден во 1950 година, што претставува зголемување од речиси 500 отсто за 130 години. Овие бројки се засноваат на цените од 2011 година, така што тие ги земаат предвид промените на цените со текот на времето, што значи дека потрошувачите на Западот во 1950 година

можеле да купат 5 пати повеќе храна, облека и други стоки отколку во 1800 година.[22]

Но, само околу 15 отсто од светското население живее во развиените земји, а промената не била толку изразена во другите региони. Од 1820 до 1950 година, **бруто-домашниот производ (БДП)**[?] по глава на жител во земјите во развој во Азија, во Латинска Америка, на Блискиот Исток и во Северна Африка се зголемил од 816 американски долари (малку повеќе од 2 американски долари на ден) на 1.426 американски долари (околу 4 американски долари на ден), повторно според вредноста на доларот во 2011 година. Ова претставува просечна стапка на раст од само половина процент годишно. Нивото на доход од 4 американски долари на ден во земјите во развој во 1950 година сè уште беше блиску до нивото на егзистенција и приближно исто како нивото на доходот на земјите со висок доход во 1820 година. Супсахарска Африка беше уште посиромашна, каде што многу од земјите имаа просечен БДП по глава на жител од околу 1 американски долар на ден, бројка што не се променила стотици години.

Читај:

Бруто-домашен производ (БДП) – Што е и како се мери?

Со други зборови, додека Индустриската револуција доведе до раст во Западна Европа, Северна Америка, Океанија и во Јапонија, нејзиното влијание врз 85 проценти од населението коешто живееше на други места беше минимално. Луѓето во некои од овие земји живееле малку подобро во овој период отколку пред 1800 година, но не многу подобро. Ајде сега погледнете што се случуваше во изминатиов половина век. Од 1950 година, се појавува нешто како втора економска револуција, но овој пат таа се прошири низ целиот свет. За првпат во историјата и другиот дел од светот постигна одржлив економски раст и нивоа на доход многу над она

неопходно за егзистенција. Последниот бран на зголемување на нивото на реалниот доход по глава на жител се случи најпрво во земјите во развој надвор од Супсахарска Африка, но во поново време, одржлив раст се случи дури и во овој регион. Како што е прикажано на сликата 5, реалниот БДП по глава на жител (коригиран за инфлацијата) на земјите во развој надвор од Супсахарска Африка се зголеми од 1.698 американски долари во 1960 година на 11.820 американски долари во 2018 година, што претставува огромно зголемување од 596 проценти. Ова зголемување што беше постигнато за само 58 години беше дури и поголемо од растот на БДП по глава на жител на Западот во текот на 130 години по 1820 година. Покрај тоа, во текот на периодот 2000–2018 година, БДП по глава на жител на земјите од Супсахарска Африка се зголеми за 67 проценти за само 18 години.[(23)]

По мрачниот период на почетокот на транзицијата, постсоцијалистичките земји и забележаа брз раст. Помеѓу 2002 и 2022 година, Азербејџан, Ерменија и Грузија забележаа извонреден економски раст, со зголемување на својот реален БДП по глава на жител над трипати. Навистина, само во 2022 година секоја од овие земји забележа стапки на раст од над 10 %. Во истиот период, и Казахстан, Монголија, Таџикистан и Узбекистан забележаа значителен напредок, а нивниот реален БДП по глава на жител се зголеми повеќе од двојно.[(24)]

Како што покажува историјата, економскиот раст не се случува автоматски. Кои се клучните извори на економскиот раст и напредокот на човекот? Зошто некои земји остваруваат раст и високо ниво на доходот, а други стагнираат? Како може да се објасни моделот на економски раст прикажан на сликата 5?

Современите економисти обелоденуваат дека институциите и политиките имаат големо влијание врз економскиот раст. Под институции подразбираме правила, закони и обичаи кои го регулираат однесувањето. Во овој дел ќе ги анализираме клучните институционални и политички

фактори кои се наоѓаат во основата на процесот на економски раст и како тие доведуваат до разлики помеѓу нациите. Иако не постои единствена формула за економски раст, сега имаме прилично добра идеја за тоа што придонесува за економскиот раст.

ЕЛЕМЕНТ 2.1

1. Правен систем



[С]истемот на приватна сопственост ги прави луѓето одговорни за сопствените постапки во однос на материјалните добра. Таквиот систем, следствено, овозможува луѓето да ги искусат последиците од сопствените дејствија. Сопственоста поставува огради, но истовремено нè опкружува и со огледала, кои ги отсликуваат последиците од нашето сопствено однесување.[(25)]

— Том Бетел, економски новинар

Правниот систем ја обезбедува основата за заштита на правата на

сопственост и за спроведување на договорите. „Сопственост“ е широк поим којшто вклучува лична сопственост, сопственост врз нечии идеи и нечии работни услуги, и сопственост врз физички средства, како згради и земјиште. Правниот систем ги штити сопствениците од насилство, кражба или од измама. Приватната сопственост е институција која вклучува три работи: (1) право на ексклузивна употреба; (2) правна заштита од упаѓачи т.е. од оние кои би сакале да го користат или да го злоупотребат имотот без дозвола на сопственикот; и (3) право на пренос (продавање или давање) на имотот на други.

Видео:

Сонот за сопственичките права на Еусебио

Приватните сопственици можат да одлучат како ќе го користат својот имот, но тие се одговорни за своите постапки. Луѓето кои вршат напад или ги повредуваат правата на сопственост на други лица подлежат на истите правни сили кои ја штитат нивната сопственост. На пример, **правата на приватна сопственост**(?) ми забрануваат да го користам мојот чекан за да го скршам ветробранското стакло на твојот автомобил, бидејќи со тоа би ги прекршил твоите права на сопственост на автомобилот. Твоето право на сопственост ме ограничува мене и сите други да го користиме (или злоупотребуваме) твојот автомобил без твоја дозвола. Слично на тоа, мојата сопственост врз мојот чекан и врз други предмети те ограничува тебе и сите други да ги користите без моја дозвола.

Важен аспект во врска со приватната сопственост се стимулативни механизми кои произлегуваат од неа. Постојат четири главни причини зошто стимулативни механизми што се поврзани со јасно дефинирани права на приватна сопственост што доследно се спроведуваат, поттикнуваат економски раст и напредок.

Прво, приватната сопственост е силен стимулатор за одржување и за грижа за имотот. Доколку приватните сопственици не го одржуваат својот имот или дозволат да биде злоупотребен или оштетен, тогаш ќе се соочат со последиците. Вредноста на нивниот имот ќе се намали. На пример, ако поседувате автомобил, имате силен поттик да го менувате маслото, редовно да го сервисирате и да ја одржувате неговата внатрешност. Зошто? Затоа што ако се одржува во добра состојба сегашната и идната вредност на автомобилот ќе биде поголема, во спротивно вредноста ќе му се намали.. Одржувањето на автомобилот ќе се одрази на пазарната цена. Доброто одржување ќе биде наградено, но лошото одржување ќе биде казнето со намалување на вредноста на средството.

Од друга страна, кога имотот е во сопственост на владата или е во заедничка сопственост на голема група луѓе, нивната стимулација да се грижат за него се намалува. Лесно е да се најдат вакви примери. Дали некогаш сте гледале американски каубојски филм и сте се запрашале: „Зошто има крави насекаде, а бизоните беа речиси истребени? Одговорот е: никој не ги поседувал бизоните!

Кога становите се во државна сопственост, ниту еден поединец или ниту една мала група на сопственици нема силна финансиска стимулација да го одржува имотот. Зошто? Бидејќи ниту еден поединец или ниту една мала група сопственици нема да ги плати трошоците за падот на вредноста на имотот или да има корист од неговото одржување. Затоа становите во државна сопственост, во споредба со становите во приватна сопственост, почесто се во полоша состојба и слабо се одржуваат. Ова е точно и во капиталистичките и во социјалистичките земји. Слабата грижа, одржувањето и поправките се резултат на слабите стимулативни механизми поврзани со државната сопственост на имотот, дури и во услови кога има функционални пазари на имот во приватна сопственост. Една позната поговорка од советско време го доловува овој проблем: „Кога сите се сопственици, никој не е сопственик“. Добар пример се

комуналните станови во државна сопственост, или т.н. „комуналки“, коишто беа широко распространети во Советскиот Сојуз. Во овие станови живееја повеќе семејства, секое со своја соба, а ги делеа заедничките простории како кујната и бањата. Овие имоти во државна сопственост честопати беа запоставувани и лошо одржувани. Жителите честопати се соочуваа со проблеми како што се протекување на покривите и застарена водоводна инстлација.

Проблемите не произлегуваат само од отсуството на приватна сопственост, туку и од различните интереси на корисниците на имотот и на групата или поединецот што ги сноси трошоците за несоодветното користење. Речиси истиот проблем се јавува на пазарот за изнајмување каде што приватниот сопственик и корисникот се два различни субјекта. Ова е причината зошто во договорите за изнајмување многу детално е наведено како имотот може и не може да се користи. Во источна Европа пред транзицијата, не ретко станарите се качуваа по нечисти скали покрај искршени лифтови и изгорени светилки, само за да влезат во извонредно одржувани станови бидејќи на луѓето им беше важно и се грижеа за просторот каде што живеат, но не и за заедничките простори.

На почетокот на транзицијата, главен проблем беше како да се доделат права на сопственост врз станбениот фонд. Беше јасно дека станбените единици треба да станат приватна сопственост, но чија сопственост? За куќите и становите што беа изградени во блиското минато, одговорот беше лесен – дајте ги (или продадете ги по ниска цена) на станарите. Но, што е со постарите згради кои беа одземени од нивните сопственици кога комунистите дојдоа на власт? Дали сопственоста треба да им се даде на оние кои живееле во станбената единица или на лицата (или на нивните потомци) на кои им бил национализарн имотот? Одговорот што го усвоија Чесите беше да им го вратат (денационализираат) имотот на поранешните сопственици, но да ги остават станарите да продолжат да живеат таму со контрола на киријата.

Овој пристап наиде на очигледни проблеми, бидејќи сопствениците немаа доволно приходи за одржување на имотот и негодуваа што не можат да го продадат по неговата пазарна вредност.

Второ, приватната сопственост ги поттикнува луѓето продуктивно да го користат својот имот и да го развиваат на начин што другите високо го ценат. Иако приватните сопственици законски можат да прават што сакаат со својот имот, тие можат да остварат корист само од активности коишто ќе доведат до зголемување на неговата вредност за другите. Доколку го користат и го развиваат својот имот на начини што се привлечни за другите, неговата пазарна вредност ќе се зголемува. Од друга страна, промените што другите не ги сакаат – особено ако се клиенти или потенцијални купувачи – ќе ја намалат вредноста на имотот.

Приватната сопственост влијае и врз личниот развој. Кога луѓето можат да ги задржат плодовите од својот труд, тие имаат силен поттик да ги подобрат своите вештини, да работат повеќе и да работат попаметно. Ваквите дејствија ќе го зголемат нивниот доход и задоволството. Зошто студентите се подготвени да поминат толку часови на учење и да направат толку трошоци за стекнување факултетско образование? Одговорот е во приватната сопственост на услугите што утре ќе можат да ги понудат на пазарот на трудот. Бидејќи тие имаат право на сопственост на своите услуги што ќе ги понудат на пазарот на трудот, нивната идна заработка ќе биде поголема доколку стекнат знаење и развијат вештини кои се високо ценети од другите.

Слично на тоа, приватната сопственост ги мотивира сопствениците на земјиште, згради и на други материјални средства да ги користат, заштитат и да ги одржуваат и подобруваат своите добра на корисни начини. Уште повеќе што, оние кои нема да успеат да го направат тоа ќе ги сносат трошоците во форма на намалена вредност на средствата.

Замислете еден сопственик на станбен комплекс кој нема интерес да обезбеди атрактивно уредување, соодветен паркинг, перални во

заедничкот простор, просторија за вежбање или комплекс со базени. Сигурно нема да му биде лесно да ги изнајми становите доколку потенцијалните станари високо ги ценат овие дополнителни погодности, односно ги ценат повеќе од трошоците за нивно обезбедување. Ако е така, сопственикот на станот има силен поттик да обезбеди такви и слични погодности. Сопствениците на становите ќе можат да ги зголемат своите нето-приходи (и пазарната вредност на нивните комплекси) ако на потрошувачите им го обезбедат тоа што тие го ценат повеќе од трошоците. Наспроти тоа, сопствениците кои не го прават тоа, ќе увидат дека нивната заработувачка и вредноста на нивниот капитал (нивните станови) ќе се намалат. Сепак, имајте на ум дека ако закупците не се подготвени да ги платат трошоците за дополнителните погодности – како што е затворен базен – сопственикот на станот би направил грешка ако го обезбеди тоа.

Приватната сопственост влијае дури и врз продуктивноста на ресурсите во социјалистичките земји. Пример за тоа е земјоделството во поранешниот Советски Сојуз. Во социјалистичкиот земјоделски режим, на семејствата кои работеа на мали приватни парцели, големи до половина хектар, им беше дозволено да ја задржат или да ја продаваат стоката што ја произведуваат. Овие приватни парцели сочинуваа само околу 2 проценти од вкупното обработливо земјиште; другите 98 проценти се состоеја од огромни фарми во колективна сопственост каде што земјиштето и производството ѝ припаѓаа на државата. Како што објави советскиот печат, околу 25 отсто од вкупната вредност на советското земјоделско производство беа одгледни на тие 2 проценти земјоделско земјиште во приватна сопственост. Ова покажува дека производството по акр на приватните парцели било околу шеснаесетпати поголемо од она на државните фарми.[(26)]

Дури и скромното оддалечување од државната сопственост кон приватната сопственост, може да даде импресивни резултати. Во 1978 година, комунистичката Влада на Кина започна де факто политика со која

им дозволуваше на земјоделците да го задржат целокупниот ориз одгледан на колективните фарми над утврдената квота што требаше да ѝ ја дадат на државата. Како резултат на тоа дојде до моментално зголемување на продуктивноста бидејќи земјоделците имаа мотив да произведуваат ефикасно. По исполнувањето на квотите, на земјоделците им беше дозволено да го задржат целото свое дополнително производство. Кога се дозна дека Владата ја игнорира официјалната политика против таквата „приватизација“, оваа практика се прошири како шумски пожар, што доведе до брзо зголемување на земјоделското производство и до ослободување на земјоделците да преминат во неземјоделските сектори на економијата.(27)

Приватизацијата на државните претпријатија во Полска во раните 1990-ти е уште еден добар пример за подобрувањето на продуктивноста. Транзицијата реално започна по падот на комунизмот во 1989 година, при што Полска спроведе една од најамбициозните програми за приватизација во Источна Европа. Оваа трансформација придонесе за брзиот економски раст на Полска во годините по реформите, етаблирајќи ја како една од успешните приказни на посткомунистичката економска транзиција во Источна Европа.(28) Имаше многу различни форми на приватизација во посткомунистичките земји. Некои јасно ги ставија средствата во рацете на таканаречените „**олигарси**(?)“, додека други подеднакво ги распределуваа средствата или ги продаваа на странски инвеститори, а средствата одеа во државниот буџет. Меѓутоа, олигарсите имаа мотив, како сопственици кои сакат да остварат профит, нивните фирми да работат ефикасно.

Трето, приватната сопственост ги прави сопствениците законски одговорни за штетите што им ги нанесуваат на други. Судовите ги признаваат и ги спроведуваат овластувањата што произлегуваат од сопственоста, но тие ја спроведуваат и одговорноста што произлегува од таквите овластувања. Приватната сопственост ја поврзува контролата со одговорноста. Оваа поврзаност им дава силен поттик на сопствениците

одговорно да го користат својот имот и да преземат чекори за да ја намалат веројатноста да им нанесат штета на други и на својот имот.

Видео:

Економијата на приватните сопственичките права

Разгледајте ги следниве примери: Сопствениците на кучиња имаат поттик да ги држат или да ги врзат своите кучиња доколку постои веројатност да каснат некого. Сопствениците на автомобили ќе одговараат ако, на пример, лошо одржуваните сопирачки предизвикаат штета на туѓ имот. Хемиска компанија законски е одговорна за штетите доколку погрешно се ракува со хемикалиите или доколку тие им штетат на другите.

Четврто, приватната сопственост поттикнува зачувување на ресурсите и мудар развој. Користењето одреден ресурс може да генерира приходи, што е одраз на желбите на сегашните потрошувачи кои го сакаат она што ресурсите можат да го обезбедат. Но, идните потрошувачи, исто така, имаат глас, благодарение на правата на сопственост. Сопственик на одреден ресурс, да речеме шумска парцела или мала шума чиишто дрвја би можеле да се соберат сега или подоцна, се соочува со одредена одлука. Дали дрвото ќе биде повредно денес или во иднина? Со други зборови, дали очекуваната вредност на дрвјата ќе биде поголема кога ќе пораснат или ако се исечат денес? И дали таа идна вредност ќе ја надмине нивната сегашна вредност за износ што е повисок од трошоците за нивното чување и за заштита за нивна употреба во иднина? Ако е така, сопственикот има поттик да ги зачува – односно да се воздржи од моменталната употреба – за да обезбеди дека ресурсот ќе биде достапен кога ќе има поголема вредност. Во последниве години, многу африкански земји сфатија дека доделувањето приватна сопственост (или сопственост на мала селска

заедница) врз локалниот див свет резултира со пазар за туризам, вклучувајќи ограничен лов на голем дивеч што доведе до брзо зголемување на бројот на претходно загрозените видови.

Приватните сопственици ќе имаат корист од зачувувањето секогаш кога се очекува дека идната вредност на ресурсот ќе ја надмине нејзината сегашна вредност. Ова е точно дури и ако сегашниот сопственик не очекува да биде жив кога придобивките ќе се акумулираат. Да претпоставиме дека шеесет и петгодишен фармер засадил елки („Douglas fir trees„) на кои обично им требаат педесет години за да пораснат до нивната оптимална големина за сечење. Дали овој постар фармер има поттик да ги зачува дрвјата за идна употреба? Со правата на приватна сопственост, одговорот е „да“. Со приватна сопственост, пазарната вредност на земјиштето на земјоделецот ќе се зголемува така како што дрвјата ќе созреваат и ќе се приближува очекуваниот ден за сечењето. Значи, иако фактичката сеча може да се случи долго време по смртта на фармерот, сопственикот ќе може да ги продаде дрвјата (или земјиштето вклучувајќи ги дрвјата) во секое време, искористувајќи ја нивната зголемена вредност. Доколку растот на зрелите дрвја се очекува да ги зголеми идните приходи повеќе од алтернативните инвестиции, земјоделецот ќе добие од чувањето на дрвјата за во иднина.

Со векови песимистите тврдеа дека ќе ни снема дрвја, критични минерали и разни извори на енергија. Во неколку наврати се покажа дека не беа во право. Зошто? Затоа што не ја препознаа улогата на приватната сопственост. Корисно е да се размисли за овие претскажувања на катастрофи. Во шеснаесеттиот век во Англија се појави страв дека резервите на дрва – што широко се користеа за греење – наскоро ќе бидат исцрпени. Меѓутоа, повисоките цени на дрвото го поттикнаа зачувувањето и доведоа до развој на јаглен. Тоа беше почеток на крајот на кризата со дрва.

Дури и кога одреден ресурс не е во нечија сопственост, пазарот на

други ресурси кои се во приватна сопственост честопати може да ги реши проблемите. Во средината на деветнаесеттиот век се појавија песимистички предвидувања дека на светот ќе му снема масло од китови, коешто во тоа време беше основно гориво за вештачко осветлување. Бидејќи немаше приватна сопственост на китовите, немаше поттик да се зачуваат за идна употреба. Како што се намалуваше популацијата на китови, цената на маслото од китови порасна. Но, повисоките цени на маслото од китови го зголемија поттикот за претприемачите да најдат и да развијат супститути. Со текот на времето, ова доведе до откривање на комерцијално профитабилни извори на нафта, приватен развој на релативно поевтин керозин и крај на кризата со маслото од китови.

Подоцна, кога луѓето се префрлија на нафта, се појавија предвидувања дека и овој ресурс ќе биде исцрпен. Во 1891 година, Геолошкиот институт на САД заклучи дека малку е веројатно да се најде нафта во Тексас. Во 1926 година, Федералниот одбор за зачувување на нафтата процени дека снабдувањето со нафта на САД ќе трае уште само седум години.[29] Во 1972 година, извештајот на Римскиот клуб „Граници на растот“ предвиде дека економскиот раст ќе доведе до исцрпување на ресурсите и до евентуален општествен колапс во 21 век.[30] Иако извештајот предизвика оправдана загриженост во однос на неодржливата употреба на ресурсите, голем дел од неговите краткорочни предвидувања не се остварија благодарение на подобрувањето на ефикасноста, откривањето нови ресурси и благодарение на премините кон практики за поодржлив развој. Во 1968 година, книгата на Пол Ерлих „Популацискатa бомба“ (The Population Bomb) предвиде дека брзиот раст на населението ќе доведе до масовно гладување и до општествен колапс во 1970-тите и 1980-тите. Навистина, Ерлих тврдеше дека Англија „ќе престане да постои“ до 2000 година. Во една позната, но вистинита анегдота, економистот Џулијан Сајмон му понудил на Ерлих да се обложат. „Вие изберете кои било пет ресурси што ги сакате и која било година во иднината, а јас се обложувам

дека нивните цени ќе се намалат (по прилагодување за стапката на инфлација).“ Ерлих го прифатил облогот и тој и неговите советници избрале пет суровини: хром, бакар, никел, калај и волфрам. Облогот беше направен во 1980 година и до неговиот крај во 1990 година, цените на сите пет ресурси се намалија, и покрај тоа што глобалното население порасна за речиси милијарда луѓе.

Иако пренаселеноста и понатаму е причина за загриженост, мрачните предвидувања за глад на глобално ниво не се остварија во прогнозираните размери. Напредокот во земјоделската технологија (Зелената револуција), подобрувањата во приносите на културите и иницијативите за планирање на семејството помогнаа да се избегнат предвидените кризи.

Сите овие прогнози за судниот ден и многу други се покажаа не само погрешни, туку спектакуларно погрешни. Зошто? Одговорот е: поради приватната сопственост. Кога ќе се зголеми недостигот на ресурси во приватна сопственост ќе се зголеми и цената. Зголемувањето на цената им дава на потрошувачите, производителите, иноваторите и на инженерите поттик (1) да штедат на директното користење на ресурсот, (2) повнимателно да бараат **супститути**(?) и (3) да развиваат нови методи за откривање и обновување на поголеми количини од ресурсот. Досега, овие сили го туркаат судниот ден сè подалеку во иднината, а постојат доволно причини да се верува дека тие ќе продолжат да го прават тоа во однос на ресурсите што се во приватна сопственост.

За остварување добивка од трговската размена од клучно значење е правата на сопственост добро да се дефинирани и да се спроведуваат. Како што видовме во Елемент 1.4, трговската размена ги доближува стоките кон луѓето кои ги ценат повеќе и овозможува поголемо производство како резултат на придобивките од специјализацијата и од методите на производство во голем обем. Правниот систем којшто обезбедува објективно спроведување на договорите и заштита на правата на

сопственост ги намалува неизвесностите што се поврзани со трговската размена. Ова пак, резултира со поголема трговска размена, со што се зголемуваат и придобивките од трговијата и економскиот напредок.

Правниот систем којшто ги штити правата на сопственост и осигурува спроведување на договорите на праведен начин е основа за постоење на главните извори на економскиот раст: добивки од трговската размена, **создавање на капитал**(?) и развој на ресурси. Наспроти тоа, несигурноста во однос на правата на сопственост, спроведувањето на договорите и правната недоследност ги влошуваат трговската размена, инвестициите и продуктивното користење на ресурсите. Низ историјата луѓето се обидувале да спроведат други форми на сопственост, како што се големи задруги и државна сопственост, и во социјализмот и во комунизмот. Во сите размери, освен во мали села со силна културна хармонија, овие експерименти се покажаа неуспешни, па дури и катастрофални. До денес, ниту еден институционален аранжман, освен приватната сопственост во рамките на **владеењето на правото**(?) не им обезбеди толкава лична слобода и толку силен стимул на поединците да ги опслужуваат другите со продуктивно и со ефикасно користење на ресурсите.

Видео:

Моќта на сопственичките права

Треба да се напомене дека за да бидат ефективни во поттикнувањето на растот, сопственичките права мора да бидат јасно познати и спроведени. Иако сите во едно село во земја во развој може да знаат кој е „сопственик“ на одредено парче земја, тешко е да се продаде тоа земјиште или да се користи како **колатерал**(?) за да се позајмат пари за купување нов трактор. Една од трошковно најефективните стратегии за развој се

фокусира на обезбедување јасни права на сопственост на традиционалните корисници на земјиштето. На пример, во 2013 година Руанда формално регистрираше над 11,3 милиони од проценетите 11,5 милиони земјишни парцели во земјата по цена од околу 6 долари за секоја парцела. За неколку години овие права на сопственост беа искористени за добивање инвестициски заеми во износ од 2,6 МИЛИЈАРДИ долари.[31]

Читај:

Приватна сопственост и опортунитетни трошоци од Двајт Ли

ЕЛЕМЕНТ 2.2

2. Конкурентни пазари



Конкуренцијата придонесува за континуирано подобрување на ефикасноста на индустријата. Таа ги тера производителите да ги елиминираат отпадот и да ги намалат трошоците за да можат да продаваат по појески цени од другите. Таа ги отстранува оние кои работат со високи трошоци и со тоа придонесува за концентрација на производството кај оние кои работат со ниски трошоци.[(32)]

— Клер Вилкокс, поранешна професорка по економија на Колеџот Свартмор

Конкуренцијата е крвотокот на пазарната економија. Конкуренцијата е присутна кога пазарот е отворен и има слободен влез на пазарот за алтернативните продавачи. Ривалските фирми можат да работат на

локалните, регионалните, националните, па дури и на глобалните пазари. Конкурентниот процес врши притисок сите да работат ефикасно, а воедно да се води грижа за преференциите на потрошувачите. Конкуренцијата ги отстранува неефикасните производители. Фирмите коишто на потрошувачите нема да им обезбедат квалитетни стоки по атрактивни цени, ќе претрпат загуби и на крајот ќе бидат истиснати од бизнисот.

Успешните конкуренти остваруваат подобри резултати од ривалските фирми. Тоа може да го сторат со примена на различни методи, вклучувајќи ги квалитетот на производот, стилот, услугата што ја обезбедуваат, локацијата, рекламирањето и цената. Но, мора постојано да им нудат на потрошувачите најмалку толку вредност во однос на трошоците за создавање на таа вредност, колку што нудат и ривалите.

Што ги спречува Мекдоналдс, Карфур, Амазон, Џенерал моторс или која било друга компанија да ги зголемат цените, да продаваат неквалитетни производи и да обезбедуваат лоши услуги? Конкуренцијата. Ако Мекдоналдс не успее да обезбеди вкусен сендвич по атрактивна цена со добра услуга, луѓето ќе одат во КФЦ, Бургер кинг, Вендис, Сабвеј, Тако бел и/или во други конкурентни синџири за брза храна. Дури и најголемите фирми ќе го загубат бизнисот поради малите новоотворени компании кои наоѓаат начини да понудат подобри производи по пониски цени. Во производството на автомобили доминираат големи фирми, но конкуренцијата сепак е интензивна. Големите фирми како Тојота (Јапонија) и Џенерал моторс (САД) ќе ги загубат клиентите од Чанган (Кина) или Марути (Индија) и од другите производители на автомобили, за некои сè уште не сме ни слушнале дека постојат, ако заостанат макар и еден чекор во обезбедувањето на видовите возила што луѓето ги сакаат по конкурентни цени.

Конкуренцијата им дава силен поттик на компаниите да развијат подобри производи и да откријат методи на производство со пониски трошоци. Никој не знае точно какви производи ќе сакаат потрошувачите

во иднина или кои производствени техники ќе ги минимизираат трошоците по единица производ. Одговорот лежи во процесот на откривање на пазарите. Дали онлајн-пазарот е најдобрата идеја што е смислена за малопродажба по идејата за трговски центар? Или тоа е само уште една идеја која наскоро ќе биде заменета со нешто уште подобро? Профитот и загубата остварени на отворените, конкурентни пазари постојано ќе даваат одговор на овие прашања, а одговорот ќе се менува со текот на времето така како што ќе се менуваат преференциите на потрошувачите и така како што ќе се откриваат нови технологии и подобри методи за вршење на производството по пониски цени.

Во пазарната економија, претприемачите се слободни да иновираат. Ним им е потребна само поддршка од инвеститори (честопати и тие се јавуваат во таа улога) кои се подготвени да ги вложат потребните средства. Не им е потребно одобрение од централните планери, законодавното мнозинство или од конкурентите. Сепак, конкуренцијата ги тера претприемачите и инвеститорите коишто ги поддржуваат да бидат одговорни бидејќи нивните идеи мора да се соочат со „проверка на реалноста“ наметната од потрошувачите. Ако потрошувачите доволно го ценат новиот иновативен производ за да може да се покријат трошоците за неговото производство, новиот бизнис ќе остварува профит и ќе напредува. Но, ако потрошувачите сметаат дека новиот производ вреди помалку од трошоците за производство по единица производ, бизнисот ќе претрпи загуби и ќе пропадне. Потрошувачите ја имаат улогата на краен судија и жири во однос на иновациите и резултатите од истите.

Видео:

Стив Форбс за успехот - Џорџ Истман

Кога се воведуваат нови производи, тие генерално следат еден

предвидлив модел цена-квалитет. Вообичаено, новите производи првично многу се скапи и ги купуваат релативно малку потрошувачи, главно оние со високи приходи. Овие потрошувачи ќе платат поскапо за раната достапност, бидејќи во текот на оваа почетна фаза квалитетот на производот има тенденција да биде понизок со оглед на фактот дека компаниите решаваат неочекувани проблеми со започнувањето со работа, но цената е висока поради ограничените нивоа на производство. Овие првични купувачи играат витална улога: тие обезбедуваат приходи за покривање на почетните трошоци за производство на производот и им овозможуваат на компаниите да стекнат искуство, да го подобрат квалитетот и да ги намалат трошоците по единица производ во иднина. Со текот на времето, претприемачите ќе сфатат како да го направат производот подостапен и да ја зголемат неговата расположливост за што повеќе потрошувачи.

Еволуција на мобилните телефони 1973–2015 година



Бројни стоки, вклучувајќи автомобили, телевизори, клима-уреди, машини за миење садови, микробранови печки и персонални компјутери поминале низ наведениот процес.[33] Сите беа многу скапи кога првично беа воведени на пазарот, но претприемачите научија како да ги произведуваат по пониски трошоци и да го подобрат нивниот квалитет, правејќи ги подостапни за огромен дел од потрошувачите. Како што размислуваме за улогата и на претприемачите и на конкурентниот процес, важно е да се препознае овој модел на цена и квалитет во текот на времето.

Паметните телефони се пример за овој модел цена - квалитет. Кога мобилните телефони првично беа воведени во 1980-тите, тие се продаваа за околу 4.000 американски долари (приспособени за инфлацијата, тоа изнесува речиси 10.000 американски долари во денешна вредност), беа големи колку тула и немаа многу други функции освен остварување повици. Со текот на времето, нивната големина се намали, нивната моќ за обработка на информации и вршењето на разновидни функции драстично се зголемија, а нивните цени се намалија. Денес, тие се достапни за далеку пониска од почетната цена и се сметаат за неопходна потреба на многумина потрошувачи во сите доходни групи, во секоја земја каде што владата обезбедила соодветна мрежа, овозможувајќи им на пријателите, семејствата и на деловните соработници да комуницираат меѓусебно за многу малку пари. Во 1920 година, на пример, 10-минутен телефонски повик од Њујорк до Лос Анџелес чинел над 400 американски долари според ценените во 2024 година. Меѓутоа, во 2024 година, тој повик може да се оствари бесплатно користејќи онлајн платформи или апликации, како што се Zoom или WhatsApp.

Производителите кои сакаат да преживеат во една конкурентна средина не можат да бидат самозадоволни и безгрижни. Денешниот успешен производ можеби нема да го помине утрешниот тест на конкуренцијата. За да успеат на еден конкурентен пазар, претприемачите мора да бидат ефикасни во предвидувањето, идентификувањето и во

брзото усвојување и имплементирање на подобрените идеи.

Видео:

Дали би се откажале од интернетот?

Конкуренцијата открива која деловна структура и која големина на фирма најдобро може да ги задржи ниски трошоците по единица производ. За разлика од другите економски системи, пазарната економија не наложува какви видови фирми можат да се натпреваруваат на пазарот. Секоја форма на деловно организирање е дозволена. Фирма управувана од сопственик, партнерство, акционерско друштво, фирма во сопственост на вработените, потрошувачка задруга, комуна или која било друга форма на бизнис, односно компанија може слободно да учествува на пазарот. За да успее, мора да помине само еден тест: тестот на економска исплатливост. Мора да произведува квалитетни производи по конкурентни цени ако сака да профитира и да успее. Но, ако деловната структура резултира со повисоки трошоци од оние на другите форми на деловно организирање, конкуренцијата ќе ја истисне од пазарот. Се разбира, конкуренцијата, осигурува и дека производите со различен квалитет можат да коегзистираат сè додека некои потрошувачи не одлучат да направат поинаков компромис во однос на квалитетот и на цената. Мерцедес може да продава по висока цена на пазарот заедно со Фолксваген којшто продава по пониска цена. Од друга страна, источногерманската марка на автомобили Вартбург и руската марка Жигули не можеа да опстанат без некаква форма на влијание врз пазарните сили, – што беше вообичаена практика во комунистичките земји кои забрануваа или воведуваа високи царини за увоз од пазарните економии.

Конкурентниот процес ќе ја одреди и големината на фирмите во различните сектори на економијата. Во некои сектори, како на пример,

производството на авиони и на автомобили, – фирмите ќе треба да бидат соодветно големи за да ги искористат целосно предностите од економија на обем. Фирма којашто произведува неколку десетици автомобили би имала исклучително висока цена по единица производ; за разлика од тоа, кога фиксните трошоци се распределени на повеќе илјадници единици, трошоците за производство на секој автомобил се намалуваат. Секако, потрошувачите ќе имаат тенденција да купуваат од фирми кои се ефикасни во процесот на производство и следствено ги и продаваат производите по пониски цени. Во таквите индустрии, малите фирми нема да можат ефективно да се натпреваруваат, па само големите фирми ќе преживеат. Друг пример е телекомуникацискиот пазар. Со оглед на значителните инфраструктурни трошоци, на телекомуникацискиот пазар во Европа доминираат големи фирми, вклучувајќи ги Водафон, Дојче телеком, Телефоника и Оранж.

Меѓутоа, во другите сектори, малите фирми, честопати организирани како трговски поединци или партнерства, ќе бидат поефикасни во работењето. Кога потрошувачите високо ги ценат персонализираните услуги и индивидуализираните производи, малите фирми имаат тенденција да доминираат додека големите фирми се соочуваат со тешкотии. Ова е генерално случај на пазарите за правни и за здравствени услуги, гурманските ресторани, личните услуги и специјализираното печатење. Затоа, на овие пазари обично доминираат мали фирми. Секторот за занаетчиско пиво (англ.: craft beer) и микропиварниците во Европа забележа значителен пораст, при што малите пиварници играат голема улога особено во диверзификацијата на пазарот на пиво. Во земјите како Белгија, Обединетото Кралство, Германија и Чешка најчесто малите фирми се иноватори во областа на производството на пиво, нудејќи широк спектар на стилови и вкусови кои обично не се достапни од поголемите производители.

Колку и да изгледа парадоксално, личниот интерес насочен од

конкуренцијата е моќна сила што го движи економскиот напредок. Динамичната конкуренција меѓу производите, технологиите, организациските методи и компаниите ќе ги отстрани неефикасните бизниси и доследно ќе доведе до откривање и до воведување претпочитани производи и супериорни технологии. Кога новите методи ќе го подобрат квалитетот и/или ќе ги намалат трошоците, тие брзо ќе растат, честопати заменувајќи ги старите методи на вршење на дејноста.

Историјата изобилува со такви примери. Автомобилот ги замени коњот и запрежната кола. Супермаркетот ја замени локалната самопослуга. Синџирите за брза храна како Мекдоналдс и Венди во голема мера ги заменија локалните мали ресторани. Керфур и Метро кеш енд кери остварија брз раст додека другите трговци на мало забележаа пад, па дури и згаснаа. Личните компјутери ги заменија машините за пишување, паметните телефони станаа мобилни компјутерски уреди и го заседоа местото на телефоните со ротирачко бирање, кои беа фиксирани на една локација. ЛЕД-светилките ефикасно ги заменија сијалиците со волфрамово влакно, а компјутерите (па дури и паметните телефони) ги заменија абакусите, логаритмите или шиберите, па дури и прстите при изведување математички операции, поради подобрувањата во практичноста, економичноста и во квалитетот во комбинација со намалувањето на цената. Компаниите кои бавно се прилагодуваа на дигиталната револуција, како Кодак, се соочија со значителни деловни предизвици. Наспроти тоа, оние што ја прифатија дигиталната технологија, како Канон и Никон, продолжија да напредуваат и да бидат лидери на пазарот. Можеме да продолжиме со слични примери. Големиот економист Јозеф Шумпетер ја нарече оваа динамична конкуренција „**креативно уништување**[(?)]“ и тврдеше дека таа ја креира сржта на економскиот прогрес. Конкуренцијата го „зауздува“ личниот интерес и го става во функција на подигање на животниот стандард на нашето општество. Како што забележа Адам Смит во „Богатството на народите“ (The Wealth of

Nations):

> *Нашата вечера не е резултат на добродушноста на месарот, пиварот или на пекарот, туку е резултат на нивниот личен интерес. Ние се обраќаме, не на нивната хуманост, туку на нивното самољубие и никогаш не разговараме со нив за нашите потреби, туку за нивните предности.*[(34)]

Земени заедно, приватната сопственост и конкурентните пазари обезбедуваат основа за кооперативно однесување и за ефикасно користење на ресурсите. Кога правата на приватна сопственост се јасно се дефинирани и доследно се спроведуваат, производителите се соочуваат со опортунитетните трошоци за користењето на нивните ресурси. Односно, како што дискутиравме во дел 1, тие мора да обезбедат поголема вредност од искористените ресурси или во спротивно ефикасните производители ќе ги истиснат. Цените на отворените и конкурентните пазари им даваат силен поттик да ги одржуваат трошоците на ниско ниво, да ги задоволат желбите на потрошувачите и да откријат супериорни производи и подобри методи на извршување на работите.

Конкуренцијата е во интерес на потрошувачите, тука потрошувачите се најголеми победници. Конкурентните пазари не се толку во интерес на бизнисите. Всушност, бизнисите не сакаат да се соочуваат со конкуренција, и наместо тоа, тие најчесто лобираат за креирање владини политики што ќе ги заштитат од конкуренција. Тие честопати ќе се обидуваат да постават бариери што го ограничуваат влезот на потенцијалните конкуренти на пазарот. Како што ќе преминеме на анализата на регулацијата во следниот елемент и на политичкиот процес во дел 3, повторно ќе наидуваме на примери за напорите на бизнисите да ја намалат конкуренцијата на пазарите. Европската Унија, преку Европската комисија, има сеопфатен сет на политики за конкуренција насочени кон

спречување на антиконкурентските практики. Ова вклучува овластувања да се врши истрага во компаниите, да се изрекуваат казни и да се бара продажба на делови од компанијата, или промени во деловните практики за да се одржи конкурентноста на пазарот. Целта е да се осигури дека потрошувачите имаат корист од широк избор на услуги и производи по конкурентни цени. Од друга страна, важно е да се внимава на **заробувањето на регулаторите**(?) каде што една голема фирма што веќе работи во индустријата се обидува да ги натера регулаторите да утврдат правила кои толку се скапи за да се исполнат, што малите, нови фирми кои би можеле да имаат подобар производ сметаат дека е невозможно да влезат во индустријата. На пример, „Општите барања за заштита на податоците“ (ОБЗП) на ЕУ вклучуваат толку многу барања за водење евиденција и административни трошоци што на потенцијалните нови деловни онлајн-страници може да им биде прескапо да ја испробаат својата можеби иновативна идеја.

Читај:

Недостаток на земјоделско земјиште од Двајт Ли

ЕЛЕМЕНТ 2.3

3. Разумна и ограничена регулација

> *Ако подготвите 10.000 регулативи, ја уништувате целокупната поддршка за законот.*
>
> **— Винстон Черчил**

Владината регулација изгледа како лесен начин за постигнување различни цели, како што се ниска невработеност, повисоки плати за нискоквалификуваните работници или отстранување производи со низок квалитет од пазарот. Меѓутоа, кога размислуваме за тоа што може да се постигне со регулацијата, важно е да се имаат предвид три работи.

Прво, конкуренцијата е одличен регулатор. Отворените, конкурентни пазари ги стимулираат поединците и бизнисите да нудат стоки и услуги што се ценети од потрошувачите бидејќи тоа е извор на повисоки приходи. Во вакви услови, обично малку е веројатно дека регулацијата ќе ја подобри ситуацијата.

Видео:
Блокадите на камионите за храна

Второ, регулацијата генерира секундарни ефекти коишто честопати се расипнички и спротивни на планираните цели. Во многу случаи, секундарните ефекти директно се спротивни на целите што ги наведуваат нејзините поддржувачи.

На пример, во средината на 1980-тите, на царинските службеници во Гватемала им беше дозволено да се откажат од цариниte доколку сметаат дека тоа е од „национален интерес“. Таквото законодавство е отворена покана за владините службеници да бараат мито. Тоа создава регулаторна несигурност и ја прави деловната активност поскапа и помалку привлечна, особено за чесните луѓе.

Видео:

Ризикот на добрата намера

Трето, регулацијата е одраз на политичкиот процес којшто генерално ги фаворизира интересите на деловните и на другите групи коишто многу подобро се организирани од потрошувачите, даночните обврзници и од поширокатa јавност. Иако поддржувачите на регулациите честопати тврдат дека се стремат да постигнат некоја благородна цел, вистината е дека тие речиси секогаш се обидуваат да го искористат политичкиот процес за да добијат нешто на сметка на другите.

Сите овие согледувања се предмет на едно големо предупредување. Општо земено, зборувавме за економските трансакции како да се одвиваат помеѓу купувач и продавач при што секој од нив работи најдобро за својот интерес. Но, што ако она што јас го купувам од вас влијае на некој друг кој воопшто не знае дека разговараме за оваа трансакција? Овие ефекти се нарекуваат **екстерналии**(?).

Екстерналиите може да бидат или позитивни или негативни. Ако мојот колега се вакцинира против Ковид, помала е веројатноста да се разболам. Тоа е пример за позитивни екстерналии, односно позитивна нус појава од вакцинацијата. Ако кучето на мојот сосед лае цела ноќ, а јас не можам да спијам тоа е негативна екстерналија. Екстерналиите креираат сложен проблем за општествата. Економистот Роналд Коуз утврди дека во

многу случаи ништо не треба да се направи. Ова е малку сложен аргумент, но е добар пример за моќта на економската логика. Да се вратиме на примерот со кучето што лае. Вклучени се две лица, мојата сосетка која го сака своето куче и јас, кој сакам да спијам. Доколку пазарот е слободен, конфликтот можеме да го решиме меѓу нас. Доколку таа го цени лаењето повеќе отколку што јас го ценам мојот сон, може да ми плати (пари) за да го трпам или може да оди да ми купи тампони за уши. Ако јас го ценам својот сон повеќе отколку што таа го цени лаењето на нејзиното куче, важи обратната логика. Можам да ѝ платам за да го спречи нејзиното куче да лае (можеби со маска за кучиња).

Оваа **теорема на Коуз**(?) функционира само во ограничени ситуации. Покомплексните ситуации доведуваат до потреба од утврдување ограничена владина регулација, обично кога од секоја страна се засегнати толку многу луѓе што надминувањето на тешкотиите за соработка се покажува како невозможно. Да речеме дека граѓаните на една земја се спремни, заедно, да платат одреден износ за да натераат некоја фабрика да го намали загадувањето на воздухот. Проблемот е: „како да ги организирате сите нив да го направат тоа и да ги спречите измамниците кои велат „па добро, ако сите други придонесуваат, мојот маргинален придонес нема да е важен толку!“

Во такви случаи може да има потреба од колективно (т.е. владино) дејствување. Во идеален свет, во колективното претставување на граѓаните владите точно би ги процениле трошоците и придобивките за справување со проблеми од големи размери, како што е загадувањето. Сепак, дури и во вакви ситуации, повеќемина економисти се залагаат за одредување на цените за секоја единица на загадување („негативни екстерналиии“) наместо донесување правила. Логиката е очигледна. Штом ќе се одреди цената, да речеме едно евро на тон, фабриките можат сами да одлучат дали е поевтино да ги исчистат своите емисии или да ја платат цената. Ако утврдената цена не го постигне посакуваниот резултат, таа лесно може да

се зголеми или да се намали. Максимизирањето на профитот го завршува најголемиот дел од работата.

Сега размислете за алтернатива. Можеби регулаторот ќе одлучи колку загадување може да направи секоја фабрика. Како регулаторот би можел да знае на кои фабрики ќе им биде најлесно да го исчистат своето производство? Без огромните количини информации што се скриени на пазарот, неизбежно е да дојде до појава на неефикасности.

Повеќето регулации со коишто сме запознаени создаваат повеќе проблеми отколку што ги решаваат. Размислете за влијанието на регулациите коишто го ограничуваат влезот на пазарите. Многу земји наметнуваат регулативи коишто ги отежнуваат влезот и конкуренцијата во различни бизниси и занимања. Во тие земји, доколку сакате да започнете бизнис или да обезбедувате услуги, мора да добиете лиценца, да пополните формулари, да добиете дозвола од различни бироа, да покажете дека сте квалификувани, да покажете дека имате доволно финансиски средства и да исполнувате разни други регулаторни барања. Некои службеници може да ја одбијат вашата апликација доколку не сте спремни да дадете политички придонес или да платите поткуп. Честопати, добро етаблираните и политички влијателните бизниси против кои би се натпреварувале можат успешно да се спротивстават на вашата апликација.

Ернандо де Сото, во својата извонредна книга „Мистеријата на капиталот“ (*The Mystery of Capital*), известува дека во раните 2000-ти во Лима, Перу, на тим од луѓе кои работеле по 6 часа дневно му биле потребни 289 дена за да ги исполни регулативите за легално отворање мал бизнис за производство на облека. Во една претходна книга, „Другата патека“ (*The Other Path*), тој открива дека во текот на тој процес биле побарани десет мита и дека било неопходно да се платат две од бараните мита за да се добие дозвола за легално работење.[(35)]

Во 2020 година, Светска банка го објави извештајот „Водење бизнис“ (Doing Business) за водење бизнис во различни земји ширум светот[(36)] во

којшто беше наведено дека глобалното просечно време за отворање бизнис е намалено од 52 дена во 2003 година на 20 дена во 2019 година. Драматично подобрување на потребното време беше забележано во земјите на сите нивоа на доход и во сите региони во светот, освен во Северна Америка каде што се намали од веќе ниските 3,5 дена во 2003 година на 2,85 дена во 2019 година. На последното место на табелата, што воопшто не е изненадување, се наоѓа Венецуела, каде што за легално отворање бизнис се потребни 230 дена. Најдобро рангирани беа Нов Зеланд и Грузија, каде што процесот може да се заврши за половина ден. Меѓу посткомунистичките земји, најдолгото време за отворање бизнис беше во Босна и Херцеговина, каде што беа потребни 80 дена. Посткомунистичките земји всушност направија голем напредок во олеснувањето на отворањето бизниси, што во просек во регионот траеше околу 14 дена во споредба со 23 дена во Источна Азија и Пацификот и 28 дена во Латинска Америка и на Карибите во 2019 година.[(37)]

Покрај тоа, кога владите ќе наметнат регулативи коишто го ограничуваат влезот на пазарот, постоечките бизниси ќе се залагаат за дополнителни регулативи што ќе го отежнат влезот на потенцијалните конкуренти на пазарот. Од друга страна, ова намалување на конкуренцијата ќе доведе до повисоки цени и до поголеми профити за фаворизираните фирми. Исто така, ќе ја намали продуктивноста бидејќи бизнисите трошат повеќе време и пари барајќи услуги од владата (на пример, лобирање пред политичките носители на одлуки), а помалку време за производство на стоки и на услуги што луѓето ги ценат. Како резултат на тоа, потрошувачите се оштетени и вкупното производство паѓа под неговиот потенцијал.

Регулативите коишто се мешаат во доброволната размена општо земено ги намалуваат придобивките од трговијата, претприемачкиот потфат и од социјалната соработка. Контролата на цените, задолжителните активности и тарифите се примери за тоа. Размислете како контролата на цените влијае врз користа од трговијата. Кога цената на

стоката или на услугата е утврдена над нормалното пазарно ниво, купувачите ќе купат помалку единици отколку што инаку би купиле. Ова го намалува обемот на взаемно поволни размени, намалувајќи ја трговијата. Од друга страна, кога цените се утврдени под пазарното ниво, продавачите ќе ја намалат количината што се подготвени да ја понудат, предизвикувајќи намалување и на бројот на размени и на користа од трговијата. Без разлика на тоа дали се утврдени над или под пазарното ниво, контролата на цените ќе ги намали обемот на трговијата и добивките од производството и од размената.

Видео:

Лекции од Африка

Минималната плата(?) е можеби една од најчестите контроли на цените ширум светот. Минималната плата воспоставува **минимална цена**(?) која ја подигнува саатницата на некои работници (и работни места) над пазарното ниво. Минималните плати се жешка тема во многу европски земји. Практиките на утврдување минимална плата во европските земји значително се разликуваат, одразувајќи ги различните економски услови, структурите на пазарот на трудот и социјалните политики низ целиот континент. Почнувајќи од јануари 2024 година има големи варијации во минималните месечни плати во земјите членки на ЕУ, почнувајќи од 477 евра во Бугарија и достигнувајќи до 2.571 евра во Луксембург.(38) Во посткомунистичките земји што не се членки на ЕУ тие генерално се пониски дури и во 2024 година, и изнесуваат 376 евра месечно за лице во Албанија и 173 евра во Казахстан, што сепак е високо, во однос на нивоата на продуктивност на најниско квалификуваните работници.

Задолжителните повисоки плати изгледаат како лесен начин да им се помогне на нискоквалификуваните работници, но има секундарни

ефекти. Како што укажува основниот постулат на економијата, повисока минимална плата ќе значи помало вработување на нискоквалификувани работници. Има одредена контроверзија за големината на намалувањето на вработеноста, но тежината на емпириските докази укажува дека секое зголемување на минималната плата од 10 проценти ќе ја намали вработеноста на засегнатите работници помеѓу 1 и 3 проценти.[39] Покрај тоа, ќе има и други несакани секундарни ефекти.

Видео:

Џош Ангрист: Дали возевте за Убер?

Работодавците ќе преземат чекори за да ги контролираат или да ги компензираат своите повисоки трошоци за плати. Таквите чекори ќе вклучуваат помалку можности за обука за нискоквалификуваните работници, полош распоред за работа и помали дополнителни придобивки. Освен тоа, повисоката минимална плата ќе ја зголеми заработката на некои работници до нивоа каде што тие ја губат својата подобност да добиваат храна, здравствена заштита и други бенефиции за трансфер, што значи дека нивните доходи по одаточување и трансферите ќе се зголемат помалку, а понекогаш и значително помалку од зголемувањето на минималната плата.[40]

Во суштина, минималната плата забранува вработување на лица чијашто **продуктивност**[?] е помала од минималната – односно, чијшто резултат не ја оправдува исплатата на минималната плата. Дали е ова добра идеја? Дали навистина сакаме да им ја ускратиме можноста на лицата чијашто продуктивност е помала од минималната плата воопшто да работат? Токму тоа го прават минималните плати.

За да се видат јасно штетните влијанија од минималните плати, треба да се сфати дека овие ефекти не се навистина претставени преку

бројот на невработени лица. За разлика од она што многумина претпоставуваат, официјалната статистика во повеќето земји не бара лицето да работи, туку *активно да бара работа*. Некој што не работи затоа што минималната плата бара тој да биде платен повеќе од неговата продуктивност не се нарекува „невработен“. Наместо тоа, лицето се нарекува **обесхрабрен работник**(?). Поддржувачите на повисока минимална плата честопати тврдат дека таа ќе ја намали стапката на сиромаштија со зголемување на доходот на сиромашните работници. На прв поглед, ова изгледа точно, но детално истражување на податоците покажува дека тоа е многу дискутабилно. Постојат три главни причини зошто тоа е така.

Прво, огромното мнозинство на лица кои добиваат минимална плата не живеат во сиромаштија. Во САД околу 80 проценти од вработените со минимална плата се членови на домаќинства со доход над нивото на сиромаштија; една третина живеат во домаќинства со натпросечни доходи. Половина од работниците со минимална плата се на возраст помеѓу шеснаесет и дваесет и четири години и повеќето од нив работат со скратено работно време. Само еден од секои седуммина работници со минимална плата (околу 15 проценти) е примарен издржувач на семејство со едно или со повеќе деца. Следствено, типичен работник со минимална плата е самец, млад, секундарен работник со скратено работно време во домаќинство со доход над нивото на сиромаштија.

Второ, многумина од работниците со минимална плата исто така се потрошувачи на производи коишто се засегнати од повисоката минимална плата. Минималната плата најверојатно ќе ја зголеми цената на стоките како што се намирниците и оброците за брза храна. Овие повисоки цени, барем делумно, ќе ги неутрализираат придобивките на работниците од редот со повисока минимална плата.

Трето, многу сиромашни семејства немаат вработени членови на семејството, па затоа повисоката минимална плата нема да им помогне

освен ако зголемувањето не е доволно големо, откако ќе се прилагоди за социјалните бенефиции што би ги изгубиле доколку се вработат, за да ги поттикне да се вклучат во работната сила.

Слични наоди беа утврдени од различни научници за европските земји. На пример, во еден труд за Германија е дојден до заклучокот дека воведувањето минимална плата може да доведе до помалку можности за работа за нискоквалификуваните работници.[41] Во студијата „Економското влијание на минималната плата во Европа“ (*The Economic Impact of Minimum Wages in Europe*) е направена анализа на ефектите од минималните плати во седумнаесет европски земји. Преку истражувањето е дојдено до сознанија дека минималните плати ја намалуваат вработеноста на младите работници.[42] Посткомунистичка Русија е интересна лабораторија за проучување на ефектите од минималната плата. Во 2007 година, земјата повеќе од двојно ја зголеми сојузната минимална плата (а во некои региони ја зголеми уште повеќе). Резултатите укажуваат дека тоа предизвикало намалување на вработеноста на младите луѓе, од кои некои се ангажирале во неформалната (сивата) економија, додека други едноставно престанале да бидат дел од работната сила, односно се откажале активно да бараат работа.[43]

Кога размислуваме за ефектите од минималната плата врз младите нискоквалификувани работници, важно е да се земе предвид влијанието и на краток и на долг рок. Работното искуство им дава можност на младите да развијат самодоверба, добри работни навики, значајни вештини и позитивни ставови, што ги прави повредни за идните работодавци. Доколку младите не можат да ја потврдат својата вредност кај работодавците и да развијат вештини на работното место, малку е веројатно дека ќе можат да напредуваат и да остварат поголема заработка во иднина.

Дури и кога работникот добива зголемување на платата поради повисоката минимална плата, тоа не значи дека ќе му биде подобро. За

работодавците, додадената вредност од работникот треба да биде барем еднаква на таа што им ја плаќаат на своите работници. Ако бидат принудени да ги зголемат платите, тие можат да ги намалат другите, нерегулирани делови од работата на работникот. Паузите би можеле да станат пократки, производствената линија би можела малку да се забрза, придонесите во планот за пензионирање да се намалат. Можеби најштетното влијание е тоа што работодавците нема да инвестираат во подобрување на вештините на работниците. Ако работодавецот обезбеди скапа обука во други фирми којашто ќе ја зголеми продуктивноста, тој може да ги поврати своите трошоци само доколку на работниците им плаќа помалку од нивната продуктивност додека се обучуваат. Ова значи дека надоместокот на работникот (неговата плата плус вредноста на обуката што ја добива што ќе му овозможи да заработува повеќе во иднина) ќе биде еднаков на неговата моментална продуктивност.(44) Оваа неможност да се обезбеди обука која ќе им овозможи на работниците да добијат унапредување и да заработуваат повеќе со текот на времето, некои работници ги осудува на „**работа без перспектива**(?)“.

Вредноста на работното искуство и развојот на вештини широко се препознаени во случај кога станува збор за студенти. Членовите на Конгресот им обезбедуваат на студентите вработување со ниски плати, па дури и неплатена практикантска работа, препознавајќи дека ова искуство им помага да стекнат и развијат вештини што ќе им овозможи и да остварат поголема заработка во иднина. Иронично, пак, истите тие политичари поддржуваат нивоа на минимална плата што ги намалуваат можностите за обука на работното место што се достапни за помалку образованите млади луѓе. Негативното влијание на минималните плати врз стажирањето и врз другите можности за обука за младите со пониско образование речиси секогаш е игнорирано од поборниците за минимална плата, вклучително и од членовите на законодавните тела коишто ги воспоставуваат. Сепак, ова е важен негативен секундарен ефект на

минималните плати.

Многу земји, исто така, наметнуваат други регулативи на пазарот на трудот коишто го поткопуваат економскиот раст. Пример за тоа се регулативите за отпуштање од работа. Во голем број европски земји, работодавците кои сакаат да го намалат бројот на своите вработени мораат (1) да добијат дозвола од политичките власти; (2) да ги известат вработените што треба да бидат отпуштени неколку месеци однапред и (3) да продолжат да ги плаќаат отпуштените вработени неколку месеци по нивното заминување. Ограничувањата за вработување на работниците мигранти, особено во некои азиски земји, се примери што треба да се спомнат. Извештајот на Меѓународната организација на трудот за 2019 година[(45)] посочува дека овие ограничувања, со зголемувањето на трошоците за вработување, честопати резултираат со недостиг на работна сила во секторите како што се градежништвото и земјоделството. Тоа, пак, ги попречува продуктивноста и економскиот раст.

Може да се чини дека ваквите регулации се во интерес на работниците, но мора да се земат предвид секундарните ефекти. Регулациите имаат двократен ефект, од една страна го прават скапо отпуштањето на работниците, но истовремено го прават скапо и нивното ангажирање. Поради високите трошоци, работодавците нема да примат нови работници, доколку се покаже дека не постигнуваат задоволителни резултати или се непотребни. Како резултат на тоа, на барателите на работа, особено на работниците без искуство, ќе им биде тешко да најдат работа, па ќе дојде до забавување на вкупниот раст на вработеноста. Во европските земји, каде што на пазарот на трудот има порестриктивни регулативи отколку во Соединетите Американски Држави, стапките на невработеност во западноевропските земји како што се Италија, Шпанија и Франција се, во просек, за 4 или 5 процентни поени повисоки отколку во САД во текот на изминативе неколку децении.[(46)] Истражувањето на Стив Ханке на Универзитетот Џон Хопкинс покажа дека помеѓу 2010 и 2015

година стапките на невработеност во земјите на ЕУ со задолжителни минимални плати беа до 50 проценти повисоки отколку во оние на земји на ЕУ без задолжителни минимални плати.

Иако општо земено регулативите за вработување и за отпуштање се помалку рестриктивни во САД отколку во Европа, **професионалното лиценцирање**(?) е главното ограничување на пазарот на трудот во САД. Најголемиот дел од професионалното лиценцирање се врши на државно ниво. За да добијат лиценци, луѓето плаќаат надоместоци коишто се движат од скромни до екстремно високи износи, завршуваат курсеви за обука во траење од шест до дванаесет месеци и полагаат испити.

Не толку одамна, во 1970 година, помалку од 15 проценти од Американците работеа на работни места за коишто е потребна лиценца. Денес таа бројка изнесува речиси 30 проценти и продолжува да расте. Во средината на 1980-тите, 800 занимања беа лиценцирани во најмалку една држава. До 2023 година, според Советот за лиценцирање, извршување и регулирање, повеќе од 1.100 занимања се регулирани во најмалку една држава. Националната студија за товарот од професионалното лиценцирање идентификуваше 2.700 лиценци во 50 држави и во областа Колумбија во 2022 година.(47) Неодамнешните студии покажуваат дека околу 22 проценти од работниците во Европската Унија подлежат на барањата за професионално лиценцирање, иако бројот и влијанието на таквите барања во голема мера се разликуваат меѓу земјите членки, а Германија води со 33 проценти. Се проценува дека лиценцирањето ја намали вработеноста во сродните индустрии во ЕУ за приближно 700.000 работни места во 2015 година. Истата студија покажа дека и платите коишто се над пазарното ниво, а што се поврзани со рестриктивното лиценцирање придонесуваат кон нееднаквоста на доходите во рамките на ЕУ.(48)

Поддржувачите на лиценцирањето тврдат дека е неопходно да се заштитат потрошувачите од неквалитетни и од потенцијално небезбедни и

нездрави производи. Но, лиценци се бараат и за бројни професии кои немаат многу врска со јавната безбедност или со заштитата на потрошувачите.[(49)] На пример, една или повеќе американски држави бараат лиценци за работа во следниве занимања: дизајнер за внатрешно уредување, шминкер, цвеќар, бербер, плетач на коса, специјалист за шампони, спортски тренер, туристички водич, аукционер, продавач на компири, продавач на ковчези, одгледувач на ласици и читач на дланка. Притисокот за лиценцирање ретко потекнува од групите на потрошувачи. Напротив, речиси секогаш потекнува од оние сопственици на бизниси кои веќе се во занимањето и кои се обидуваат да се заштитат од конкуренцијата.

Во многу од овие лиценцирани професии, поединците би можеле да ги стекнат потребните вештини за постигнување одлични резултати на самото работно место работејќи со други лица кои се вешти во занаетот. Барањата за лиценцирање им забрануваат на лицата да ги развиваат своите вештини преку овие методи и да ја следат својата посакувана кариера. Лиценцирањето, особено кога опфаќа долга формална обука и плаќање високи такси, ја намалува понудата и ја зголемува цената на стоките и на услугите што ги обезбедуваат лиценцираните практичари. Лицата кои веќе работат во дадената професија добиваат на сметка на потрошувачите и на нелиценцираните потенцијални производители. Некои истражувања дури открија дека осудените лица кои ја издржале казната имаат поголема веројатност повторно да извршат кривично дело во државите каде што има поголеми барања за лиценцирање, веројатно поради тоа што им е тешко да најдат работа.

Алтернативно решение во однос на лиценцирањето е **сертификацијата**[(?)]. Со сертификацијата, владата може да бара од добавувачите да доставуваат информации за нивното образование, за нивната обука и за други квалификации на потрошувачите без да забранува некој да работи во својата избрана област. Во суштина,

сертификацијата овозможува информациите за квалификациите на добавувачите да бидат лесно достапни за потрошувачите, но не го ограничува нивниот избор. Понатаму, таа им овозможува на практичарите да ја развиваат и да ја покажат својата компетентност, притоа обезбедувајќи им информации што потрошувачите можат да ги искористат за да направат информиран избор.

Регулацијата е плодна почва за кронизам, политичко фаворизирање, па дури и за корупција. Предлагачите на регулативите што ја ограничуваат конкуренцијата честопати ги користат заштитата на здравјето и безбедноста за да ги затскријат своите вистински мотиви. На пример, триесет и пет држави и Вашингтон, имаат регулативи за сертификат за потреба. Овие правила бараат од оние коишто сакаат да отворат нови болници, клиники и други здравствени установи да ги убедат државните одбори или комисии дека сегашните даватели на услуги не можат да го обезбедат потребниот обем здравствени услуги. Постојните фирми можат да тврдат дека тоа не е така. Слично на тоа, регулативите им забрануваат на американските потрошувачи да купуваат лекови на рецепт од канадски продавачи, дури и ако истиот лек се продава по пониска цена во Канада. Ваквите регулативи ги поткопуваат и пазарната конкуренција и довербата на граѓаните во политичкиот процес.

На пример, Европската регулатива за медицински помагала (ЕУ МДР), воведе нов пакет-регулативи што ги уредуваат производството и дистрибуцијата на медицински помагала во Европа, којшто беше причина за загриженост во индустријата за медицински помагала. Иако новата регулатива за Законот за медицински помагала на европско ниво веројатно носи поголема безбедност за пациентите, таа води и до подолги периоди на чекање за иновативни производи за нови лекови.[(50)] Критичарите тврдат дека овие регулативи наметнуваат барања што претставуваат дополнително оптоварување и коишто би можеле да ја забават иновативноста и да ја ограничат достапноста на медицинските помагала

на пазарот на ЕУ.

Процесот за одобрување нови фармацевтски производи и нивното воведување и во ЕУ и во САД се соочува со критики дека е премногу долг и сложен. Иако честопати се тврди дека одобрувањето лекови е побавно во Соединетите Американски Држави во споредба со ЕУ, некои истражувања укажуваат дека лековите всушност стануваат достапни за јавноста побрзо во САД отколку во ЕУ.(51) Во секој случај, на сериозно болните пациенти кои доброволно би ги преземале сите ризици им се ускратува негата што ја сакаат и што им е потребна. Една студија на истражувачите од Универзитетот во Отава, кои проучувале 21 лек за рак што биле одобрени во периодот помеѓу 2001 и 2015 година, покажала дека за 12 секунди доцнење се губи 1 живот во светот.(52)

За неинформираните, регулацијата честопати се чини како лесен начин за решавање на проблемите. Сакате повисоки плати? Зголемете ја минималната плата. Сакате пониска стапка на невработеност? Донесете закони што го отежнуваат отпуштањето на работниците. Сакате поголема заработка во занимањето? Ограничете го влезот на оние кои бараат работа, а кои се подготвени да работат за пониски плати. Но, овие едноставни политики не го подобруваат целокупното производство на општеството и ги игнорираат секундарните ефекти. Како што истакнавме, заемно корисната трговска размена и конкурентните пазари ги поттикнуваат производството со пониски трошоци и откривањето подобри начини за вршење на работите. Тие нè поттикнуваат да добиеме поголема вредност од нашите ресурси. Така, регулаторните политики коишто наметнуваат трговски блокади и ограничувања за влез на пазарот речиси секогаш ќе бидат контрапродуктивни. Доколку една земја сака да се развива и да напредува, треба да ги минимизира регулативите од овој тип.

Читај:

Цензурирање на молбите за помош од Двајт Р. Ли

Досегашната дискусија се осврна на изборот помеѓу две алтернативни и силно спротивставени решенија за справување со екстерналиите: пазарните и владините механизми. Всушност, честопати постои и трето решение. Кога групите што се погодени од екстерналиите се релативно мали, тие можат да преговараат за договори за намалување или елиминирање на надворешните ефекти во рамки на нивната локална заедница без владини мерки. Навистина, во 2009 година Елинор Остром стана првата жена што ја доби Нобеловата награда за економија за документирање на таквите сфаќања во многу различни ситуации ширум светот.

Видео:

Жените во економијата - Елинор Остром

ЕЛЕМЕНТ 2.4

4. Ефикасни пазари на капитал



Предвидувањето е многу тешко, особено ако сакате да ја предвидите иднината.

— Нилс Бор (исто така му се припишува и на Јоги Бера)

Потрошувачката е крајната цел на секое производство. Обезбедувањето стоки за широка потрошувачка бара употреба на ресурси за изработка на машини, на тешка опрема и за изградба на градежни објекти, коишто се користат за производство на посакуваната стока. Продуктивните инвестиции ја зголемуваат идната потрошувачка. Следствено, **капиталните инвестиции**(?) – изградбата и развојот на долготрајни ресурси наменети да помогнат да се зголеми производството во иднина – се важен извор на економски раст. На пример, купувањето фурна од локалната пицерија ќе придонесе да се зголеми нејзиното производство во

иднина. Слично на тоа, купувањето дополнителни камиони им помага на фирмите во транспортниот и во логистичкиот сектор побрзо да испорачуваат повеќе стоки.

Иако дискусијата подолу се однесува на физичките добра, инвестициите во развивањето вештини или човечки капитал исто толку се важни и може да се разгледуваат на ист начин. Најчесто најголемата разликата е во тоа што додека инвеститорите можат да поседуваат машини, па дури и идеи (преку **патент**(?)), тие можат само да изнајмуваат вештини со оглед на тоа дека во цивилизираните земји ропството е нелегално!

Ресурсите (како што се работната сила, земјиштето и претприемништвото) што се користат за производство на овие **инвестициски добра**(?), нема да бидат достапни за производство на стоки за широка потрошувачка. Ако го консумираме сето она што го произведуваме, нема да има расположливи ресурси за инвестирање. Затоа, инвестицијата бара **штедење**(?) – намалување на тековната потрошувачка за да се обезбедат средства за алтернативна употреба. Штедењето е составен дел од инвестицискиот процес. Инвеститорот или некој што сака да му обезбеди средства на инвеститорот, мора да заштеди за да ја финансира инвестицијата.

Сепак, сите инвестициски активности не се продуктивни. Инвестицијата ќе го зголеми богатството на една нација само ако вредноста на дополнителното производство од инвестицијата го надминува трошокот. Кога тоа не е случај, проектот е контрапродуктивен и го намалува богатството. Инвестициите никогаш не можат да се реализираат со совршено предвидување, па дури и најперспективните инвестициски проекти понекогаш нема да успеат да го зголемат богатството.

За да го искористи максимално својот потенцијал за економски напредок, нацијата мора да има механизми кои привлекуваат заштеди и ги

канализираат во инвестиции коишто создаваат богатство. Во една пазарна економија, оваа функција ја врши **пазарот на капитал**(?). Пазарот на капитал, во една широка дефиниција, ги вклучува пазарите на акции, обврзници и на заеми. Овие институции ги канализираат средствата од оние кои не сакаат да ги користат овие средства во дадениот момент (штедачите) кон оние кои немаат доволно средства да реализираат одреден проект за кој веруваат дека ќе биде профитабилен (заемопримачите). Финансиските институции како што се берзите, банките, осигурителните компании, инвестиционите фондови и инвестициските фирми играат важна улога во работењето на пазарот на капитал што го зголемува богатството.

Приватните инвеститори, како што се сопствениците на мали бизниси, корпоративните акционери и **ризичните капиталисти**(?) ги ризикуваат своите сопствени средства на пазарот на капитал. Инвеститорите понекогаш прават грешки и реализираат проекти коишто се покажуваат како непрофитабилни. Доколку инвеститорите не би биле подготвени да преземат такви ризици, многу нови идеи не би биле тестирани и многу вредни, но ризични проекти не би биле реализирани.

Ајде да видиме какви се улогите на претприемништвото, преземањето ризици и пазарот на капитал во развојот на интернет-услугите. Во средината на 1990-тите, Сергеј Брин и Лери Пејџ беа студенти на Универзитетот Стенфорд и работеа на истражувачки проект наменет да го олесни процесот на пребарување на интернет. Тие можеби не изгледаа како кандидати за постигнување неверојатен претприемачки успех. Но, во 1998 година, Брин и Пејџ го основаа Гугл, бизнис кој обезбедува бесплатни интернет-услуги, а приходите ги остварува од рекламирање. Нивниот моќен интернет-пребарувач ја зголемува продуктивноста на милиони поединци и бизниси секоја секунда. Следствено, тие заработија богатство со тоа што го направија Гугл препознатлив бренд, а во 2023 година компанијата имаше вработено околу 180.000 лица со полно работно време

во целиот свет. Многу други компании базирани на интернет, како што се иБеј, Алибаба, Заландо и Амазон, беа слични претприемачки потфати кои станаа познати брендови и исто така заработија огромни профити.

Но, искуството на многу други фирми базирани на интернет беше сосема поинакво. Многу таканаречени „дотком“ компании (*dot-coms*), како што се Pets.com, Boo.com, Webvan и eVineyard веќе не постојат, бидејќи нивните приходи не ги покриваа навремено нивните трошоци за инвеститорите да продолжат да веруваат во нивната иднина. Големите надежи на овие фирми не се остварија, бидејќи не беа успешни.

Во свет полн со неизвесност, погрешните инвестиции се неопходна цена што мора да се плати за плодни иновации во новите технологии и производи. Сепак, ваквите контрапродуктивни проекти мора да бидат препознаени и да се запрат. Во една пазарна економија, оваа функција ја врши пазарот на капитал. Ако бизнисот континуирано трпи загуби, на крајот инвеститорите ќе го запрат проектот, ќе престанат да ги трошат своите пари и ќе се свртат кон други опции. Забележете дека клучниот збор во претходната реченица е „континуирано“. Една од клучните функции на пазарите на капитал е да им овозможи на претприемачите со идеи, кои на крајот би можеле да бидат успешни да опстанат доволно долго на пазарот за да го реализираат својот потенцијал, што може да потрае многу подолго отколку што тоа го дозволуваат речиси сечии лични ресурси на инвеститорите. Една од иновациите што го дефинираа пазарот во последниве години, Убер, „изгуби“ милијарди американски долари од парите на инвеститорите пред да оствари профит од речиси 2 милијарди американски долари во 2023 година.

Со оглед на темпото на промени и со оглед на разновидноста на претприемачкиот талент, знаењето што е потребно за правилно донесување одлуки за алокација на капиталот е далеку над можностите на кој и да било поединец. Што е уште поважно, тоа е надвор од можностите на која било владина агенција. Без приватен пазар на капитал, не постои

механизам кој може постојано да ги канализира инвестициските фондови во проекти што создаваат богатство, а да ги елиминира контрапродуктивните проекти.

Зошто? Кога инвестициските средства ги алоцира владата, наместо пазарот, сосема поинакви фактори влегуваат во игра. Политичкото влијание, наместо потенцијалните пазарни приноси, одредува кои проекти ќе бидат реализирани. Многу е поверојатно да бидат реализирани инвестициски проекти кои го намалуваат богатството наместо да го создаваат.

Искуствата на економиите со централно планирање за време на советската ера се добар пример за тоа. Во период од четири децении (1950–1990), стапките на инвестиции во овие земји беа меѓу највисоките во светот. Централните планери насочуваа приближно една третина од националниот производ во капитални инвестиции. Овие високи стапки на инвестиции, сепак, имаа мал придонес за подобрување на животниот стандард, бидејќи политичките, а не економските размислувања одредуваа кои проекти ќе бидат финансирани. Ресурсите честопати се трошеа на проекти со високи трошоци или кои беа фаворизирани од лидерите кои сакаа престижни инвестиции со висока видливост. Погрешното насочување на инвестициите и неуспехот да се остане во чекор со динамичните промени на крајот доведоа до пад на социјализмот во повеќето советски земји. Во продолжение се дадени неколку примери за оваа погрешна алокација на средствата. Во 1931 година, Сталин инсистираше на изградба на Беломорско-балтичкиот канал, но за да се исполни неговиот неразумен распоред, каналот бил изграден премногу плиток за да биде корисен. Кампањата на Хрушчов за да го натера Казахстан да произведува пченица на ниво на американските и на канадските прерии и Узбекистан да произведува памук исто толку профитабилно како и американскиот југ резултираа со огромни шеми за наводнување, кои на крајот го уништија Аралското Море .[(53)] Проектот за

пренасочување на сибирските реки е уште еден пример за таков извонредно неуспешен проект. Овој амбициозен план што беше подготвен од советски инженери имаше за цел да ја пренасочи водата од огромните реки во Сибир, како Об и Иртиш, кон сувите области на Централна Азија и на Казахстан. Сепак, до раните 1980-ти, загриженоста за потенцијалното влијание врз животната средина и прашањата за економската изводливост на проектот, со оглед на огромните градежни и оперативни трошоци, доведоа до негово напуштање.

Се разбира, не постои јасна граница помеѓу планската и пазарната економија. Дури и во Советскиот Сојуз и во комунистичка Кина имаше мали, преостанати примери на приватни претпријатија, додека други земји како Венецуела, Иран и Либија се значително плански економии (и страдаат поради тоа). Во годините веднаш по Втората светска војна, дури и Франција и Обединетото Кралство усвоија економски модел што беше строго контролиран од државата според доктрината на **диригизмот**(?). На крајот тие беа напуштени од гласачите како неуспешни.

Аралското Море со текот на времето



Видео:

Глобално село

Искуството на САД со политичката алокација на капиталот е слично. Пазарот на домување е добар пример за тоа. Во 1938 година Федералната национална асоцијација за хипотеки (Фани Меј) и во 1970 година Федералната корпорација за хипотекарни заеми за домување (Фреди Мек) беа овластени од Конгресот како корпорации спонзорирани од владата. Поради владината поддршка, Фани Меј и Фреди Мек можеа да позајмуваат средства за околу половина процентен поен помалку од приватните фирми. Ова им даде огромна предност. До средината на 1990-тите, уделот

на Фани Меј и Фреди Мек изнесуваше приближно 40 проценти од сите станбени хипотеки. Покрај тоа, во текот на 1998-2008 година, овие претпријатија спонзорирани од владата купија повеќе од 80 проценти од хипотеките што беа продадени од банките и од другите издавачи на хипотеки.

Сè беше во ред додека овие институции се придржуваа до своите оригинални мисии. Владините планери, сепак, не можеа да седат мирни и да ги остават работите како што се. Почнувајќи од 1990-тите, Конгресот ги принуди Фани Меј и Фреди Мек да спроведуваат социјални политики одобрувајќи сè поголем дел од своите заеми на ниско- и средно-доходни заемопримачи кои немаа соодветни приходи или обезбедување за традиционален хипотекарен заем. Каков беше резултатот од оваа политичка алокација на капиталот? За да ги исполнат наредбите на Конгресот, Фани Меј и Фреди Мек ги олесниј критериумите за доделување заеми. Тие почнаа да одобруваат заеми со мало учество или без учество, да даваат средства на заемопримачи со слаба кредитоспособност и да им дозволуваат на луѓето да позајмуваат поголеми износи во однос на нивните доходи и на цената на купената куќа.

Првичните ефекти изгледаа позитивни како резултат на значително еродираните критериуми за одобрување хипотекарни заеми и зголемената достапност до лесни кредити. Побарувачката за домови се зголеми, цените на домовите пораснаа во текот на 2001-2005 година, а градежната индустрија забележа огромен раст. Сепак, до средината на 2006 година, цените на домовите се стабилизираа и набрзо многумина од лицата кои земаа заеми над своите можности престанаа да ги отплатуваат обврски по кредити. **Нефункционалните хипотекарни кредити**(?) и запленувањата недвижен имот се зголемија, а финансиските турбуленции доведоа до голема **рецесија**(?) во периодот 2008-2009 година. Веќе во летото 2008 година, Фани Меј и Фреди Мек беа несолвентни, а американските даночни обврзници остана со околу 400 милијарди долари ненаплатливи заеми.

Иако специфичностите беа различни, САД не беа единствената земја каде што погрешните владини политики создадоа криза на пазарот на недвижности (особено кај сегментот на недвижности за домување) во годините непосредно пред 2010 година. Помеѓу 2007 и 2010 година просечните цени на домовите паднаа за приближно 35 проценти во Ирска и за половина или повеќе во Даблин. По пукањето на „ирскиот балон за надвижностите за домување“, оценатa на надворешните експерти, вклучително и на високите претставници на Министерството за финансии на Канада и на Финска, е дека тоа е резултат на презаситениот пазар и на комбинацијата од претерано ниските каматни стапки утврдени од Европската централна банка (ЕЦБ), огромното зголемување на расходите на ирската Влада, поттикнати од повисоките приходи од данокот на имот од очекуваните, а особено на владината политика која се обиде да го поттикне купувањето домови со дозволување хипотеки во износ од 100 проценти од цената за купување на домот, исто како во САД. И корупцијата имаше своја улога.[(54)] Слични политики во Шпанија доведоа токму до истиот резултат во истата временска рамка. Друг пример е грчката должничка криза која се појави во 2009 година, втурнувајќи ја Грција во најдлабоката економска криза во нејзината модерна историја. Таа беше дел од поширокатa европска должничка криза. Со години, политиките на грчката влада се карактеризираа со високи нивоа на јавна потрошувачка, дарежливи пензиски шеми и со огромни вработувања во јавниот сектор, кои не беа одржливи без значителни реформи или извори на приходи. Грчката должничка криза служи како предупредувачка приказна за опасностите од неодговорното фискално управување.

Едно прашање кое отсекогаш било важно, но станува сè позначајно во современиот свет е дека капиталот многу лесно може да ги премине националните граници. Владините интервенции или лошиот надзор во една земја ќе има ефект на прелевање ширум светот. Не само што ќе се појават економски кризи, туку што е уште покритично, инвеститорите и

претприемачите во земјите каде што планерите ги ограничуваат нивните можности ќе побегнат во оние земји каде што се повеќе добредојдени.

Кога владите се значително вклучени, алокацијата на инвестициите неизбежно е обележана со фаворизирање, конфликт на интереси, несоодветни финансиски односи и различни форми на корупција. Кога дејствија од овој тип се случуваат во други земји, тие честопати се нарекуваат **крони капитализам**(?). Историски гледано, владите играле поголема улога во алокацијата на инвестициите во други земји отколку во САД, но американското искуство со владината алокација на инвестициски средства за домување покажува дека крони капитализмот се случува и во САД. Без оглед на етикетата, политичката распределба на капиталот наметнува тежок товар врз граѓаните.

ЕЛЕМЕНТ 2.5

5. Монетарна стабилност

> *Начинот да се скрши буржоазијата е да се сомеле меѓу воденичарските камења на одаточувањето и на инфлацијата.*
>
> **— Владимир Ленин**

Парите(?) се појавија како човечки изум за да се олесни трговската размена и да се намалат трансакциските трошоци. Модерните пари се само бројки во книжна или во електронска форма што укажуваат на средствата што се на располагање на финансиската сметка. Иако ниту книжните ниту дигиталните пари немаат никаква вистинска материјална (фундаментална) вредност, речиси секој сака да има што повеќе пари. Дали некогаш сте се запрашале зошто?

Видео:
Пари

Видео:
Историјата на парите: акредитив, декретни пари и биткоинот

Парите имаат три важни функции коишто ги прават вредни. Прво, парите се средство за размена. Тие се еден вид заеднички именител,

посредник што ја олеснува размената на стоки, услуги и на ресурси меѓу луѓето. Второ, парите служат како чувар на вредноста. Тие им овозможуваат на луѓето да ја префрлат куповната моќ во иднина и да вршат размена во различни временски периоди. Трето, парите како пресметковно средство претставуваат стандард којшто им овозможува на луѓето да ги следат придобивките и трошоците. Со извршувањето на овие три функции, парите ги зголемуваат придобивките од трговската размена и ги олеснуваат инвестициите коишто овозможуваат постигнување поголеми и подобри резултати.

Придонесот на парите во економијата директно е поврзан со стабилноста на нивната вредност. Во овој поглед, парите се за економијата тоа што е јазикот за комуникацијата. Доколку зборовите не бидат разбрани јасно и од говорникот и од слушателот, комуникацијата ќе биде отежната. Така е и со парите. Ако парите немаат стабилна и предвидлива вредност со текот на времето, на заемопримачите и на заемодавачите ќе им биде тешко да договорат заеднички прифатливи услови за заемите бидејќи штедењето и инвестирањето вклучуваат дополнителни ризици, а неизвесноста се зголемува. Сето ова ги прави трансакциите што се протегаат низ времето помалку веројатни. Кога вредноста на парите е нестабилна, многу потенцијално корисни размени не се случуваат, што доведува до намалување на производството, доходот и инвестициите.

Кога понудата на пари е константна или се зголемува со бавна, но стабилна стапка (слично на растот на производството), куповната моќ на парите ќе биде релативно стабилна. Од друга страна, кога понудата на пари брзо се зголемува во споредба со производството на стоки и на услуги, општото ниво на цените ќе се зголеми и куповната моќ на секоја парична единица ќе се намали.

Зголемувањето на општото ниво на цените е познато како **инфлација**(?). Важно е да се напомене дека инфлацијата не е само зголемување на цената на неколку артикли како што се бензинот, месото и

авионските билети. Тоа е општо зголемување на цените на голема кошница од стоки и услуги.

Како се мери инфлацијата? **Индексот на трошоци на живот**(?) (ИТЖ, англ. Consumer Price Index - CPI) е најшироко користена мерка за инфлацијата. ИТЖ ги одразува трошоците за купување стоки и услуги што ја сочинуваат т.н. потрошувачка кошница на едно типично домаќинство. Кога, во просек, цените растат, трошоците за купување на оваа потрошувачка кошница се зголемуваат, туркајќи го ИТЖ нагоре за пропорционален износ.

ИТЖ се објавува месечно, а годишната стапка на инфлација е едноставно процентуално зголемување на индексот во изминатите дванаесет месеци. Се разбира, со порастот на цените се намалува куповната моќ на парите, а со тоа се намалува и количината на стоки и на услуги што домаќинствата можат да ги купат со својот доход. Следствено, инфлацијата може да се смета и како намалување на куповната моќ на парите.

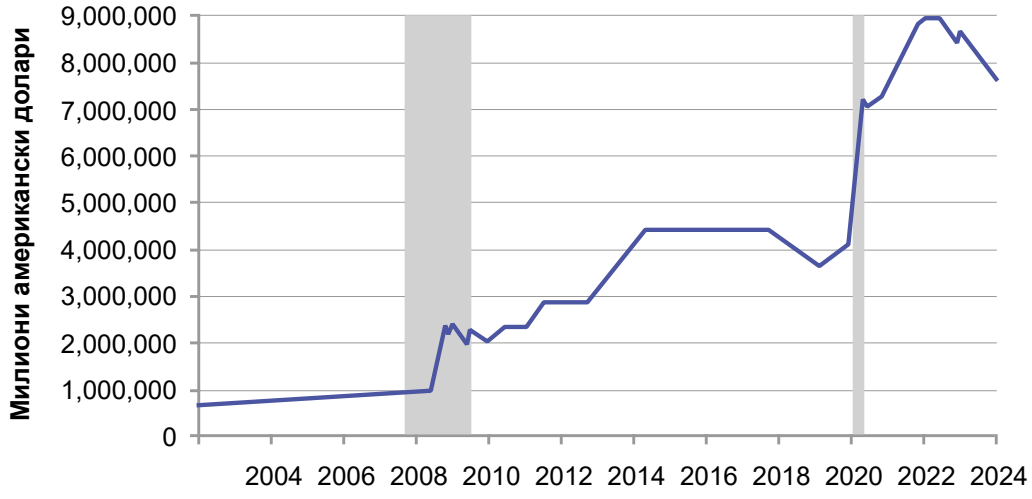
Примарната причина за инфлацијата е брзиот раст на понудата на пари. **Понуда на пари**(?), во потесна смисла, претставува вкупниот износ на националната валута плус банкарските депозити на физичките лица и на правните лица што се достапни по видување (преку банкарски трансфер или на дебитна картичка). Поширокаата дефиниција за пари би ги вклучувала и штедните депозити кои се чуваат во финансиските институции.(55)

Централните банки, како што се Федералните резерви во САД - ФЕД (The Federal Reserve System – The FED) или Европската централна банка – ЕЦБ во Еврозоната (The European Central Bank – ECB), се одговорни за контрола на понудата на пари. Кога работат успешно, овие централни банки придонесуваат за остварување на клучните цели за поттикнување на економската стабилност и на економскиот раст. Овие цели вклучуваат одржување на стабилноста на цените и постигнување целосна

вработеност. За да бидат успешни, централните банки треба да функционираат независно од владите. Во спротивно, нивните примарни одговорности може да бидат поткопани од политичарите кои честопати во краткорочни временски периоди се во искушение да ја принудат банката да пушти премногу пари во оптек за да ги финансира државните расходи (што им се допаѓаат на гласачите) без да се зголемат даноците (што гласачите не го сакаат).

Како централната банка може да ја промени понудата на пари? Ако ја погледнете валутата на речиси секоја земја, на банкнотата ќе биде наведено дека е отпечатена од централната банка на таа земја (или ЕЦБ за земјите во Еврозоната). Очигледно еден начин да се зголеми понудата на пари е едноставно да се пуштат печатарските машини побрзо да работат. Ова е обично тоа што се случува во најлошите периоди на **хиперинфлација**(?) коишто се разгледани подолу. Меѓутоа, во современиот свет, централните банки имаат една многу помоќна алатка за да влијаат врз понудата на пари и врз стапката на инфлација. Кога еден обичен граѓанин или една фирма сака да купи некое средство, тие мора да платат за тоа со префрлање средства на банкарската сметка на продавачот. Меѓутоа, централните банки, бидејќи имаат моќ да создаваат пари, едноставно можат да „платат“ за своите купувања со одобрување на банкарската сметка на продавачот. Кога централната банка сака да ја зголеми понудата на пари и да ги намали каматните стапки, таа едноставно купува средства (обично државни обврзници) од јавноста и, со тоа, ја зголемува понудата на пари во оптек. Тие се нарекуваат **операции на отворен пазар**(?). На сликата 6 подолу е прикажано зголемувањето на средствата на ФЕД во периодот помеѓу 2003 и 2024 година.

Слика 6: Вкупни средства на Федералните резерви на САД, 2003-2024 година



Засенчените области укажуваат на рецесија на САД.

Извор: Одбор на гувернери на Системот за федерални резерви (САД). Fred.stlouisfed.org

Земјите кои упорно ја прошируваат понудата на пари побрзо од растот на производството доживуваат инфлација. Историски гледано, оваа поврзаност помеѓу брзиот раст на понудата на пари и инфлацијата претставува еден од најконзистентните односи во целата економија.[(56)]

Слика 7: Монетарен раст и инфлација, 1996-2021 година

	Просечна годишна стапка на раст на понудата на пари (%)	Просечна годишна стапка на инфлација (%)
Брз раст на понудата на пари		
Белорусија	58	41.1
Турција	37.3	25.9
Романија	25.8	19.1
Казахстан	25.8	9.7
Украина	25.6	15.3
Азербејџан	23	5.7
Грузија	22.7	6.9
Република Киргистан	20.8	10.1
Ерменија	19.6	4.6
Бавен раст на понудата на пари		
Обединето Кралство	8.2	2
Шведска	7.6	1.2
Соединети Американски Држави	7.1	2.2

Извор: Податоци од Светска банка. worldbank.org

Забелешка: Анализирани се следниве варијабли: „Инфлација, потрошувачки цени (годишен %)“ и „Раст на понудата на пари (годишен %)“.

На сликата 7 е прикажана поврзаноста помеѓу растот на понудата на пари и инфлацијата. Забележете дека земјите кои ја зголемувале својата понуда на пари со бавна годишна стапка на раст имале ниски стапки на инфлација во текот на 1996-2021 година. Таква беше состојбата во големите земји со висок доход како што се САД, како и во помалите како Шведска и Обединетото Кралство. Во текот на 1996-2021 година, понудата на пари

растеше со годишна стапка од 19 до 26 проценти во Ерменија, Република Киргистан, Грузија, Азербејџан, Украина, Казахстан и Романија. Забележете дека сите овие земји имаа повисоки годишни стапки на инфлација во споредба со земјите со бавен раст на понудата на пари. Побрзите стапки на монетарен раст доведоа до уште повисоки просечни годишни стапки на инфлација, односно 25,9 проценти во случајот на Турција и 41,1 процент, во случајот на Белорусија. Како што е прикажано на сликата 7, постои тесна поврзаност помеѓу брзата монетарна експанзија и високите стапки на инфлација кога се мерат во долги временски периоди.

Видео:

Милтон Фридман за инфлацијата

Инфлацијата има негативно влијание врз нивото на доходот и врз животниот стандард. Како што е наведено погоре, парите се за економијата тоа што јазикот е за комуникацијата. Цените пренесуваат важни информации. Тие му помагаат на потрошувачот да одлучи дали да купи одреден производ и им откриваат на производителите дали купувањата на потрошувачите ги покриваат трошоците за производство. На овој начин, цените ги насочуваат носителите на одлуки да произведуваат стоки и услуги кои за луѓето имаат вредност која е повисока во однос на трошокот. За време на периодите на инфлација, цените на некои стоки ќе се менуваат побрзо од другите. На тој начин, инфлацијата ги искривува информациите што ги даваат цените.

Покрај тоа, високите стапки на инфлација речиси секогаш се придружени со големи и со непредвидливи флуктуации на стапката на инфлација. Кога цените се зголемуваат за 10 проценти една година, 5 проценти следната година, 15 проценти следната година и така натаму, дејностите коишто зависат од точното утврдување на вредноста на парите

во одреден временски период, како што е инвестирањето, вклучуваат поголем ризик. Неочекуваните промени во стапката на инфлација можат да резултираат со погрешни информации и брзо да ги претворат навидум продуктивните проекти во контрапродуктивни инвестиции и во лични економски катастрофи. Наместо да се справуваат со овие дополнителни ризици, многу претприемачи и инвеститори едноставно ќе се откажат од капиталните инвестиции и од другите трансакции коишто вклучуваат долгорочни обврски. Како резултат на тоа, добивките од инвестициите и другите деловни активности ќе бидат намалени, а производството нема да го достигне својот потенцијал.

Кога политиките на централната банка постигнуваат стабилност на цените, тие ја намалуваат неизвесноста и обезбедуваат основа за целосна вработеност. Како со политиката на централната банка може најдобро да се постигне стабилност на цените? Централните банки на Ерменија, Азербејџан, Грузија, Белорусија, Казахстан, Молдавија, Русија, Украина и Узбекистан ги утврдија своите таргети за инфлација коишто се движат од 3 % до 6 % за периодот 2021-2022 година. Од друга страна, земјите со висок доход како што се САД, Обединетото Кралство, Јужна Кореја, Шведска и Норвешка утврдија унифициран таргет за инфлација од 2 % за истиот период.(57) Таргетот за инфлацијата им дава јасни сигнали на централните банки за спроведувањето на **монетарната политика**(?). Доколку стапката на инфлација се искачи над таргетираната, ова е сигнал за централната банка да премине на порестриктивна монетарна политика, зголемувајќи ги каматните стапки. Соодветно, ако стапката на инфлација падне под утврдениот таргет, тоа сигнализира потреба од преминување кон експанзивна политика.

Сепак, таргетирањето на инфлацијата не е така лесно. Потребни се познавања за инфлацијата, реалното производство и за потенцијалното производство. Некои економисти сметаат дека наместо да ја таргетира стапката на инфлација, би било подобро централната банка да го

таргетира **растот на номиналниот БДП**(?) збир од растот на **реалниот БДП**(?) и инфлацијата. На пример, да претпоставиме дека ФЕД утврдил таргет од 5 проценти раст на номиналниот БДП. Доколку растот на номиналниот БДП е поголем од 5 отсто, ФЕД би преминал кон спроведување рестриктивна политика. Од друга страна, ако растот на номиналниот БДП е под целта од 5 проценти, ФЕД би преминал кон спроведување експанзивна политика.

На сликата 8 е прикажан односот помеѓу стапката на раст на понудата на пари (со користење на широката дефиниција, наречена М2 (58)) и стапката на инфлација во САД во периодот од 2000 до 2022 година. И двете се измерени како 12-месечен подвижен просек, што всушност претставува само процентуалната промена во текот на изминатите дванаесет месеци. Со оглед на тоа дека поминуваат неколку квартали пред промената на монетарната политика да влијае врз цените, податоците за стапката на инфлација заостануваат дванаесет месеци. Во периодот 2000–2019 година, стапката на раст на понудата на пари порасна во просек за 6 проценти и се задржа меѓу 3 проценти и 10 проценти во целиот овој период. Оваа стапка на раст на понудата на пари беше придружена со просечна стапка на инфлација од 2 проценти.

Со многу ниски каматни стапки, монетарните власти ширум светот успеаја да ја зголемат понудата на пари малку побрзо од растот на производството без да предизвикаат инфлација. Ниските каматни стапки ги намалуваат опортунитетните трошоци за чување на парите, па затоа луѓето се подготвени да чуваат поголеми салда на пари и стапката на обрт на парите е помала. Стапката на обрт (економистите ова го нарекуваат брзина) покажува колкупати паричната единица е користена за купување стоки и услуги.

Видео:

Премногу пари

Во овој период, демографските фактори ги потиснаа каматните стапки надолу. Во земјите со висок доход, уделот на населението од помладите возрасни категории (на пример, под четириесет години) каде што луѓето генерално се нето-заемопримачи, се намали, додека уделот на населението од постарите возрасни категории, каде што луѓето генерално се нето-должници (на пример, на возраст од педесет до седумдесет и пет), се зголеми. Оваа промена ја намали побарувачката и ја зголеми понудата на пари, намалувајќи ги каматните стапки во целиот свет. Од друга страна, ниските каматни стапки доведоа до намалување на стапката на обрт на парите, што им овозможи на монетарните власти малку побрзо да ја зголемат понудата на пари без да предизвикаат инфлација.

Слика 8: Стапка на раст на понудата на пари и стапка на инфлација во САД, 2000 и 2022 година



Извори (двете преземени на 5 јули 2022 година):

- Federal Reserve Bank of St. Louis, *M2 [M2SL]*, retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; fred.stlouisfed.org/M2SL;
- Federal Reserve Bank of St. Louis, *Consumer Price Index for All Urban Consumers: All Items in U.S. City Average [CPIAUCSL]*, retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis, fred.stlouisfed.org/CPIAUCSL;

Сето ова се смени со појавата на Ковид. Во текот на 2020-2022 година, стапката на раст на понудата на пари се искачи на стапка далеку поголема од растот на реалното производство (номинален БДП коригиран за инфлацијата). Исто како што предвидуваше теоријата, веднаш по

зголемувањето на стапката на раст на понудата на пари, дојде до пораст на стапката на инфлација во САД, достигнувајќи 9 % во првата половина на 2022 година.

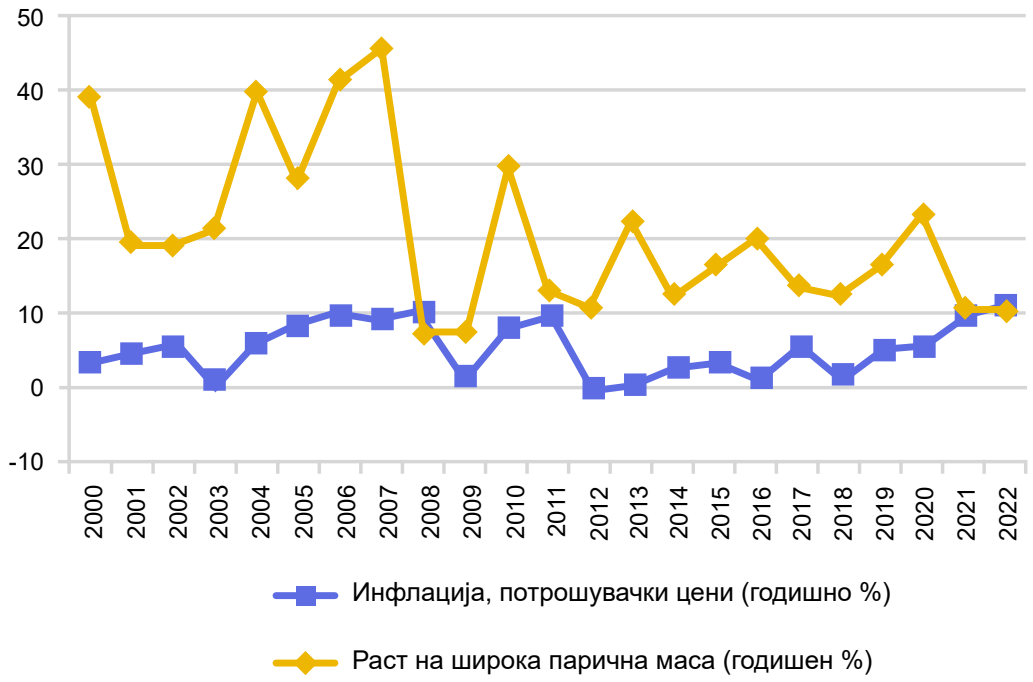
Иако инфлацијата од 9 % може да изгледа висока за оние кои се навикнати на стабилни цени, во различни периоди монетарните власти создавале многу поголеми проблеми. Во Југославија во 1994 година цените се удвојуваа на секои 36 часа. Една векна леб што чинеше 10 динари во понеделник наутро се продаваше за над 300 динари една недела подоцна. Поради тоа земјата ја напушти својата валута и ја прифати германската марка. Ситуацијата во Унгарија во 1946 година беше уште полоша. Одреден временски период, цените се удвојуваа на секои 15 часа. Во Украина во 1993 година цените се зголемија повеќе од 400-кратно.

Додека прекумерната монетарна експанзија е главна причина за инфлацијата, монетарната контракција честопати води до економска нестабилност во форма на дефлација и на рецесија. На пример, во текот на 1929-1933 година ФЕД дозволи понудата на пари да се намали за 30 проценти. Како резултат на тоа, американската економија се намали за 29 % во реални услови, а невработеноста се зголеми на 25 % од работната сила. Многумина економисти веруваат дека огромната контракција на понудата на пари од 1929 до 1933 година беше главната причина за Големата депресија. Имаше и други фактори кои придонесуваат за тоа, вклучувајќи ги големите покачувања на цариниte во 1930 година и огромното зголемување на стапките на данокот на доход во 1932 година. Сепак, дури и ако погрешната монетарна политика не беше главната причина за Големата депресија, таа сигурно беше значаен фактор што придонесе за сериозноста и должината на депресијата.

Поврзаноста помеѓу понудата на пари и инфлацијата јасно може да се види и во една мала земја во развој, со повисок-среден доход како што е Грузија. На сликата 9 е прикажана оваа поврзаност со споредување на стапката на раст на понудата на пари (користејќи ја широката дефиниција

M2) со стапката на инфлација во Грузија во периодот од 2000 до 2022 година. Во периодот од 2000 до 2007 година, понудата на пари се зголеми во просек за 32 проценти, што беше проследено со просечна стапка на инфлација од 6,7 проценти во периодот од 2001 до 2008 година. Оваа споредба е порелевантна кога се користат заостанатите податоци, бидејќи е потребно време промените во монетарната политика да извршат влијание врз цените. Во периодот од 2008 до 2021 година, понудата на пари растеше со побавна просечна стапка од 16,4 проценти, што доведе до пониска просечна стапка на инфлација од 4,7 проценти во периодот од 2009 до 2022 година.

Слика 9: Понуда на пари и инфлација во Грузија, 2000-2022 година



Извор: Податоци од Светска банка,. data.worldbank.org.

Историски гледано, монетарната нестабилност била главна причина за економски нарушувања. Зошто е тоа така? Во различни периоди, неколку различни фактори одиграле улога, но два заслужуваат посебно внимание. Прво, креаторите на монетарната политика честопати се соочуваат со силни политички притисоци за финансирање на владините расходи со печатење пари. Политичарите не сакаат да наметнуваат и да наплаќаат даноци, бидејќи тоа претставува видлив трошок за гласачите. Следствено, политичарите честопати ќе вршат притисок врз креаторите на монетарната политика да ги финансираат зголемувањата на расходите со

зголемување на понудата на пари за да не мора да ги зголемуваат даноците. Второ, како што беше претходно споменато, постои временско задоцнување од шест до осумнаесет месеци од промената на монетарната политика до времето кога промената ќе изврши влијание врз производството и врз вработеноста. Понекогаш временското задоцнување ќе биде уште подолго. Следствено, кога креаторите на политики постојано ги менуваат политиките во обид да ја минимизираат економската нестабилност, долгите и непредвидливи временски задоцнувања ќе резултираат со грешки во монетарната политика коишто наместо да ја намалуваат ја зголемуваат економската нестабилност.

Тешко е да се прецени важноста на монетарната и на ценовната стабилност. Иако монетарната стабилност не гарантира раст и просперитет, без неа, силниот раст и економската стабилност ќе бидат невозможни. Ако инвеститорите и другите носители на деловни одлуки можат да сметаат на креаторите на монетарната политика да ја одржат ценовната стабилност, се елиминира еден потенцијален извор на несигурност. Кога креаторите на монетарната политика применуваат политики кои ја одржуваат стапката на инфлација на ниско и на релативно стабилно ниво, тие добро ја завршиле својата работа за воспоставување на монетарната рамка за економски раст и просперитет.

Видео:

Ефектот од печатење пари

ЕЛЕМЕНТ 2.6

6. Внимателна фискална политика

Даноците се плаќаат со пошта на секој човек кој работи... Ако тие даноци се превисоки, тие се одразуваат во неактивни фабрики, фарми продадени за да се плати данокот и во орди гладни луѓе кои скитаат по улиците и залудно бараат работа.[(59)]

— Френклин Д. Рузвелт

Кога високите даночни стапки земаат голем дел од доходот, се намалува стимулацијата за работа и за продуктивно користење на ресурсите. **маргинална даночна стапка**[(?)] особено е важна. Маргиналната даночна стапка е делот од дополнителниот доход што се оданочува на кое било дадено ниво на доходот. На пример, ако вашата маргинална даночна стапка изнесува 25 проценти, плаќате даноци во износ од 25 проценти од сите дополнителни средства што ги заработувате. Можете да задржите само 75 американски долари ако заработите дополнителни 100 американски долари. Доколку маргиналната даночна стапка се зголеми на 40 проценти,



"Може ли да ги отпишам даноците од минатата година како лоша инвестиција?"

ќе можете да задржите само 60 американски долари од дополнително заработените 100 американски долари. Како што се зголемуваат маргиналните даночни стапки, делот на дополнителната заработка што луѓето ја носат дома се намалува.

Постојат три причини зошто високите маргинални даночни стапки го намалуваат производството, односно ги намалуваат производот и доходот. Прво, тие го обесхрабруваат работниот напор. Кога маргиналните даночни стапки изнесуваат 55 или 60 проценти и кога поединците ќе носат дома помалку од половина од својата дополнителна заработка, некои луѓе ќе одговорат со тоа што ќе работат помалку часови, порано ќе се пензионираат или ќе се вработат на места со пониски даночни стапки или ќе користат подолг одмор. Некои луѓе, можеби оние чиишто сопружници се вработени, ќе одговорат со целосно напуштање на работата. Други, пак, ќе бидат попребирливи при прифаќањето работни места кога се невработени, ќе одбиваат да се преселат за да се вработат или за да добијат покачување на платата или ќе се откажат од стремежот да го реализираат тој ветувачки, но ризичен деловен потфат. Со оглед на високата даночна стапка, сето тоа можеби нема да вреди за маката.

Повисоките маргинални даночни стапки дури ќе го намалат повратот од образованието, што ќе доведе до помалку инвестиции во човечки капитал. Високите даночни стапки можат дури и да ги поттикнат најпродуктивните граѓани да одлучат да се преселат во земји со пониски даночни стапки. Ваквата реакција ги намалува обемот и продуктивноста на работната сила, а доведува и до опаѓање на производството.. Маргиналните даночни стапки варираат од земја до земја. Маргиналната даночна стапка во Романија изнесува 10 %, во Ерменија и во Грузија 20 %, во Полска 32 % доколку даночниот обврзник заработува повеќе од 120.000 злоти годишно, додека во Франција изнесува до 45 % за доходи над 177.107 евра од 2023 година.

Се разбира, повеќемина нема веднаш да дадат отказ, па дури и да се

вложуваат помалку во работата ако нивната маргинална даночна стапка се зголеми. Човек кој долги години се обучувал за одредена професија веројатно ќе продолжи да работи - и тоа да работи напорно - особено ако тој човек е во своите најпродуктивни години кога може најмногу да заработи. Но, многумина помлади кои сè уште не направиле скапи инвестиции во специјализирана обука ќе бидат обесхрабрени да го сторат тоа, бидејќи нема да имаат поголеми придобивки доколку заработуваат повеќе. Следствено, некои од негативните ефекти на високите даночни стапки врз работата ќе се почувствуваат во иднина, бидејќи како што младите ќе стареат, тие нема да бидат толку продуктивни како што инаку би биле.

Високите даночни стапки, исто така, ќе наведат некои луѓе да преминат во дејности во кои помалку се продуктивни. Да претпоставиме, на пример, дека високите даноци довеле до зголемување на цените што ги наплаќаат квалификуваните молери, бидејќи тие сакаат да ја надоместат намалената вредност на дополнителната заработка поради дополнителното плаќање данок. Некои потенцијални клиенти ќе одговорат со тоа што самите ќе си ги бојадисаат сопствените куќи иако немаат вештини да го направат тоа ефикасно. Без високите даночни стапки, професионалниот молер би ја завршил работата по прифатлива цена, а со тоа молерите аматери – сопствениците на куќи би можеле да го искористат своето време на работата којашто подобро ја работат. Како резултат на овие дисторзивни даночни стимулации се јавува расипништво и економска неефикасност.

Второ, високите маргинални даночни стапки ги намалуваат и нивото и ефикасноста на капиталните вложувања. Високите даночни стапки ги одбиваат странските инвестиции и ги тераат домашните инвеститори да бараат инвестициски проекти во странство, во земји каде што и даноците и трошоците за производство се пониски. Со тоа се намалуваат инвестициите во таа земја и достапноста до производствена опрема, којашто претставува двигател за економскиот раст. Како резултат на тоа,

растот на продуктивноста и заработката на работниците во иднина ќе бидат пониски.

Трето, високите маргинални даночни стапки ги поттикнуваат поединците да консумираат стоки што ја намалуваат даночната основица наместо стоки што не ја намалуваат, иако тие стоки можеби се попосакувани за нив. Честопати тоа го прават со купување предмети за својот бизнис, бидејќи деловните трошоци генерално се одбиваат од даночната основа. Поединците кои ги купуваат не ги сносат целосните трошоци, бидејќи расходите ги намалуваат даноците што инаку би ги платиле. Даночните обврзници коишто се соочуваат со високи маргинални даночни стапки ќе трошат повеќе пари на ставки што го намалуваат данокот како што се ексклузивни канцеларии, екстравагантни конференции, деловни забави и службени автомобили. Бидејќи таквите расходи што се одбиваат од даночната основа ги намалуваат нивните даноци, луѓето честопати купуваат стоки што не би ги купиле кога би требале да го платат целиот износ. Расипништвото и неефикасноста се нуспроизводи на високите маргинални даночни стапки и на перверзните стимулации што тие ги создаваат.

Продажбата на луксузниот британски автомобил Ролс-Ројс во 1970-тите е одличен пример за тоа. Во оваа ера, маргиналните стапките на данок на доход наметнати на оние со највисоки доходи во Обединетото Кралство се искачија на 98 проценти. Сепак, сопственикот на бизнис кој плаќа таква даночна стапка можеше да купи автомобил како деловен трошок што се одбива од данокот, па зошто да не купи егзотичен, поскап автомобил? Купувањето би го намалило профитот на сопственикот за цената на автомобилот – да речеме 100.000 фунти. Сепак, со оглед на маргиналната даночна стапка од 98 проценти, даночната одбитна ставка од 100.000 фунти би ја намалила даночната обврска на сопственикот за 98.000 фунти. Така, нето-цената на луксузниот автомобил на сопственикот би изнесувала само 2.000 фунти. Всушност, владата плаќала 98 отсто од

трошоците за автомобилот (преку изгубените даночни приходи). Кога Велика Британија ја намали највисоката маргинална даночна стапка на 70 проценти, продажбата на Ролс-Ројс опадна. По ова намалување на стапката, автомобилот од 100.000 фунти сега го чинеше сопственикот на бизнисот не 2.000, туку 30.000 фунти. Пониските маргинални стапки го направија купувањето на Ролс-Ројс многу поскапо за богатите Британци, па следствено побарувачката се намали.

Намалувањето на даночните стапки, особено на високите стапки, може да ја зголеми стимулацијата за заработка и за подобрување на ефикасноста на користењето на ресурсите. Во САД имаше три големи намалувања на даночните стапки: намалувањето на стапките во текот на 1920-тите по Првата светска војна, даночните намалувања на Кенеди во 1960-тите и даночните намалувања на Реган во 1980-тите. Сите беа проследени со силни и со долготрајни зголемувања на реалниот БДП (економски производ прилагоден за инфлацијата).

Друг интересен пример за земја која доживува значителен економски раст по намалувањето на даноците е Ирска. Кон крајот на 20. и на почетокот на 21. век, Ирска спроведе низа даночни реформи кои одиграа клучна улога во трансформирањето на нејзината економија во една од најбрзо растечките во светот, период кој честопати се нарекува ера на „Келтските тигари“. Естонија е уште еден убедлив пример за земја која оствари значителен економски раст по спроведувањето даночни реформи, особено по воведувањето систем на рамен данок (данок на доход) и други даночни иновации во раните 2000-ти.

Намалување на даночните стапки за да се поттикне економскиот раст беше спроведено и во посткомунистичките земји како што се Грузија и Ерменија. Помеѓу 2005 и 2008 година, грузиската Влада имплементираше големи реформи во своето даночно законодавство. Од 21 различни даноци што беа во сила во 2004 година, беа рационализирани на само 6 до 2005 година. Почнувајќи од 2009 година, Владата дополнително ги поедностави

даноците со елиминирање на социјалниот данок и со воведување единствен **данок на личен доход**(?), намалувајќи го маргиналниот данок на доход од 32 проценти на 20 проценти. И ерменската Влада спроведе значајни даночни реформи во 2020 година. Данокот на личен доход беше намален на пропорционална стапка од 20 % во 2023 година, што е намалување од прогресивниот систем на оданочување со стапки до 36 %. Навистина, економиите во транзиција доминираат во земјите со најниски стапки на данок на личен доход во светот. Тука спаѓаат Босна и Херцеговина, Казахстан, Косово, Киргистан, Романија и Туркменистан, при што од 2024 година сите имаат максимална стапка на данок на личен доход од 10 %.(60) Спротивно на тоа, големите даночни покачувања можат да имаат катастрофално влијание врз економијата. На пример, во доцните 1970-ти, Обединетото Кралство се соочи со сериозни економски предизвици. Владата, во обид да се справи со инфлацијата и со **буџетскиот дефицит**(?), воведе низа зголемувања на даноците. Овие мерки вклучуваа зголемување на стапките на данокот на доход на многу високи нивоа, при што највисоката стапка на данок на доход достигна 83 % на остварениот доход и неверојатни 98 % на неостварениот доход (како што се **дивиденди**(?) и камата).

Овие високи даночни стапки ги дестимулираа работата, инвестициите и иновациите. Многумина со висока заработувачка и квалификувани професионалци беа обесхрабрени да работат повеќе или да инвестираат поради тоа што Владата го земаше значителниот дел од нивниот доход. Како резултат на тоа, дојде до одлив на капитал од Обединетото Кралство, бидејќи бизнисите и поединци ги преместуваа своите инвестиции во странство во средини кои беа поповолни од даночен аспект. Економијата стагнираше, со низок раст и со упорна висока инфлација. Даночното оптоварување придонесе за недостаток на економска динамика и ја намали севкупната конкурентност на британската економија. Економската фрустрација кулминираше во Зимата

на незадоволство во 1978-1979 година[(61)], којашто ја обележаа масовни штрајкови и немири во јавниот сектор поради незадоволството од платите, високите даноци и од влошените јавни услуги. Ситуацијата на крајот доведе до значајни политички и економски реформи во 1980-тите за време на владеењето на премиерката Маргарет Тачер, која спроведуваше политики на намалување на даночните стапки, дерегулирање на економијата и поттикнување на приватните претпријатија.

Уште еден таков пример што укажува на штетното влијание што зголемувањето на даноците може да го има врз економијата е даночната политика во САД за време на Големата депресија. Настојувајќи да го намалат федералниот буџетски дефицит во 1932 година, републиканската администрација на Хувер и Демократскиот конгрес го усвоија најголемото зголемување на даночната стапка во мирнодопски услови во историјата на САД. Најниската маргинална даночна стапка на **личен доход**[(?)] беше зголемена од 1,5 процент на 4 проценти. На врвот на скалата на доход, највисоката маргинална даночна стапка беше зголемена од 25 проценти на 63 проценти. Всушност, за една година стапките на данокот на личен доход беа повеќе од двојно зголемени! Ова огромно зголемување на даноците го намали доходот по оданочување на домаќинствата и ги дестимулираше да заработуваат, трошат, штедат и да инвестираат. Резултатите беа катастрофални. Во 1932 година, реалниот производ се намали за 13 проценти, што е најголем пад за една година во ерата на Големата депресија. Невработеноста се зголеми од 15,9 проценти во 1931 година на 23,6 проценти во 1932 година. Само четири години подоцна, администрацијата на Рузвелт повторно ги зголеми даноците, со што највисоката маргинална стапка изнесуваше 79 проценти во 1936 година. Така, во втората половина на 1930-те, лицата со висока заработувачка можеа да задржат само 21 цент од секој дополнително заработен долар. (Интересно е да се спротивстават зборовите на кандидатот Рузвелт цитирани на почетокот на овој елемент со даночната политика што се

применуваше за време на неговото претседателствување.) Неколку други фактори, вклучувајќи ги и огромното намалување на понудата на пари и големото покачување на царинските стапки, придонесоа за јачината и за траењето на Големата депресија. Но, исто така, јасно е дека зголемувањето на даноците од администрациите на Хувер и на Рузвелт одигра голема улога во ова трагично поглавје од американската историја.[62]

Даноците на доход (и личен и корпоративен) не се единствените даноци што можат да ја нарушат стимулативностаи да влијаат врз тоа колку добро функционира економијата. Индексот за лесното водење бизнис на Светска банка (World Bank's Doing Business Index) ги оценува регулаторното опкружување и неговото влијание врз деловното работење во 190 земји. Една суштинска компонента на овој индекс се фокусира на мерење на даночното оптоварување со коешто се соочуваат компаниите, оценувајќи го и директното финансиско влијание врз даночните стапки и врз административната сложеност на даночната усогласеност. Овој аспект на индексот ги разгледува вкупниот број платени даноци, начините на плаќање, времето поминато на даночно усогласување и вкупната стапка по која се оданочува профитот.[63]

За 2019 година, во земјите со најповолни даноци се вброени некои што секако би очекувале да ги најдеме на листата, како што се Хонгконг, Сингапур, Нов Зеланд, Ирска и Финска (плус некои мали држави од Персискиот Залив каде што приходите од нафта значат речиси нула даноци на фирмите). Најлошо рангирани, повторно се чини со право, се Венецуела, Сомалија, Боливија, Чад и Централноафриканската Република. Во посткомунистичките земји, даночни системи со најмалку оптоварувања се воспоставени во Естонија (рангирана на 12. место), Грузија (14.), Летонија (16.) и Литванија (18.).[64] Просечната економија во транзиција е рангирана на 67.. место, приближно исто како и Грција, што сигурно не е модел што треба да се имитира. Овие бројки може да се усогласат со ниските стапки на данок на личен доход што ги разгледувавме погоре

бидејќи даноците на доход не се единствените даноци што ги наметнуваат владите. Другите даноци вклучуваат даноци на додадена вредност (продажба), даноци за социјално осигурување (придонеси), имот (смрт) и даноци на добивка, односно профит (корпоративен данок на доход).

Дестимулативните ефекти од високите маргинални даночни стапки не се проблем само за оние со висока заработка. Многумина со релативно ниски примања се соочуваат и со високи имплицитни маргинални даночни стапки. Ги нарекуваме „имплицитни“ затоа што ги вклучуваат и дополнителните даноци и губењето на придобивките од трансферот така како што се зголемува доходот. На пример, да претпоставиме дека доходот на поединецот се зголемува од 20.000 на 30.000 американски долари и, како резултат на тоа, даноците на доход и придонесите на плата земаат 30 проценти од дополнителната заработка. Понатаму, поради ова зголемување на доходот, поединецот губи 5.000 американски долари во бенефиции од субвенции за храна, бесплатна или евтина здравствена заштита, детски додаток и други програми за трансфер. Како резултат на тоа, поединецот се соочува со имплицитна маргинална даночна стапка од 80 проценти! Триесет проценти се во форма на повисока даночна обврска, а дополнителните 50 проценти произлегуваат од изгубените придобивки од трансферот. Луѓето на оваа позиција кои заработуваат дополнителни 10.000 американски долари можат да задржат само 20 проценти од нив. Очигледно, ова значително ќе ја намали нивната стимулација за работа и ќе го отежне движењето нагоре по скалата на доходите. На ова прашање ќе се навратиме во Дел 3, Елемент 3.8, кога ќе го разгледуваме влијанието на програмите за трансфер врз стапката на сиромаштија.

Накратко, економската анализа покажува дека високите даночни стапки, вклучувајќи ги и имплицитните стапки што ја одразуваат загубата на придобивките од трансферот, се штетни. Тие ја намалуваат продуктивноста, ги попречуваат и вработувањето и инвестициите и поттикнуваат расипничко користење на ресурсите. Тие се пречка за

просперитетот и за растот на доходите. Освен тоа, значајните зголемувања на даночните стапки во период на негативен или анемичен раст можат да имаат катастрофално влијание. Следствено, доколку сакаме да извлечеме најмногу придобивки од нашите ресурси, даночните стапки, особено маргиналните даночни стапки, треба да бидат ниски.

ЕЛЕМЕНТ 2.7

7. Слободна трговија

> *Слободната трговија е едноставно слобода луѓето да купуваат и да продаваат како што сакаат. Заштитните царини се примена на сила исто како и блокирачките ескадрили, а нивната цел е иста – да се спречи трговијата. Разликата меѓу овие две е во тоа што блокирачки ескадрили се средство со кое нациите се обидуваат да ги спречат нивните непријатели да тргуваат; а заштитните царини се средство со кое нациите се обидуваат да ги спречат своите сопствени граѓани да тргуваат.*[(65)]
>
> **— Хенри Џорџ, политички економист од деветнаесеттиот век**

Принципите врз основа на кои се заснова меѓународната трговија се во основа исти со оние на кои се заснова секоја доброволна размена. Исто како и домашната трговија, меѓународната трговија им овозможува на трговските партнери да произведуваат и да трошат повеќе стоки и услуги отколку што поинаку би било возможно. Постојат три причини зошто е тоа така.

Видео:
Дали слободната трговија ги експлоатира сиромашните?

Прво, луѓето од секоја нација имаат корист ако со посредство на трговијата можат да набават производ или услуга поевтино отколку што би

можеле да го произведуваат дома. Ресурсите во различните земји значително се разликуваат. Стоките што се скапи за производство во една земја (имаат висок опуртинитетен трошок) можат поевтино да се произведуваат во друга земја. На пример, за земјите со топла, влажна клима, како што се Бразил и Колумбија, е поволно и корисно да се специјализираат за производство на кафе. Луѓето во Канада и во Австралија, каде што има огромни земјени пространства, а ретка популација, најчесто се специјализираат за производи кои бараат таков ресурс, како што се житарици што се одгледуваат за сточна храна, понатаму говедско месо и овци. Граѓаните на Јапонија, каде што има недостиг на земјиште, а работната сила е висококвалификувана, се специјализирани за производство на предмети како камери, автомобили и електронски производи. Трговијата им овозможува на трговските партнери повеќе ги да ги користат своите ресурси за да произведуваат и да продаваат артикли што ги произведуваат по ниска цена, наместо да ги врзува да произведуваат артикли со високи трошоци. Како резултат на оваа специјализација и трговија, вкупното производство се зголемува, инвестициите растат, а луѓето во секоја земја постигнуваат повисок животен стандард отколку што инаку би можеле да постигнат.

Второ, меѓународната трговија им овозможува на производителите и на потрошувачите да имаат корист од економиите на обем што се типични за многу големи операции. Ов особено е важно за малите земји. На пример, трговијата им помага на производителите на текстил во земји како што се Бангладеш, Костарика, Тајланд и Виетнам да ги користат предностите од производството на големо. Доколку не би можеле да продаваат во странство, нивните трошоци по единица производ би биле многу повисоки бидејќи нивните домашни текстилни пазари премногу се мали за да ги поддржат големите фирми кои работат со ниски трошоци во оваа индустрија. Меѓународната трговија им овозможува на текстилните фирми во овие земји да произведуваат и да продаваат големи количини и

ефикасно да се натпреваруваат на светскиот пазар.

И потрошувачите имаат корист со купување од големи производители во странство. На пример, со оглед на огромните трошоци за дизајн и инженеринг на големите авиони со млазни мотори денес ниту една земја нема домашен пазар што е доволно голем за да овозможи дури и еден производител на авиони целосно да ги искористи економиите на обем. Меѓутоа, благодарение на меѓународната трговија, Боинг и Ербас можат да продадат многу повеќе авиони, секој по пониска цена. Како резултат на тоа, потрошувачите во секоја земја можат да летаат со авиони набавени по економски поволни цени од големите производители.

Трето, меѓународната трговија им овозможува на потрошувачите да купат поширок спектар на производи по пониски цени. Конкуренцијата од странство ги тера домашните производители да бидат внимателни. Ги принудува да го подобрат квалитетот на своите производи и да ги намалуваат трошоците. Истовремено, разновидноста на стоките што се достапни од странство им овозможува на потрошувачите многу поголема палета на избор отколку што би им била достапна без меѓународната трговија.

Видео:

Дали вреди слободната трговија?

Иако економистите речиси насекаде се согласуваат дека слободната трговија е корисна за секоја земја што ќе ја усвои оваа политика, политичарите и гласачите се чини дека се соочуваат со тешкотии да го сфатат овој едноставен аргумент. Владите честопати наметнуваат регулативи коишто ја ограничуваат меѓународната трговија. Тоа може да бидат царини (давачки на увезени стоки), квоти (ограничувања на увезената количина), контроли на **девизниот курс**(?) (вештачко држење на

вредноста на домашната валута на **девизниот пазар**(?) на ниско ниво за да се обесхрабри **увозот**(?) и да се поттикне **извозот**(?)), или бирократски прописи за увозниците или за извозниците. Сите такви трговски ограничувања ги зголемуваат трансакциските трошоци и ги намалуваат добивките од размената. Како што забележа Хенри Џорџ во цитатот на почетокот на овој дел, трговските ограничувања делуваат како воена блокада што една нација ја наметнува на сопствениот народ.

Меѓутоа, да се утврди дали една земја ја поддржува слободната трговија не е толку едноставно, како што е посматрањето на разновидноста на производите во локалните трговски центри и супермаркети. Иако големиот избор може да наведува на отвореност кон меѓународната трговија, актуелните трговски политики можат да кажуваат поинаква приказна. На пример, во Украина, просечната царина за индустриски производи изнесува над 10 проценти, а се зголемува на 20 проценти за земјоделски производи. Специфичниот увоз се соочува со уште поостри царини, како што се 50 проценти за шеќер и 30 проценти за сончогледово масло. Слично на тоа, Бугарија применува царини кои се движат од 5 до 45 проценти за увоз од земји кои не се членки на ЕУ. Во САД, одредени стоки како на пр. млечни производи, шеќер, етанол и говедско месо, подлежат на квоти, со екстремно високи царини за количините што ги надминуваат утврдените квоти.

Грузија е интересен случај за разгледување во контекстот на трговските политики и на нејзиниот став за слободната трговија. И покрај тоа што е релативно мала земја, Грузија направи значителни напори за да го либерализира својот трговски режим и да ја поттикне слободната трговија. Таа има склучено договори за слободна трговија (ДСТ) со многу земји и региони, вклучувајќи ја и Европската Унија (ЕУ). За жал, како и другите земји, дури и Грузија има специфични трговски политики за да обезбеди заштитна на одредени сектори. Од 2006 година во Грузија има само 3 царински стапки: 0, 5 и 12 проценти. За речиси 90 проценти од

стоките царинската стапка е нула. Највисоката стапка се применува на земјоделските стоки и на другите производи што се произведуваат во поголем обем во Грузија, коишто се царинат со највисоки стапки за да се заштитат локалните земјоделци и производители.(66)

Покрај цариниte, земјите можат да воведат квоти (нумерички ограничувања на увезените количини) или дури и целосни забрани на производи од други земји, или од некои конкретни земји. Цариниte, квотите и трајните или привремените забрани и **ембаргото**(?) може да се користат и за други цели покрај трговските политики. Русија, на пример, спроведува и се соочува со неколку видови трговски ограничувања. Неколку земји го забранија увозот на стоки од Русија како одговор на нејзината инвазија на Украина, со фокус на клучните стоки како што се нафтата и гасот, за да се намали зависноста од руските енергетски ресурси и да се одземе значителен извор на приходи за руската влада. Русија, пак, го забрани речиси целиот увоз на земјоделски производи од Европската Унија, САД, Канада, Австралија и од Норвешка. Овие ембарга во 2022 година, а подоцна и уште поголеми ограничувања, беа воведени од ЕУ и од САД против Русија по нејзината анексија на Крим. Во 2018 и во 2019 година, американскиот претседател Трамп ја користеше царинската политика во споровите со Кина. Уште еден добро документиран пример за трговски ограничувања претставува низата санкции што САД му ги наметнаа на Иран во текот на годиниte.

Иако голем дел од овие ограничувања се наметнати за да им наштетат на граѓаните на државите кои „не се однесуваат како што треба“, мора да се признае дека овие ограничувања им штетат и на граѓаните на државите што ги наметнуваат и затоа мора да се оправдани со поголеми политички размислувања како што се обесхрабрување агресија или малтретирање на малцинствата. Лицата кои не се економисти честопати тврдат дека ограничувањата на увозот можат да создадат работни места. Како што дискутиравме во Дел 1, Елемент 1.11, она што навистина е важно

е создавањето на вредност, а не работните места. Ако работните места беа клучот за високите доходи, лесно би можеле да создадеме онолку работни места колку што сакаме. Сите би можеле да работиме еден ден копајќи дупки, а следниот ден пополнувајќи ги. Сите би биле вработени, но би биле и крајно сиромашни бидејќи таквите работни места нема да генерираат добра и услуги што луѓето ги ценат.

Може да се чини дека ограничувањата на увозот ја зголемуваат вработеноста бидејќи индустриите коишто се заштитени од странска конкуренција може да пораснат или барем да останат стабилни. Сепак, тоа не значи дека ограничувањата ја зголемуваат *вкупната вработеност*. Сетете се на секундарните ефекти за коишто дискутиравме во Дел 1, Елемент 1.9. Кога една земја утврдува царински давачки, квоти и други бариери коишто ги ограничуваат можностите на странците да продаваат во таа земја, тие истовремено ги намалуваат можностите на странците да купуваат од нив. Тоа што го купуваме од луѓето од други земји им ја дава куповната моќ што им е потребна за да ги купат производите што ги извезуваме. На пример, ако странците им продаваат помалку на Узбекистанците, тие ќе имаат помали можности да купуваат од Узбекистанците. Следствено, увозните ограничувања ќе го намалат и извозот, а не само увозот. Производството и вработеноста во извозните индустрии ќе се намалат, неутрализирајќи ги сите „зачувани“ работни места во заштитените индустрии.[(67)]

Според тоа, трговските ограничувања ниту создаваат ниту уништуваат работни места туку ги прераспределуваат. Ограничувањата вештачки ги насочуваат работниците и другите ресурси на земјата кон производство на артикли што се произведуваат по повисока цена отколку што би можеле да се произведуваат во други земји. Тие се дизајнирани да ги заштитат економски неефикасните индустрии. Производството и вработеноста се намалуваат во областите каде што ресурсите на земјата што ги наметнува ограничувањата се попродуктивни, односно области

каде што нејзините фирми би можеле успешно да се натпреваруваат на светскиот пазар, доколку не би биле влијанијата на ограничувањата. Затоа, работниците и другите ресурси се префрлаат од области со релативно висока продуктивност во области со ниска продуктивност. Ваквите политики ги намалуваат и производството и доходите на граѓаните.

Читај:

Пазарите и слободата од Двајт Ли

Некои луѓе во поразвиените земји би можеле да тврдат дека работниците во нивната земја не можат да се натпреваруваат со странците кои понекогаш заработуваат едвај 2 или 3 американски долари дневно. Овој став едноставно е погрешен и произлегува од погрешно разбирање и на изворот на високите плати и на Законот за компаративна предност. Работниците во Германија, на пример, поседуваат високо ниво на вештини и работат со голем обем капитална опрема. Овие фактори придонесуваат за нивната висока продуктивност, поради што нивните плати се високи. Во земјите со ниски плати како што се Молдавија и Киргистан, платите се ниски токму поради тоа што земјите располагаат со недоволно квалификуван човечки капитал и ограничен физички капитал што пак доведува до ниска продуктивност.

Секогаш ќе има некои работи што една земја ги прави релативно подобро од другите. И земјите со високи и земјите со ниски плати можат да имаат придобивки од користењето на повеќе сопствени ресурси за да го произведат она што го прават компаративно добро - и да тргуваат за сè друго. Ако една земја со високи плати може да увезе производ од странски производители по пониска цена отколку што може да го произведе во домашната економија, увозот има смисла. Увозот на производи коишто би можеле да се прозведат дома само по високи трошоци, ослободува ресурси

за производство на оние стоки што можат добро да се произведат во земјата и да се понудат и дома и во странство по ниска цена.[(68)] Меѓународната трговија им овозможува на работниците и во земјите со високи и во земјите со ниски плати да произведуваат повеќе отколку што инаку би било возможно. Од друга страна, повисоката продуктивност ги зголемува платите во земјите.

Што ако странските производители можат да им обезбедат на потрошувачите производи по толку ниска цени што домашните производители нема да можат да се натпреваруваат, односно нема да се конкурентни? Разумно би било да се прифатат производите, а да се користат домашните ресурси за производство на другипроизводи. Запомнете, достапноста на стоки и на услуги, а не на работни места, го одредува нашиот животен стандард. Адам Смит во „Богатството на народите“ (The Wealth of Nations) (1776) забележал: „Со помош на стакло, затворени леи и загревање во Шкотска може да се одгледува многу квалитетно грозје и од него да се направи многу добро вино по цена што ќе биде околу триесетпати повисока од цената за набавка на барем исто толку добро вино од странство.“ Преку оваа аналогија, Адам Смит се залагаше за принципот на слободна трговија. Поентата на Смит беше дека иако технички е возможно да се одгледува грозје и да се произведува вино во Шкотска, земја којашто природно не е погодна за овој вид земјоделско производство поради нејзината постудена клима, трошоците за тоа би биле многу високи, околу триесетпати повисоки, во споредба со трошоците за увозот на вино од земји каде што грозјето расте природно и подобро успева, како што се Франција или Шпанија. Францускиот економист Фредерик Бастија драматично се осврна на ова прашање во својата сатира од 1845 година „Петиција во име на производителите на свеќници и свеќи“ (A Petition on Behalf of the Candlestick Makers). Петицијата наводно била испратена до францускиот пратенички дом од француските производители на свеќници, свеќи, фенери и на други

производи за внатрешно осветлување. Во петицијата се пожалиле дека домашните добавувачи на осветлување „страдаат од погубната конкуренција од странскиот ривал кој очигледно работи во услови за производство на осветлување што се толку посупериорни од нашите што го преплавува домашниот пазар со своите производи по неверојатно ниска цена; во моментот кога тој ќе се појави, нашата продажба престанува, сите потрошувачи се свртуваат кон него, а една гранка на француската индустрија, чии разгранувања се безбројни одеднаш влегува во целосна стагнација“.

Се разбира, овој конкурент е сонцето, а подносителите бараат од пратениците да донесат закон со кој се бара затворање на прозорците, ролетните и другите отвори за да не може сончевата светлина да влезе во објектите. Петицијата продолжува со набројување на занимањата во индустријата за осветлување коишто би доживеале голем пораст на вработеноста доколку биде забрането да се користи сонцето за внатрешно осветлување. Поентата на Бастија во оваа сатира е јасна: Колку и да е глупаво предложеното законодавство во петицијата, тоа не е ништо поглупаво од законодавството што ја намалува достапноста на евтини стоки и услуги за да ги „спаси“ домашните производители и да поттикне вработување.[(69)]

Ако трговските ограничувања го намалуваат производството и го пренасочуваат вработувањето кон помалку продуктивни активности, зошто се усвојуваат честопати? Причината делумно е поради економската неписменост. Луѓето честопати не сфаќаат дека трговските ограничувања предизвикуваат негативни секундарни ефекти, вклучително и повисоки цени за стоките со царински давачки и намалување на производството и на вработеноста во извозните индустрии. Сепак, има два дополнителни фактора што придонесуваат за популарноста на трговските ограничувања.

Прво, трговските ограничувања се прашање од посебен интерес. Тие обезбедуваат придобивки за одредени бизниси и вработени во

заштитената индустрија на сметка на потрошувачите и на добавувачите во другите индустрии. Вообичаено, бизнисите и синдикатите што имаат корист од трговските ограничувања добро се организирани и нивните придобивки се концентрирани и многу видливи. Од друга страна, потрошувачите, работниците и другите добавувачи на ресурси генерално слабо се организирани и нивните придобивки од меѓународната трговија широко се дисперзирани. Очекувано, организираните интереси ќе имаат поголемо политичко влијание. Тие ќе можат да лобираат кај политичарите и да им дадат придонеси за кампањите и други ресурси за да ги добијат трговските ограничувања.

Видео:
Звукот на слободата меѓународна трговија

Понатаму, кога производите како што се челик или граѓа се достапни по пониски цени од странски производители, негативните влијанија врз работниците кои ќе ги загубат своите работни места лесно се видливи. Од друга страна, придобивките за потрошувачите и за другите субјекти коишто произлегуваат од пониските цени и од слободната трговија не се толку видливи. Како резултат на тоа, политичарите честопати ќе можат да добијат политички поени со поддршка на интересите на бизнисите и на работниците кои имаат корист од ограничувањата, иако тие негативно влијаат врз економијата во целост.

Второ, политичарите може и да користат трговски ограничувања во обид да го натераат трговскиот партнер да се однесува на посакуваниот начин, особено во надворешната политика. Се разбира, трговијата заемно е корисна, па оттука трговските ограничувања ќе нанесат штета на двата трговски партнера. Ако штетата е значителна, ограничувањата може да се користат како алатка со која ќе се промени нивното однесување. На

пример, администрацијата на Трамп ѝ воведе царини на Кина за да ги убеди кинеските лидери да бидат помалку агресивни на воен план. Во голема мера, администрацијата на Бајден продолжи со истата политика. Слично на тоа, по инвазијата на Украина, членките на НАТО и другите земји ѝ воведоа различни трговски ограничувања на Русија за да ја казнат за оваа агресија.

Наметнувањето трговски ограничувања против странска закана честопати е популарна мерка, но нејзината ефикасност е дискутабилна. Историски гледано, тешко е да се најде барем еден случај каде што трговските ограничувања ја намалиле заканата од конфликти и од војна. Покрај тоа, постои причина да бидеме внимателни во оваа област. Трговијата и социјалната интеракција што произлегува од неа можат да помогнат да се унапреди разбирањето и да се урнат бариерите меѓу трговските партнери. Од друга страна, трговските бариери честопати доведуваат до конфликт и до зголемување на непријателството. Наводно, Фредерик Бастија изјавил: „Кога стоките не ги преминуваат границите, војниците ќе ги преминат“.(70) Џон Мејнард Кејнз, во своето дело „Економските последици од мирот“ (1919), го критикуваше Версајскиот договор, особено неговите репарации и економски санкции врз Германија по Првата светска војна. Тој тврдеше дека овие казнени мерки нема да доведат до мир, туку, напротив, ќе го посеат семето на незадоволството и на економските тешкотии, што потенцијално ќе доведат до конфликт во иднина. Кејнз славно изјавил: „Картагинскиот мир всушност не е ниту исправен ниту возможен“.(71)

Во последниве години, непријателството кон меѓународната трговија се чини дека доживува пораст во многу земји со висок доход. Историјата покажува дека ова е опасен тренд. Со забавувањето на економијата во доцните 1920-ти, во САД се појави непријателството кон трговијата, што доведе до усвојување на **Законот за трговија Смут-Холи**(?) во средината на 1930 година. Со овој закон царинските давачкиза околу три

илјади и двесте увезени производи се зголемија за над 50 проценти. Претседателот Херберт Хувер, сенаторот Рид Смут, конгресменот Вилис Хејли и другите поборници за Законот сметаа дека повисоките царински давачки ќе ја стимулираат економијата и ќе ги зачуваат работните места. Како што рече Хејли, „Сакам да видам американски работници вработени да произведуваат американски стоки за американска потрошувачка“.[72]

Денес, поддржувачите на трговските ограничувања во САД и во многу други земји ги користат речиси истите зборови. Реториката звучи одлично, но искуството од 1930-тите укажува на тоа дека резултатите драматично се различни. Странците одговорија на повисоките царински давачки со воведување трговски ограничувања за американските производи. Меѓународната трговија се намали, а со тоа и производството. До 1932 година обемот на трговијата со САД падна на помалку од половина од нивото пред Законот Смут-Хејли. Придобивките од трговијата беа изгубени, царинските приходи на федералната влада всушност се намалија, производството и вработеноста паднаа, а стапката на невработеност порасна. Кога беше донесен Законот, невработеноста изнесуваше 7,8 проценти, но за само две години се искачи на 23,6 проценти. Берзата, која ги поврати речиси сите загуби од октомври 1929 година пред донесувањето на Законот Смут-Хејли, падна по неговото донесување.

Повеќе од илјада економисти потпишаа отворено писмо до претседателот Хувер предупредувајќи за штетните ефекти на Смут-Хејли, молејќи го да не го потпишува Законот. Тој ги отфрли нивните молби, но историјата ја потврди валидноста на нивните предупредувања. Други фактори, како што се огромниот пад на понудата на пари и огромните зголемувања на даноците во 1932 и во 1936 година, придонесоа за појавата на Големата депресија. Законот за трговија Смут-Хејли, сепак, останува една од главните причини за трагичните настани од таа ера.

Земјите ќе можат да постигнат побрз раст и повисоко ниво на доход

кога слободно тргуваат со други земји. Ограничувањата на трговијата можеби се добра политика, но тие се лоша економија. Покрај тоа, како што покажува искуството на САД во 1930-тите, неинформираната политичка реторика и непријателството кон трговијата може да доведат до катастрофални резултати.

Читај:
Нелојална конкуренција со Сонцето од Фредерик Бастија

Разгледувајќи ги влијанијата на меѓународната трговија во повоените периоди, јасно е дека нивото на отвореност на Западна Европа влијаеше врз брзината и врз обемот на закрепнување на економиите по двете светски војни. Очигледен е контрастот помеѓу деценијата на економска нестабилност во Западна Европа по Првата светска војна и економското закрепнување што настапи во деценијата по Втората светска војна и тој тесно е поврзан со разликите во трговските политики.(73) Економското преструктурирање по Првата светска војна немаше институционален механизам за да се олесни намалувањето на трговските бариери кои се појавија за време на Војната и се етаблираа потоа. Сепак, само две години по капитулацијата на Германија во 1945 година, дваесет и три земји потпишаа Општа спогодба за царини и трговија (ГАТТ, англ. General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) со којашто утврдија обврзувачки договори за намалување на цариниte. Само пет години по завршувањето на Војната, сите поголеми западноевропски земји учествуваа во три одделни рунди на преговори на кои го проширија членството во ГАТТ и дополнително ги намалија увозните царини. Главното достигнување на ГАТТ беше огромното намалување на цариниte во првата рунда на преговори во Женева во 1947 година. Брзото намалување на цариниte е претставено на сликата 10.

Слика 10: Просечни нивоа на царинските тарифи во одредени земји

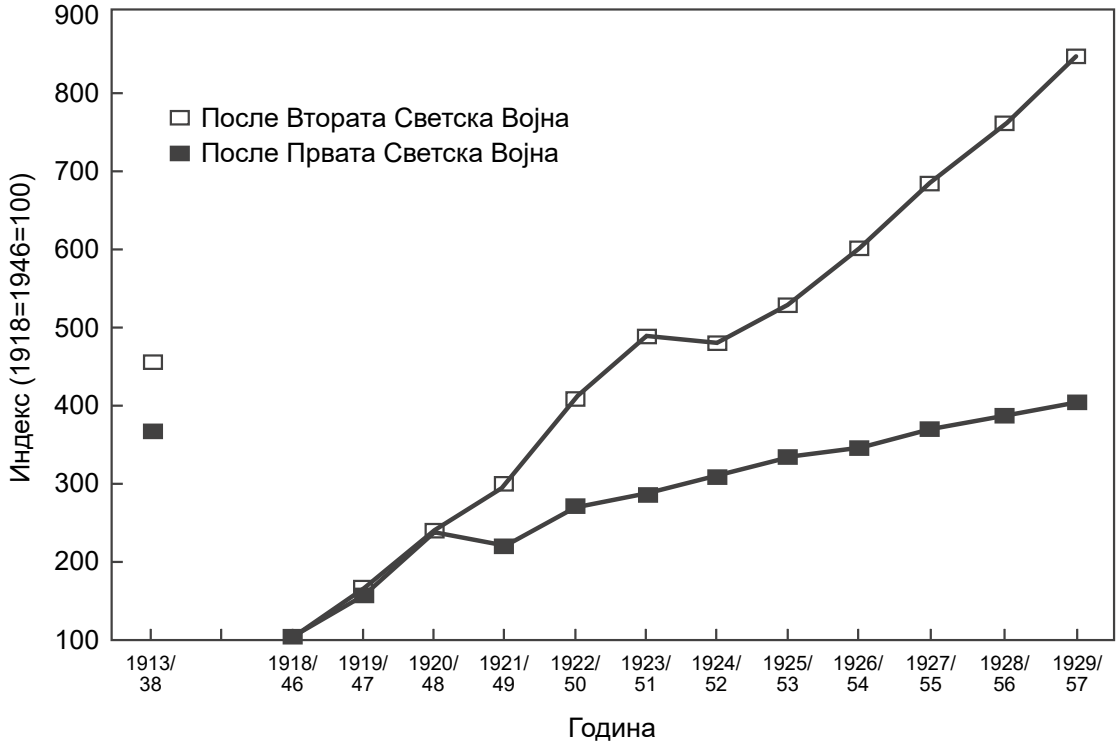
	1913	1925	1927	1931	1952
Белгија	9	7	11	17	N/A
Франција	14	9	23	38	19
Германија	12	15	24	40	16
Италија	17	16	27	48	24
Холандија	2	4	N/A	N/A	N/A
Обединето Кралство	N/A	4	N/A	17	17
Соединети Американски Држави	32	26	N/A	N/A	16

Забелешка: Не се сите години споредливи.

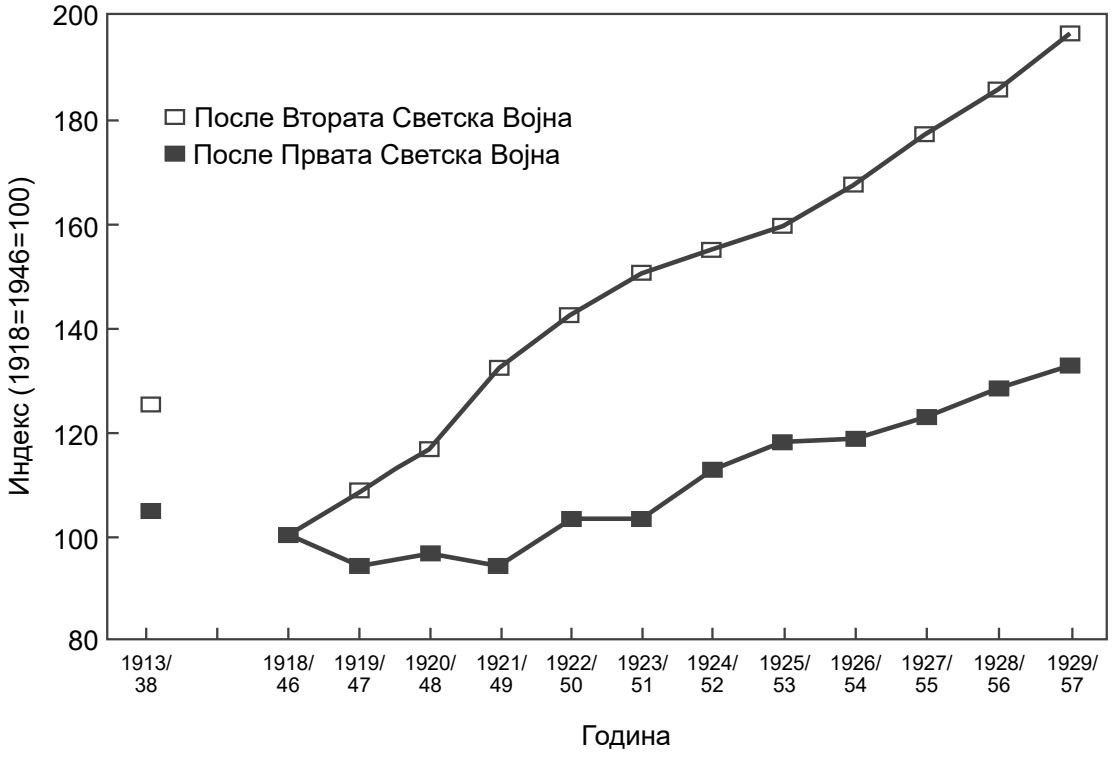
Извор: Пресметките за 1913 и 1925 година се од Лигата на народите како што се објавени во ГАТТ (1953), стр. 62, а се и извор за пресметката на ГАТТ од 1952 година. За податоци за царинските тарифи од 1927 и 1931 година, видете Липман (1938), стр. 415, и Китсон и Солому (1990), стр. 65-6, за Обединетото Кралство во 1932 година.

На сликите 11 и 12 е прикажано движењето на обемот на извозот и реалниот доход за пет големи западноевропски земји – Франција, Германија, Италија, Холандија и Обединетото Кралство – по двете војни.

Слика 11: Обем на извозот по Првата и Втората светска војна (во пет западноевропски економии)



Слика 12: Реално производство по Првата и Втората светска војна (во пет западноевропски економии)



Ослободувањето на регионалната и на меѓународната трговија на Европа од владините ограничувања им овозможи на економиите да ги искористат предностите на специјализацијата според својата компаративна предност, а со тоа побрзо да се развијат.

Импликациите на политиката се јасни. Намалувањето на трговските ограничувања е ситуација во која двете страни добиваат, особено кога тие се намалуваат меѓу земји со различни компаративни предности. Клучниот став е дека, гледано во целост, отворањето на трговијата ќе го подобри животот на граѓаните на една земја, но во секоја земја секогаш ќе има

некои губитници (како што се казахстанските производители на вино на пример). Во суштина победниците секогаш добиваат повеќе од губитниците, така што прашањето е како да се изгради консензус што ќе го подобри животот на сите.

Дел 2: Завршни размислувања за институциите и за политиката

Видео:

Развојна економија

Економската теорија јасно утврдува дека седумте елементи што се истакнати во овој дел од книгава ќе имаат позитивно влијание врз економските резултати. Но, колкаво влијание? За да се одговори на ова прашање, потребен е модел за мерење на институционалниот квалитет. Во средината на 1980-тите, Институтот Фрејзер од Ванкувер, Канада, започна да работи на проект што имаше за цел да развие мерка за економската слобода на земјите во светот. Во проектот учествуваа неколку водечки научници, вклучувајќи ги и нобеловците Милтон Фридман, Гери Бекер и Даглас Норт. Како резултат на тоа беше создаден индексот на Економската Слобода на Светот (ИЕСС). Овој индекс што го мери степенот до кој институциите и политиките на една земја се конзистентни со економската слобода, односно личниот избор, приватната сопственост, доброволната размена и конкурентните пазари, денес го објавува светска мрежа на институти во повеќе од 90 земји.

Видео:

Економски индекс на слобода

Видео:

Значајноста на институциите

Видео:

Што всушност значи економската слобода?

ИЕСС користи четириесет и две одделни компоненти за рангирање во пет главни области: големина на владата, заштита на правата на сопственост и спроведување договори, пристап до стабилна валута, меѓународна размена и регулирање на кредитите, трудот и на бизнисот. Резултатите се мерат на скала од 0 до 10 и се достапни за 123 земји. Индексот се ажурира еднаш годишно.

Во голема мера, ИЕСС е одраз на седумте клучни елементи наведени претходно во оваа книга. За да постигне висок рејтинг на ИЕСС, земјата мора да обезбеди сигурна заштита на приватната сопственост, правично спроведување на договорите и стабилна монетарна средина. Понатаму, треба да има ниски даноци, да не создава бариери што ја попречуваат домашната или меѓународната трговска размена и повеќе да се потпира на пазарите отколку на државните расходи и регулативи при распределбата на производите и на ресурсите.

Некои можеби мислат дека ИЕСС е мерка за „капитализмот“ на едниот крај од спектарот и на „социјализмот“ на другиот крај. Бидејќи овие термини се двосмислени и значат различни работи за различни луѓе, ние ретко ги користиме. Строго кажано, социјализмот подразбира владина сопственост на примарните средства за производство. „Социјализмот“ понекогаш се користи за да се опишат системите во земји како што се Данска, Финска и Шведска коишто имаат високо ниво на државни расходи. Внимателното истражување на овие скандинавски земји открива дека, иако секоја од нив може да има поголем јавен сектор и повисоки даноци отколку што е пожелно, тие, сепак, се карактеризираат со приватна сопственост, слободна трговија, минимална регулација на бизнисите и со широко користење на пазарите. Овие атрибути се практично спротивни на

социјализмот. Економската организација на скандинавските земји е многу поразлична од онаа на Венецуела, Куба, Северна Кореја и на Кина, коишто се социјалистички земји со државна сопственост во многу сектори на економијата.

Слично на тоа, капитализмот честопати се користи за да се опишат економиите кои суштински се разликуваат по степенот на регулација, контролата на цените, трговските ограничувања и по сигурноста на правата на сопственост. Наместо овие двосмислени термини како „капитализам“ и „социјализам“, ИЕСС врши попрецизно мерења на степенот до кој земјите се потпираат на личниот избор, доброволната размена и на пазарните цени, наместо на политичкото одлучување и на централното планирање при алокацијата на расположливите ресурси и при насочувањето на инвестициите.

Доколку институционалните и политичките фактори наведени овде се важни, тогаш земјите со постојано високи ИЕСС рејтинзи, треба да постигнуваат подобри економски резултати отколку земјите со постојано ниски ИЕСС рејтинзи. Ајде да видиме дали ова е навистина така.

На сликата 13 се дадени податоците за доходот по глава на жител во 2019 година и неговиот раст за десетте земји со највисоки и најниски ИЕСС рејтинзи во периодот 2000-2019 година. Од 123 земји и јурисдикции за коишто се достапни податоци за ИЕСС во текот на овие две децении, на врвот на списокот на постојано слободни економии се наоѓаат следниве земји: Хонгконг, Сингапур, Швајцарија, Нов Зеланд и Соединетите Американски Држави. На другиот крај од спектарот се наоѓаат Алжир, Конго, Мјанмар и Венецуела како најмалку слободни економии.

Како се споредуваат доходите и стапките на раст? Просечниот доход по глава на жител на десетте најслободни економии изнесувал 62.476 американски долари, што е речиси 14 пати повеќе од износот (4.520 долари) за десетте најмалку слободни економии. Не само што десетте најслободни економии имаа значително повисоко ниво на доход, туку и многу побрзо

остварија раст. Стапката на раст на БДП по глава на жител на десетте најслободни економии во просек изнесуваше 1,7 проценти годишно во текот на 2000-2019 година, во споредба со 1,41 проценти за десетте најмалку слободни економии. Доколку читавте внимателно, веројатно забележавте дека на сликата 13 и на следната, сликата 14, доходите се искажани во една чудна валута наречена **меѓународни долари**(?) „меѓународни долари“, оценети според **паритетот на куповната моќ**(?). Паритет на куповната моќ едноставно е статистички начин за овозможување споредби кога цените за истиот производ (обично производи со кои е тешко да се тргува, како на пример фризерски и козметички услуги) се разликуваат во различни земји. Ако берберите наплатуваат 3 американски долари за берберска услуга во Ташкент, а 40 американски долари во Њујорк, споредувањето на реалниот доход би ја потценило благосостојбата на Узбекистанците. Според конвенцијата, националните валути (кои не се американски долари) се преоценуваат за да може да се купат истите стоки како што може да се купат за тој износ во американски долари (во САД).(74)

Слика 13: Оценки на економската слобода во светот (ИЕСС) за највисоко и за најниско рангираните земји

Земја	ИЕСС рејтинг, 2000–2019 год	БДП по глава на жител 2019 година, ПКМ (паритет на куповна моќ) (константа меѓународни $ од 2017 год.)	Стапка на раст на БДП по глава на жител 2000–2019 година, ПКМ (процент, константа меѓународни $ од 2017 год.)
10 највисоко оценети земји			
Хонг Конг САР, Кина	8.94	$59,586	2.64%
Сингапур	8.73	$98,412	3%
Швајцарија	8.54	$70,920	0.94%
Нов Зеланд	8.45	$42,878	1.41%
Соединети Американски Држави	8.36	$62,631	1.18%
Обединето Кралство	8.29	$46,406	1.02%
Канада	8.21	$49,007	1.46%
Ирска	8.15	$87,786	3.16%
Австралија	8.15	$49,456	1.35%
Данска	8.08	$57,678	0.87%
Просек		**$62,476**	**1.7%**
10 најниско оценети земји			
Габон	5.52	$14,950	-0.54%
Нигерија	5.47	$1,225	1.44%
Централна Африканска	5.26	$945	-0.5%
Чад	5.24	$1,580	3.02%
Гвинеја-Бисао	5.22	$1,939	0.63%
Конго, Демократска Република	5.07	$1,098	2.02%
Алжир	5.03	$11,511	1.48%
Мјанмар	4.79	$5,083	8.42%
Конго, Република	4.72	$3,843	-0.71%
Зимбабве	4.47	$3,028	-1.13%

Просек	**$4,520**	**1.41%**

Извори:

- J. Bolt and J. van Zanden, “Maddison Style Estimates of the Evolution of the World Economy: A New 2020 Update,” Groningen Growth and Development Center, October 2020, www.rug.nl;
- Gwartney et al., *Economic Freedom of the World: 2021 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2021), www.fraserinstitute.org;
- World Bank, *World Development Indicators* (2022), databank.worldbank.org.

Видео:

Економското влијание на слободата

На сликата 14 се дадени податоци од 2005 до 2021 година за оценатa на економската слобода во светот (ECC), БДП по глава на жител за 2021 година и стапката на раст на БДП по глава на жител за неколку земји во транзиција. И Грузија и Ерменија имаат високи ИЕСС рејтинзи и се вброени во групата на земји со најголема економска слобода и со поволна средина од тој аспект. И стапките на раст на БДП по глава на жител за двете земји релативно се високи. Наспроти тоа, Азербејџан и Украина спаѓаат во групата на најмалку слободни земји. Сепак, многу е важно да се препознае дека врз економските резултати на овие земји влијаат огромен број фактори кои се вон нивните оценки на економската слобода. Влијанијата како што се геополитичките сложени контексти, тековните воени конфликти, ранливоста на надворешни шокови, разновидните расположливи ресурси и инхерентната нестабилност на растот на БДП можат колективно да придонесат за забележаните разлики во БДП по глава на жител и за стапките на раст на БДП.

Слика 14: Оценки на економската слобода на светот (ИЕСС) за економиите во транзиција

Земја	Оценка на ЕСС, 2005–2021	БДП по глава за жител 2021, ПКМ (паритет на куповна моќ) (константа меѓународни $ од 2017 год.)	Стапка на раст на БДП по глава на жител 2005–2021 година, ПКМ (процент, константа меѓународни $ од 2017 год.)
Грузија	7.69	$17,089	5.23%
Ерменија	7.52	$15,676	5.1%
Црна Гора	7.12	$23,318	2.74%
Северна Македонија	7.07	$18,934	2.68%
Хрватска	6.99	$35,156	2.17%
Казахстан	6.86	$28,812	3.29%
Киргистан	6.82	$5,418	1.98%
Србија	6.66	$21,477	3.26%
Азербејџан	5.89	$15,927	6.21%
Украина	5.76	$14,289	1.2%
Просек		**$19,609.57**	**3.39%**

Извори:

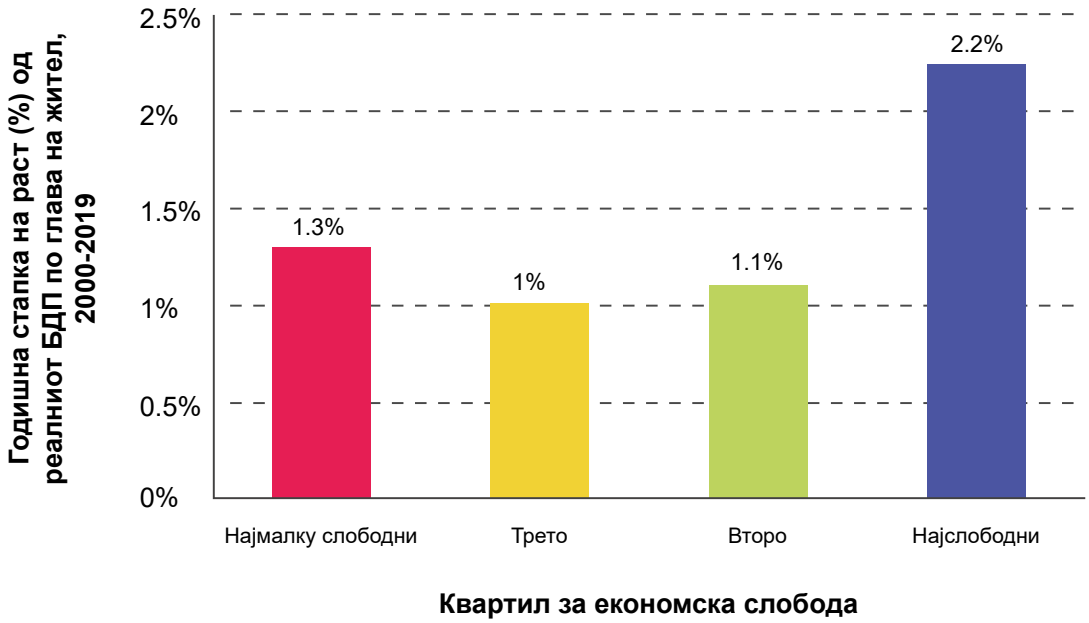
- Институт Фрејзер, збир на податоци за економска слобода, www.fraserinstitute.org;
- Податоци од Светска банка, data.worldbank.org.

На сликата 15 се прикажани 123 земји поделени на **квартили**(?) на четири приближно еднакви групи, подредени според нивните оценки на економската слобода на светот (ЕСС), од најниска до највисока. 31 земја со највисока просечна оценка на економската слобода го сочинуваат најгорниот квартил. 31 со следната највисока просечна оценка го сочинуваат следниот квартил итн. Просечното ниво на доход и стапката на

раст за секоја од четирите групи се изразени во однос на заедничката валута, американскиот долар од 2017 година.

На сликата 15 се појавува истата шема како онаа што е претставена на сликата 13. Послободните економии меѓу 123-те земји остваруваат и повисоко ниво на доход по глава на жител и побрз раст. Најслободните земји имаа просечен доход по глава на жител во 2019 година од 50.619 американски долари, што е над осумпати повеќе од просекот од 5.911 долари за најмалку слободните земји. Забележете дека постои силна позитивна врска помеѓу економската слобода и БДП по глава на жител во квартилите. Иако податоците од сликата 15 не се коригирани за други фактори коишто би можеле да влијаат врз доходот по глава на жител, една подетална статистичка анализа покажува дека силната позитивна врска помеѓу постојано високите нивоа на економска слобода и доходите останува дури и по прилагодување за други значајни фактори кои би можеле да влијаат на доходите. Слично на тоа, како што е прикажано на сликата 15, просечната годишна стапка на раст за првата група изнесуваше 2,2 проценти, во споредба со 1,3 проценти за последната група. Забележете дека просечната стапка на раст на трите најмалку слободни квартили беа слични, но сите значително беа помали од просекот на горниот квартил.

Слика 15: Економска слобода и економски раст



Извори:

- Светска банка, *World Development Indicators* (2022);
- Gwartney et al., *Economic Freedom of the World: 2021 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2021).

Забелешка: Податоците за растот беа коригирани за да се контролираат промената на економската слобода во текот на периодот и почетното ниво на доход.

Некои тврдат дека пазарните економии ги оставаат сиромашните зад себе. Па, каква е споредбата на стапките на сиромаштија во послободните економии со стапката во земјите со помала економска слобода? Светска банка дава податоци за стапките на екстремна и на умерена сиромаштија. **Стапка на екстремна сиромаштија**(?) е процентот на населението со

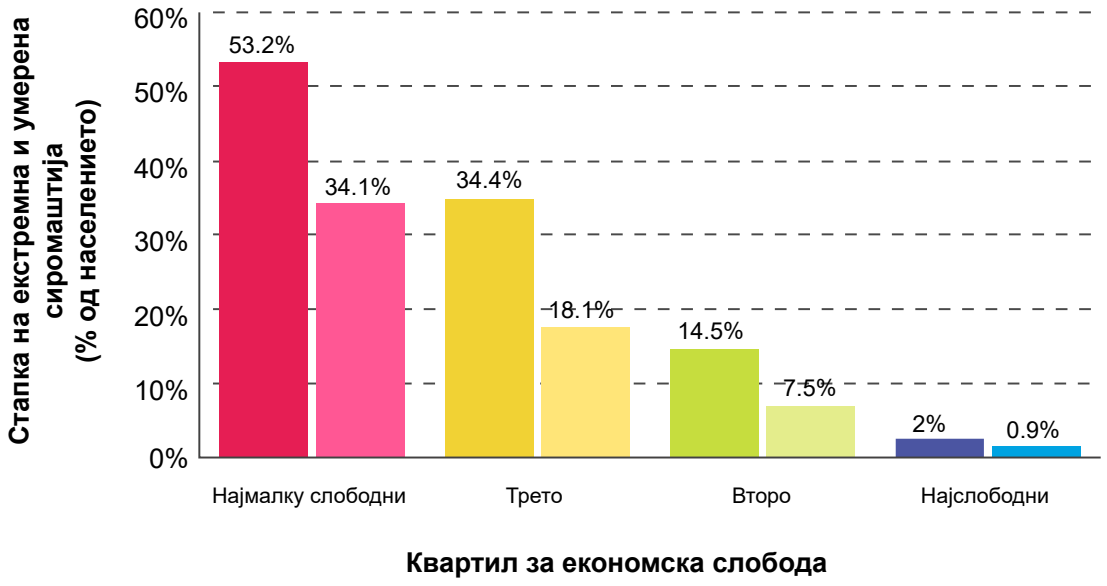
приход помал од 2,15 долари дневно, додека **стапка на умерена сиромаштија**(?) е уделот на населението со доход помал од 3,65 долари дневно (мерено во меѓународни долари од 2011 година).

Видео:

Зошто некои земји се збогатуваат, а некои не?

На сликата 16 се дадени податоци за стапките на екстремна и на умерена сиромаштија во 2019 година, според квартилите на економска слобода распоредени од најниска до највисока. Очигледно, стапките на сиромаштија беа многу пониски во послободните економии. Стапката на екстремна сиромаштија во 2019 година изнесуваше 34,1 проценти за најмалку слободните економии, но само 0,9 проценти во најслободните економии. Следствено, стапката на умерената сиромаштија изнесуваше 53,2 во најмалку слободниот квартил, во споредба со само 2,0 проценти во најслободниот квартил. Стапките на екстремна и на умерена сиромаштија во двата средни квартила се наоѓаа помеѓу оние на најмалку и најслободните економии.

Слика 16: Економска слобода и стапки на екстремна и на умерена сиромаштија



Извор: Gwartney et al., *Economic Freedom of the World: 2021 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2021).

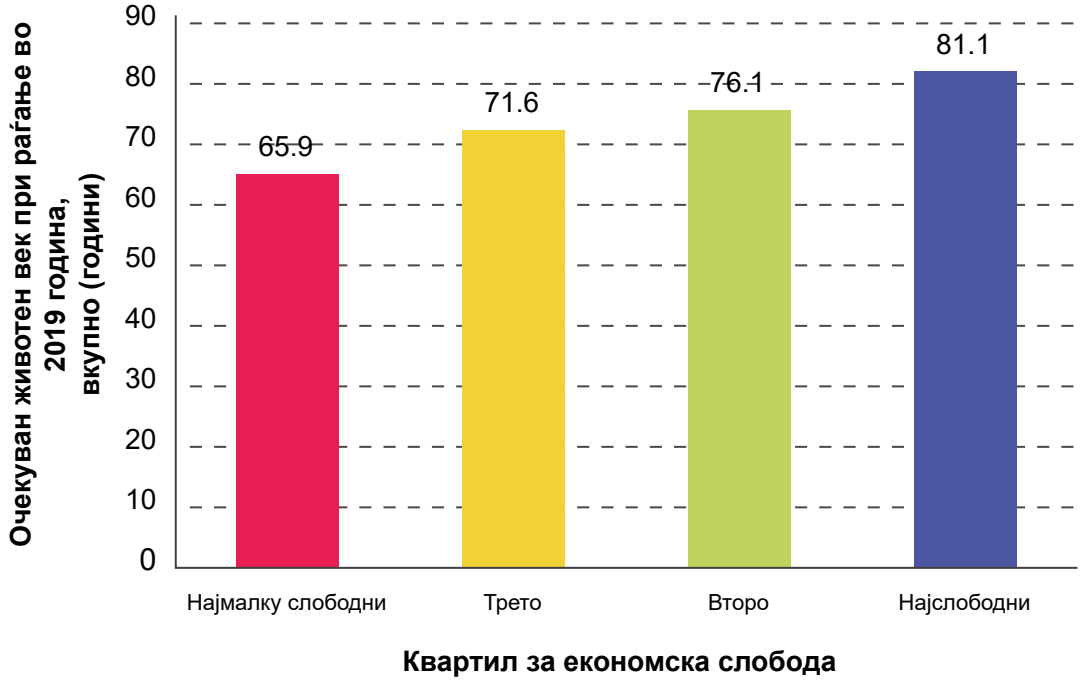
Понатаму, подеталната анализа покажува дека земјите кои се движат кон поголема економска слобода постигнуваат поголемо намалување на стапката на сиромаштија отколку оние кои биле помалку слободни. Овие односи се одржаа дури и по направените прилагодувања за географските и локациските фактори, добиената странска помош и политичките институции.

Од овие податоци е очигледно дека економските резултати многу се подобри во земјите со поголема економска слобода. Но, какво е влијанието на економската слобода врз некои пошироки показатели за квалитетот на животот, како што се очекуваниот животен век и квалитетот на животната

средина?

На сликата 17 се прикажани бројките на Светска банка за очекуваниот животен век во земјите во квартилните групи. Луѓето кои живеат во земји со поголема економска слобода живеат подолго. Во просек, очекуваниот животен век на лицата кои живеат во земјите од економски најслободниот квартил изнесуваше 81,1 година, во споредба со само 65,9 години за лицата кои живеат во земјите од економски најмалку слободниот квартил. Следствено, луѓето кои живеат во најслободните економии, живеат 15 години подолго во однос на оние во најмалку слободниот квартил.

Слика 17: Економска слобода и очекуван животен век во 2019 година

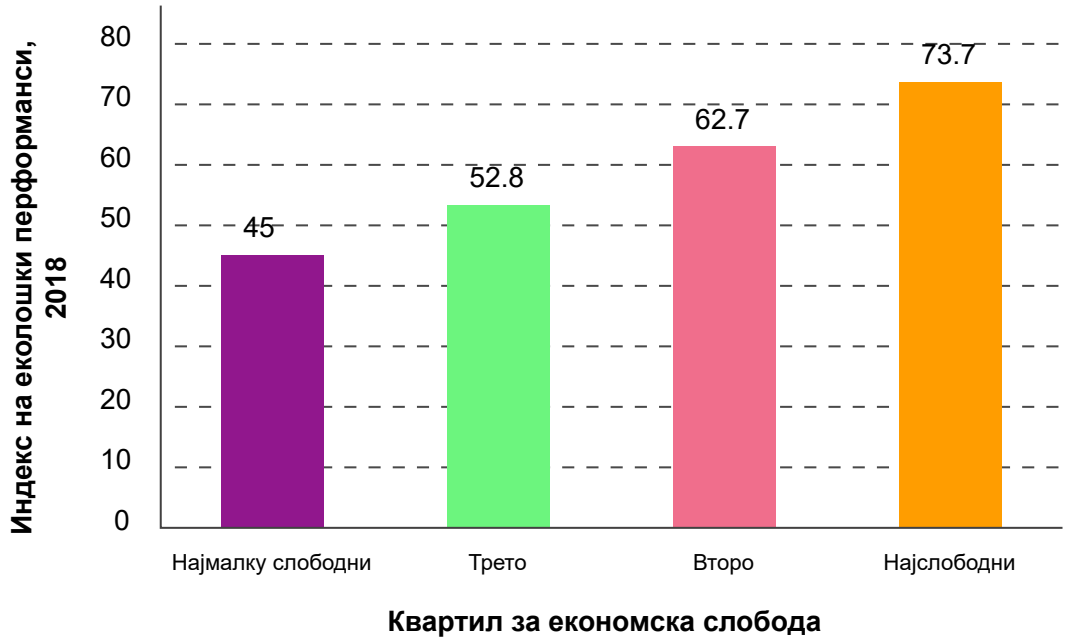


Извор: Gwartney et al., *Economic Freedom of the World: 2021 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2021).

Прашањата поврзани со животната средина стануваат сè поважни во јавните дискусии во последниве години. Какво е влијанието на економската слобода врз животната средина? Центарот за еколошко право и политика на Универзитетот Јејл објавува сеопфатен Индекс на еколошки перформанси (ИЕП) за 180 земји. Овој индекс ги оценува квалитетот и перформансите на земјите во различни области на животната средина. Скалата на овој индекс се движи од 0 до 100, при што повисоките бројки укажуваат на поголем квалитет на животната средина. На сликата 18 е

прикажана просечната оценка на ИЕП на земјите во квартилните групи за економска слобода. Просечниот ИЕП за економски најслободниот квартил изнесуваше 73,7, во споредба со 62,7 за вториот најслободен квартил и 52,8 и 45,0 за двете најмалку слободни групи. Овие бројки покажуваат дека постои силна позитивна врска помеѓу економската слобода и квалитетот на животната средина. Барањата за почиста животна средина во голема мера се зголемуваат како што расте доходот. Следствено, како што економската слобода го зголемува доходот по глава на жител, истовремено ги зголемува и барањата за квалитетот на животната средина. Оттука, очекувано е да постои позитивната врска помеѓу економската слобода и квалитетот на животната средина.

Слика 18: Економска слобода и еколошки перформанси



Извори:

- Gwartney et al., *Economic Freedom of the World: 2021 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2021);
- Z. Wendling et al., *The 2018 Environmental Performance Index Report* (New Haven, CT: Yale Center for Environmental Law and Policy, 2018), epi.envirocenter.yale.edu.

Забелешка: недостасуваат податоци за ИЕП за Хонгконг и за Сирија.

Дали економската слобода е гаранција дека една земја ќе може да постигне високо ниво на доходот? Може ли земја со мала економска слобода, сепак, да постигне висок БДП по глава на жител? Испитувањето на

економската слобода и БДП по глава на жител на 123 земји со податоци за ИЕСС во текот на 2000-2019 година дава одговор на двете прашања. Овие податоци укажуваат дека во суштина без исклучок, земјите со постојано висока оценка на економската слобода остваруваат побрз раст и високо ниво на доход. Од друга страна, со исклучок на неколку од водечките светски извозници на нафта, ниту една земја не успеа да постигне високо ниво на доход по глава на жител без висок степен на економска слобода. Оваа тесна поврзаност помеѓу економската слобода и високиот доход по глава на жител ја нагласува важноста на економските институции.

Тестирањето на една теорија се врши преку нејзината способност да ги предвиди реалните исходи. И економската теорија и емпириските докази покажуваат дека земјите растат побрзо, остваруваат повисоко ниво на доход и постигнуваат поголем напредок во однос на сиромаштијата кога усвојуваат и водат политики во согласност со насоките наведени во овој дел. Јасно е дека усвојувањето институции и политики за поддршка на економската слобода е од клучно значење за економскиот раст и развој.

Технологијата, трговијата, претприемништвото и извонредниот раст во изминатиот половина век.

Ајде да се вратиме на историскиот образец што го опишавме на почетокот на овој дел од книгата. Погледнете наназад на сликата 5. Видовме дека во светот пред 1800 година имало многу мала промена на доходот по глава на жител. Повеќемина го поминувале целиот свој живот во села и на фарми што се наоѓале на само неколку милји од нивните родни места. Тие немале големи познавања ниту, пак, контакти со луѓето кои живееле надвор од овие мали области. Пазарите биле мали, добивките од трговската размена и капиталните вложувања биле минимални, а доходот по глава на жител се движел блиску до нивото потребно за

егзистенција.

Но, околу 1800 година, технолошките подобрувања и капиталните вложувања го поттикнале растот на доходот. Како што е прикажано на сликата 5, доходот по глава на жител на Западот (земјите со висок доход во Западна Европа, Северна Америка, Океанија и Јапонија) значително пораснал во текот на 150 години по почетокот на Индустриската револуција. Но, надвор од Западот ситуацијата не се променила значително.. Нивоата на доход во другиот дел од светот останал на нивоата потребни за егзистенција или блиску до нив. Не толку одамна во 1950 година, доходот по глава на жител во земјите во развој изнесувал околу 4 американски долари дневно.

Меѓутоа, во текот на изминатиот половина век, имаше забележителна промена. Многу земји во развој остварија брз раст. Во текот на изминатите 50 години, доходот по глава на жител на земјите во развој се зголеми уште повеќе од доходот на земјите со висок доход во текот на 150 години по Индустриската револуција.

На што се должи овој извонреден економски напредок во изминатиот половина век? Во овој период, огромните намалувања на транспортните и на комуникациските трошоци и придружниот раст на меѓународната трговија му овозможија на светот да го зголеми производството и да постигне значително повисоко ниво на доход. Промената толку беше драматична што периодот околу 1970 година може навистина да се смета за почеток на транспортно-комуникациската револуција. Иако економскиот напредок што произлезе од Индустриската револуција нашироко е познат и признат, на многу начини, транспортно-комуникациската револуција во изминатиот половина век уште е помаркантна. Така што време е да се препознае и да се признае и оваа понова економска револуција.

Голем дел од тоа се должи на огромното намалување на реалните трошоци за транспорт и за комуникации. Поттикнати од подобрувањата во

технологијата и во претприемништвото, трошокот за прекуокеански транспорт по тон се намали за над 50 проценти во периодот од 1974 до 2016 година (приспособено за инфлацијата). Трошокот на воздушниот транспорт по тон-километар се намали уште повеќе во истиот период. Стандардизираните челични контејнери и механизацијата ги намалија трошоците за товарење и за истовар за прекуокеански транспорт од 48 долари по тон во 1956 година на 18 центи во 2006 година, што претставува намалување за над 99 проценти. Намалувањето на трошоците за неколку форми на комуникација беше толку драматично што е тешко дури и да се направи процена. Не толку одамна во 1990 година, меѓународните телефонски повици не беа толку квалитетни и чинеа неколку долари за минута. Денес, повиците што вклучуваат и аудио и видеопренос, вклучително и конференциски повици, може да се вршат преку интернет речиси бесплатно.

Ова огромно намалување на транспортните и на комуникациските трошоци придонесе за значително зголемување на меѓународната трговија и на придобивките од претприемачките активности, како и за подобрување на економските институции. Овие фактори ги подобрија економските резултати ширум светот, но нивното влијанието особено беше драматично во земјите во развој. Јавните статистички податоци за важноста на трговската размена за глобалната економија можат да бидат многу збунувачки. Тие обично се искажуваат како показател кој се добива од соодносот - трговската размена во однос на БДП. Трговската размена се дефинира како збир на увозот и извозот, со што, всушност, двојно се пресметува трговската размена. Во текот на 1960-тите, меѓународната трговија како дел од БДП во просек изнесуваше 19 проценти од светското производство, што укажува на тоа дека стоките што се разменуваа меѓу земјите изнесуваа нешто помалку од 10 % од глобалниот производ. Овој показател постојано се зголемуваше во наредните децении, а до 2023 година меѓународната трговија беше приближно два и пол пати поголема

во споредба со 1960-тите. Важноста на трговијата за денешните економии станува уште поочигледна кога ќе сфатите дека со многу компоненти што го сочинуваат БДП, како што се фризерски и козметичкки услуги или оброци во ресторани, не е лесно да се тргува.

Се разбира, намалените транспортни и комуникациски трошоци овозможија остварување економии од обем и повисок доход како во рамки на и така помеѓу земјите, особено во поголемите земји. Брзата индустријализација на САД во 19. век во голема мера се должи на фактот што американскиот Устав (член 1, дел 10) ги спречува државите да воведат царини на производите од другите држави. Оваа клаузула стана особено важна во втората половина на 19. век, кога железничките пруги на долги релации придонесоа за огромно намалување на транспортните трошоци, носејќи ги ресурсите од средните и од западните држави до производителите во Нова Англија и до средноатлантските држави.

Пониските транспортни и комуникациски трошоци доведоа и до поголеми придобивки од претприемништвото. Бизнисите и претприемачите во земјите во развој можат да ги усвојат или да ги добијат по ниска цена успешните технологии и практики што се користат во понапредните економии. Така како што интеракцијата помеѓу луѓето ги надминуваше националните граници и се прошируваа сознанијата за успешните практики што се користат на други места, добивките од овие извори се зголемија.

Тоа влијаеше дури и врз квалитетот на институциите и на политиките. Намалувањето на транспортните и на комуникациските трошоци им овозможи поголема флексибилност на потенцијалните претприемачи и инвеститори и го прошири опсегот на потенцијалните земји за реализација на нивните деловни активности. Од друга страна, ова ја зголеми стимулацијата на носителите на политички одлуки да воспостават солидни институции и политики за да ги привлечат овие глобално мобилни претприемачи. Како резултат на тоа, покрај нивните

подиректни влијанија врз обемот на трговијата и врз претприемништвото, пониските транспортни и комуникациски трошоци доведоа до позитивни секундарни ефекти, вклучително и до зајакнување на поттикот за отстранување на трговските бариери и за подобрување на правниот систем. Како што се намалуваа ограничувањата, се подобруваше квалитетот на правниот систем на **помалку развиените земји**(?). Колку што повеќе се информирани за она што се случува на друго место, граѓаните можат и ќе бараат толку повеќе од своите влади. Автократите и диктаторите се загрозени како никогаш досега во светот со YouTube и VPN.

Влијанијата на комуникациите може да се забележат и на многу микронивоа. Земјоделец споделува информации за новите сорти на семиња на Твитер. Сега може да се испрати фотографија од заболена лоза до агенцијата за земјоделство за совет за само неколку минути, а претходно за тоа беше потребно целодневно патување до најблискиот град. Плаќањето со мобилен телефон им овозможува на имигрантите да префрлаат средства на своите семејства без да плаќаат високи надоместоци на посредници. Со електронските лични карти лесно може да се утврди идентитетот и се елиминираат многу можности за корупција.

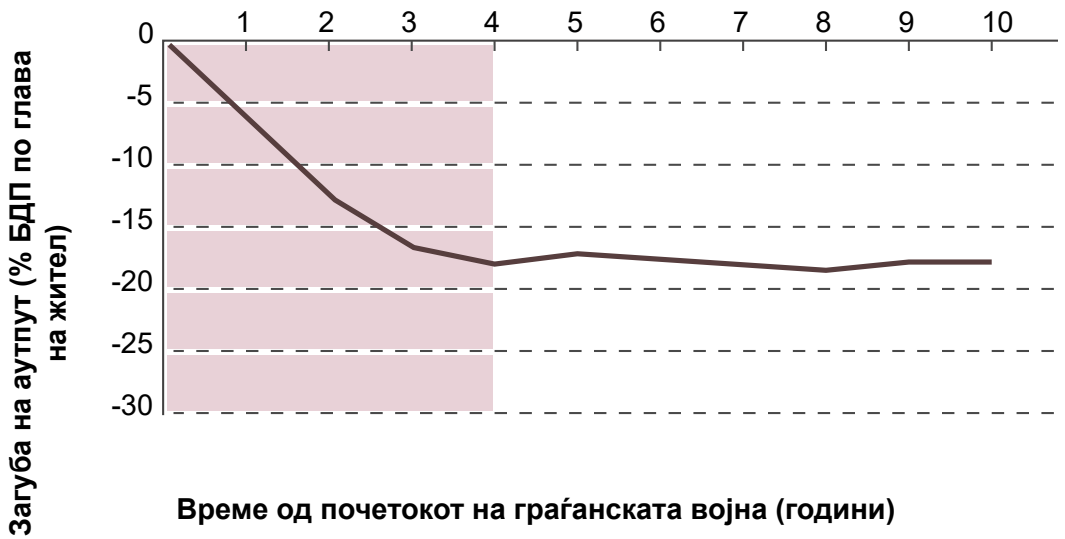
Некои земји во развој многу побрзо остварија раст, додека други многу заостанаа. Географските фактори, особено климата и локацијата, придонесоа за ваквите разлики во економскиот раст. Џефри Сакс од Универзитетот Колумбија беше меѓу првите кои тврдеа дека географските фактори имаат влијание врз економскиот раст, односно дека луѓето кои живеат во топла, влажна клима далеку од главните пазари во Европа, Северна Америка и Азија и кои имаат ограничен пристап до крајбрежјето на океанот, се наоѓаат во економски многу понеповолна положба. Топлите и влажни тропски климатски услови го еродираат нивото на енергија на работниците и го зголемуваат ризикот од појава на болести, како маларија и жолта треска, кои можат да ги онеспособат и се опасни по живот. Локациите што се оддалечени од главните светски пазари ги зголемуваат

трошоците за трговската размена и ја намалуваат достапноста на потенцијалните трговски партнери. Ограниченият пристап до прекуокеанскиот транспорт, особено кога земјата е без излез на море, дополнително ја намалува атрактивноста на земјата за водење бизнис и како локација за производствени дејности.

Климата, близината до светските пазари и пристапот до прекуокеански превоз се важни. Земјите во развој со поволни климатски услови и локации поблиску до главните светски пазари имаа значителна корист од големото намалување на транспортните и комуникациските трошоци. Нивните трговски сектори остварија брз раст, а доходот по глава на жител значително се зголеми. Од друга страна, земјите со топла клима што е поволна за појава на болести и коишто се наоѓаат далеку од големите пазари имаа многу помала корист од тоа. Очекувано, оние земји со поголеми географски недостатоци имаа и помали зголемувања во трговската размена и побавен економски раст. Земјите од Супсахарска Африка доминираат на списокот на земји во светот со најголеми географски недостатоци. Следствено, не е изненадувачки што растот на доходот по глава на жител во овој регион заостанува зад растот на другите земји во развој.

Но, она што е уште поважно, сепак, се работите што едно општество може да ги контролира. Најважната бариера со којашто се соочуваат земјите каде што има заостанување во темпотона напредокот е конфликтот државните удари, бунтовите и граѓанските војни.[(75)] Како што се гледа на сликата 19, Меѓународниот центар за раст проценува дека една граѓанска војна којашто трае четири години го намалува БДП за 18 % во текот на времетраењето и дека овој понизок доход опстојува повеќе од 10 години по почетокот на војната.

Слика 19: Економски трошоци за граѓанска војна



Забелешка: Сликата го покажува симулираниот одговор на БДП по глава на жител на граѓанска војна од четири години (засенчена површина). Граѓанската војна е дефинирана како година со повеќе од 0,08 смртни случаи поврзани со битки на 1.000 население врз основа на податоците на PRIO/UCDP. БДП по глава на жител од Светска банка. Видете Mueller (2016, Economica) за мерката по глава на жител и Mueller (2013) за методологијата. Симулацијата носи грешка која се зголемува со текот на времето.

Заклучок

Во споредба со минатото, сега имаме многу поголемо знаење и сознанија и посилни докази за видовите економски институции и политики коишто го подобруваат напредокот на човекот. Меѓутоа, да се знае што функционира, не значи нужно дека ќе се воспостават солидни институции. Институциите и политиките произлегуваат од политичкиот процес. Така што, ако сакаме да го разбереме развојот на економските

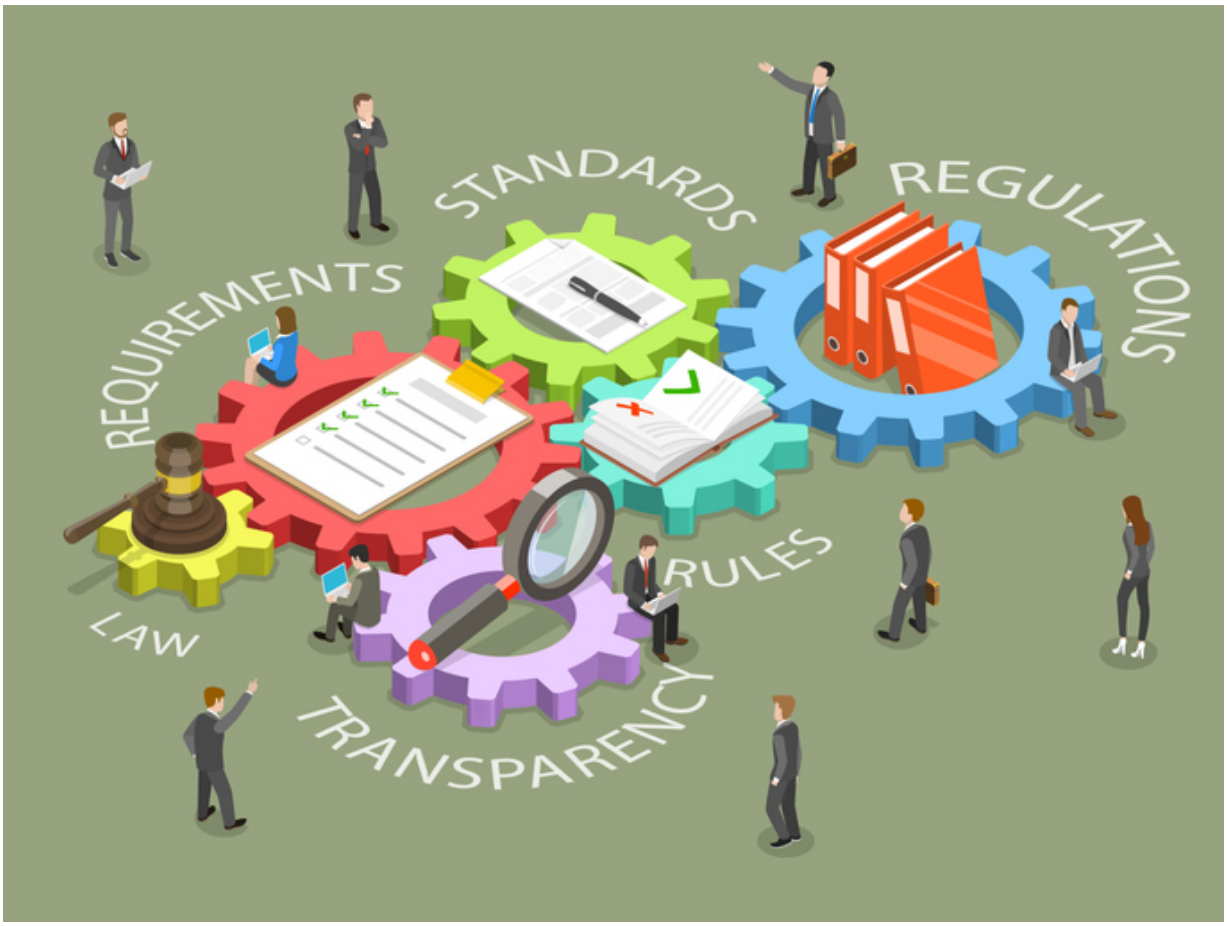
институции, треба да разгледаме како функционира политичкиот процес. Тоа е темата на којашто ќе се фокусираме во Дел 3.

Видео:

Економска слобода, Словачка

ДЕЛ 3

Десет клучни елементи на економско размислување за владата



Елементи:

1. Заштита на правата и производство на ограничени стоки и услуги.
2. Регулирање на монополите.
3. Избегнување неефикасност и расипништво.
4. Разбирање на политичките притисоци.
5. Донесување правила за ограничување на влијанието на посебните

интереси.

6. Избегнување прекумерно трошење и дефицити.
7. Избегнување субвенции кои не се засновани на економска логика.
8. Ограничување трансфери коишто ја намалуваат благосостојбата.
9. Немешање во централното планирање.
10. Децентрализацијата, конкуренцијата и надворешната поддршка се од клучно значење.

Вовед

Економистите го користат стандардот на економска ефикасност за да го оценат функционирањето на економијата. Кога ресурсите се користат ефикасно, се преземаат само активности чиишто придобивки се поголеми од трошоците. Нема да се преземаат никакви дејствија коишто чинат повеќе отколку што вредат. Едноставно кажано, **економска ефикасност**(?) значи добивање максимална вредност од расположливите ресурси.

Економијата како наука генерално објаснува зошто пазарите не успеваат да постигнат идеална ефикасност за одредени категории на активности и посочуваат што владата може да направи за да ја подобри состојбата. Тука ја следиме следнава конвенција: анализираме зошто се јавува пазарен неуспех и го разгледуваме потенцијалот на идеализираното политичко дејствување, но ги применуваме и алатките на економијата врз функционирањето на политичкиот процес.

Државните расходи сега претставуваат голем дел од **националниот доход**(?) во поголемиот дел од светот. Всушност, ова е точно дури и во економиите коишто обично се сметаат за ориентирани кон „слободен пазар“. Во 2022 година, владите во Белгија и во Франција потрошиле повеќе од половина од националниот производ, додека САД, Велика Британија, Хрватска и Чешка потрошиле околу 45 %. Во постсоветските земји,

узбекистанската и киргистанската влада потрошиле околу 35 % од националниот доход, додека државните расходи на Азербејџан и на Грузија изнесувале нешто помалку од 30 % од националниот производ. Со оглед на големината и обемот на оваа политичка алокација, многу е важно да се разбере како таа функционира.

Во Дел 3 ги користиме основните принципи на економијата за да направиме анализа на тоа како функционира политичкиот процес, зошто тој понекогаш ќе доведе до контрапродуктивни дејствија и за да видиме што би можело да се направи за да се подобри неговото функционирање. Економистите го користат терминот **јавен избор**(?) кога се осврнуваат на оваа област на проучување.(76) Јавниот избор стана составен дел од економијата во изминатиот половина век.

Демократските влади честопати користат даноци и задолжување за да обезбедат трансфери, субвенции и други форми на фаворизирање на одредени поединци и бизниси. Ќе го анализираме овој процес и ќе објасниме зошто влијанието на овие програми е поразлично, а честопати и суштински поразлично од тоа што мнозинството смета. Се надеваме дека нашиот пристап ќе ве поттикне посериозно да размислите за потенцијалот и за ограничувањата на политичкиот процес.

ЕЛЕМЕНТ 3.1

1. Заштита на правата и производство на ограничени стоки и услуги



Мудра и штедлива влада, која ќе ги спречи луѓето да си нанесуваат штета еден на други, која ќе им остави слободни да ги регулираат сопствените стремежи за индустријата и напредокот, и нема да им го одземе од устата лебот на луѓето што го заработиле. Тоа е, накратко кажано, добра влада.

— Томас Џеферсон(77)

Владите имаат клучна економска улога. Владите можат да ја поттикнат социјалната соработка и да ја подобрат благосостојбата на граѓаните преку извршување две главни функции: (1) заштитната функција, којашто обезбедува заштита на животот, слободата и на имотот на луѓето и (2) производната функција, со којашто се обезбедуваат одредени стоки и услуги кои имаат необични карактеристики што сериозно го отежнуваат нивното обезбедување на пазарите.

Видео:

Влада со ограничена власт

Заштитната функција(?) се однесува на одржувањето на редот

безбедноста од страна на владата, како и на спроведувањето на правилата за спречување кражби, измама и насилство, вклучително и од други земји (национална одбрана). Владите имаат **монопол**(?) на легитимната употреба на сила за заштита на граѓаните, како едни од други така и од надворешни субјекти. Следствено, „државата-заштитничка“ се стреми да ги спречи поединците или другите актери да си наштетуваат едни на други и ја одржува рамката на правила коишто им овозможува на луѓето да комуницираат едни со други на кооперативен и хармоничен начин. Правниот систем којшто ги штити поединците и нивниот имот од агресори, осигурува спроведување на договорите на непристрасен начин и обезбедува еднаков третман пред законот (види Дел 2, Елемент 2.1) ја сочинува суштината на оваа заштитна функција на владата.

Заштитната функција е од клучно значење за непречено функционирање на пазарите. Кога владата јасно ги дефинира и ги спроведува правата на сопственост, пазарните цени ќе бидат одраз на опортунитетните трошоци на ресурсите (за што разговаравме во Дел 1, Елемент 1.2), а производителите ќе бидат поттикнати да произведуваат стоки и услуги што потрошувачите ги ценат највисоко во споредба со нивните трошоци за производство. Исто така, доколку договорите ефикасно се спроведуваат без фаворизирање, трансакциските трошоци ќе бидат ниски, а обемот на трговијата ќе се зголеми. Кога луѓето и нивниот имот се заштитени, граѓаните можат да имаат доверба дека нема да бидат измамени и дека богатството што го создаваат нема да им биде одземено, било од себични натрапници било од владата. Оваа заштита им дава на граѓаните уверување дека ако нешто посеат, ќе им биде дозволено да жнеат, односно да уживаат во придобивките од својот труд. Кога постои ваква заштита, луѓето обилно *ќе сеат и ќе жнеат*, а тоа ќе доведе до економски напредок.

Наспроти тоа, кога заштитната функција потфрлува, се јавуваат мноштво проблеми. Се појавуваат можности да се напредува преку

манипулација, измама, кражба и политичко фаворизирање наместо преку производство и трговија. Заработката и богатството нема да бидат сигурни, а пазарните цени нема да бидат одраз на вистинските трошоци за набавка на стоките и на услугите. Поттикот за развој на ресурсите ќе биде слаб, а економијата ќе стагнира. За жал, токму таква е ситуацијата во многу сиромашни, помалку развиени земји.

Видео:

Повторна распределба на владината сопственост

Втората примарна функција на владата, **производната функција**(?), вклучува обезбедување активности коишто е тешко да се обезбедат преку пазарите. Оваа производна функција содржи и индиректна и директна компонента. Индиректната компонента вклучува создавање средина за ефикасно функционирање на пазарите преку заштита на правата на сопственост и монетарна стабилност. Како што веќе беше наведено, правната структура којашто ги штити правата на сопственост и осигурува спроведување на договорите ги зголемува придобивките од трговијата и пазарната ефикасност. Слично на тоа, монетарните аранжмани коишто на жителите им обезбедуваат пристап до пари со стабилна куповна моќ со текот на времето ја намалуваат неизвесноста и обезбедуваат добивки од размената. Обезбедувањето стабилна монетарна средина и стабилно ниво на цени е една од најважните производни функции на владата. Како што дискутиравме во Дел 2, Елемент 2.5, кога владите добро ја вршат оваа функција, луѓето инвестираат повеќе, а трговската размена ја олеснува и подобрува соработката што доведува до повисоко ниво на доходот.

Понекогаш производната функција на владата е подиректна. Некои пазари на стоки се несовршени бидејќи е тешко да се воспостави директна врска помеѓу плаќањето и приемот на стоката. Стоките од овој вид се

нарекуваат **јавни добра**(?). Технички, едно добро или една услуга за да се смета за јавно добро, мора да поседува две карактеристики: (1) не смее да постои „ривалство“, што значи дека користењето на доброто од едно лице не ја намалува достапноста на доброто за користење од друго лице; и (2) „неисклучивост“, односно не постои можност од „исклучување“, што значи дека ако некое лице не плаќа за доброто, нема начин да биде спречено да го користи тоа добро. Да дадеме еден тривијален пример: огномет. Тука нема ривалство, фактот дека едно лице го гледа огнометот не ја намалува достапноста („количината“) на другото лице да ужива во спектаклот на огнеметот. Не постои можност од исклучување, односно лице кое не го платило огнометот не може да биде спречено да го гледа неговото распрскување во воздухот.

Еден посериозен пример е националната одбрана којашто е во корист на сите граѓани и сите заеднички ја користат. Би било речиси невозможно на некои граѓани да им се обезбеди заштита од странски агресори без истовремено да им се обезбеди заштита на сите. Кога националната одбрана би била препуштена да се обезбедува на пазарите, тие веројатно би овозможиле премалку одбрана за да ги заштитат целосно сите. Како резултат на тоа, обезбедувањето на таквите добра од владата може да доведе до подобрување на економските услови. Ова прашање подетално е разгледано во Елементот 3-3 во продолжение.

Во други случаи, може да биде многу скапо да се следи користењето и да се наплатува директно од корисниците. Во таков случај, може да биде неефикасно да се обезбедуваат такви добра преку пазарите. Ајде да ги земеме за пример патиштата, освен автопатиштата каде што има ограничен пристап. Трошоците за наплата на патарина и со тоа директно наплаќање од корисниците за нивната употреба би биле исклучително високи. Поради тоа, обично е поефикасно повеќето патишта да бидат достапни за сите и да се финансираат преку одаточување. Меѓутоа, со неодамнешните технолошки достигнувања, можноста за автоматска

наплата на патарина на лицата кои влегуваат во одредени области, како што се прави во Лондон и во Њујорк, значи дека можноста за наплата на трошоците за користењето на овие патишта директно од корисниците станува се поизводлива. Некои можат да тврдат дека парковите се добар пример за јавно добро, но јасно е дека бесплатниот влез во парк е прашање на избор, ако го погледнете Дизни Ворлд. Ова е важна разлика. Некои добра се **јавно обезбедени добра**(?) затоа што општеството ги утврдило како такви поради тоа што е тешко да се наплати за нив, додека други добра се третираат како такви поради социјалните преференции.

Како што истакнавме во повеќе наврати, за да добиеме најголема вредност од нашите ресурси, потребно е активностите да се преземаат само кога придобивките се поголеми од трошоците. Овој принцип се однесува и на владините, и на пазарните активности. За жал, кога владините активности вклучуваат проекти што се финансираат од даноците или со задолжување, тешко е да се измерат и придобивките и трошоците. На пазарот, изборот на купувачите и на продавачите ни дава информации за придобивките и за трошоците. Потрошувачите нема да купат некој производ освен ако не сметаат дека вреди повеќе од неговата цена. Слично на тоа, производителите нема да продолжат да снабдуваат стоки ако не можат да ги покријат нивните трошоци. Но, информациите што произлегуваат од изборот на потрошувачите и на производителите се губат кога владата спроведува активности што ги финансира од даноците. Во тој случај купувачите не трошат директно сопствени пари и поради тоа не постојат информации за нивните придобивки. Исто така, за исплата на добавувачите се користат приходите добиени од задолжителното оданочување, што не е гаранција дека проектот вреди повеќе од неговите трошоци.

Видео:

Политички versus пазарни избори

Владините планери можат да се обидат да ги проценат трошоците и придобивките, но нивните процени во голема мера ќе бидат нагаѓања, бидејќи ќе им недостигаат солидни информации засновани на изборот на купувачите и на продавачите. Понатаму, во реалниот свет, ваквите пресметки на трошоците и придобивките честопати ќе бидат под влијание на политичките размислувања.

Како што кажува цитатот на Томас Џеферсон на почетокот на овој елемент, од клучно значење е владата да ги спречи луѓето да си нанесуваат штета едни на други (заштитната функција на владата). Како што рекол Џон Мејнард Кејнс:

> *Важно е за владата да не прави ствари што поединците веќе ги прават, и да ги прави малку подобро или малку полошо; туку да ги прави оние ствари кои во моментов воопшто не се прават.*[(78)]

Економијата укажува и на тоа дека има потреба владата да обезбедува добра коишто тешко се обезбедуваат преку пазарите (производна функција на владата). Сепак, кога владата се поместува вон овие активности, случајот за уште поголема владина интервенција слабее. За да се оцени подобро економската улога и на владата и на пазарите, важно е суштински да се разберат ограничувањата на пазарите со примена на економските алатки врз политичкиот процес.

Читај:

Не е ваше да давате од Едвард Елис

ЕЛЕМЕНТ 3.2

2. Регулирање на монополите

> *Монополот, всушност, е голем непријател на доброто управување, којшто никоја не може универзално да се воспостави, освен како резултат на [ако постои] слободна и универзална конкуренција којашто ги принудува сите да прибегнуваат кон него заради самоодбрана.*
>
> **— Адам Смит**(79)

Ако општеството сака да извлече максимум од своите ресурси, овие ресурси мора да се користат ефикасно. Конкуренцијата е од суштинско значење за таквото ефикасно користење. Како што беше претходно дискутирано, конкуренцијата дава силен поттик на бизнисите да ги задоволуваат барањата на потрошувачите и економично да произведуваат стоки и услуги. Ако бизнисите не им обезбедат на потрошувачите вредност за цената којашто ја плаќаат, купувачите ќе ги трошат своите пари на друго место.

Монопол постои кога само еден економски субјект произведува стоки или врши услуга за кои нема соодветни супститути. Во тој случај, производителот е поттикнат да го ограничи производството и да ја зголеми цената. Со производство на помала количина и со наплаќање повисока цена, фирмата може да оствари поголем профит отколку ако ресурсите се користат поефикасно со производство на поголема количина по пониска цена. Неефикасност се јавува затоа што монополистот не успева да произведе некои производи коишто за потрошувачите вредат

повеќе од трошокот за нивното производство.

Постојат два главни извори на монопол: економиите на обем и доделувањето политички фаворитизам. Економија на обем се јавува кога големите фирми имаат пониски трошоци по единица производ од нивните помали ривали. Ако економиите на обем опстојуваат додека фирмата добива сè поголем удел на пазарот, една фирма ќе доминира и ќе стане монопол. Производството на електрична енергија е таков пример. Како што електраната за производство на електрична енергија се зголемува, трошоците за производство на електрична енергија по единица генерално опаѓаат. Како резултат на тоа, постои тенденција една, голема фирма да доминира на пазарот. Ова е причината зошто владата обично ги регулира цените коишто ги наплаќаат електроенергетските компании и, во некои случаи, ги поседува и управува со електраните.

Дури и таму каде што не доаѓа до појава на монополи, некои индустрии можат да имаат само неколку доминантни фирми, обично затоа што е скапо, односно постојат бариери за влез на пазарот. Една фирма можеби ќе треба да произведе голем дел од индустриското производство – на пример 20 или 25 проценти – за да постигне ниска цена по единица производ и ефикасно да се натпреварува. Во таков случај, може да има простор за само четири или пет фирми, а и сите да имаат ниски трошоци по единица производ. Таквите пазари имаат тенденција да бидат доминирани од мал број фирми, коишто имаат стимул да се договараат, да ги зголемуваат цените и да дејствуваат како монополист. Производствените индустрии, како што се оние коишто произведуваат автомобили, телевизори и компјутерски оперативни системи, се примери за пазари на кои доминираат релативно мал број фирми. Ваквите индустрии се познати по техничкиот термин **олигопол**(?). Анализата на олигополите е фасцинантно, но сложено поле на проучување бидејќи нема единствен исход. Најпрагматичниот потег на еден играч зависи од оној на другите играчи. Полето од математиката познато како **теорија на игри**(?)

коешто ги проучува таквите пазари беше измислено од економистите Џон Неш, Оскер Моргенштерн и Џон фон Нојман во 1950-тите и денес широко се користи во многу области.[80]

Но, самата влада понекогаш е извор на монопол. Лиценцирањето, даноците коишто фаворизираат само одредена група даночни субјекти, во однос на другите, цариниte, квотите и доделувањата на други привилегии ја намалуваат конкурентноста на пазарите. Иако некои од овие политики можеби се добронамерни, тие ги штитат постојните фирми на сметка на потенцијалните конкуренти, а со тоа поттикнуваат создавање на монополи и доминантни фирми. Монополите создадени од владата беа распространети во речиси секој сектор во Советскиот Сојуз. На пример, Државниот комитет за градежништво (Госстрој) имаше ексклузивна контрола врз градежниот сектор, ефективно создавајќи монопол на градежни проекти и материјали. Приватните градежни компании беа забранети, а сите градежни активности, вклучително и изградба на нова инфраструктура и на станови, беа надгледувани и управувани од Госстрој. Овој монопол ги задуши конкуренцијата, иновативноста и ефикасноста во градежната индустрија, што доведе до корупција и до нерамномерен квалитет на многу проекти.

Што може да направи владата за да се осигури дека пазарите се конкурентни? Првото упатство може да се позајми од медицинската професија, „Не прави штета“. Владата треба да се воздржи од интервенции на пазарите и од влошување на состојбите преку барања за лиценцирање, дискриминаторски даноци и преку други форми на политички фаворитизам. На најголем број конкурентни пазари, на продавачите им е тешко или невозможно да го ограничат влезот на конкурентските фирми (вклучувајќи ги и конкурентските производители од други земји). Ова значи дека добавувачите не можат да ја ограничат конкуренцијата освен ако владата не наметне политики за ограничување на влезот или не создаде правила и регулативи коишто фаворизираат одредени фирми.

За да ја поттикнат конкуренцијата, владите можат и да забрануваат антиконкурентни активности како што се **незаконско договарање**(?), спојување доминантни фирми во индустријата и испреплетена сопственост на фирми. Во овој поглед, законодавството на Европската Унија за конкуренција ја поттикнува конкуренцијата во рамките на единствениот европски пазар со тоа што им забранува на фирмите незаконски да се договараат или да се обидуваат да го монополизираат пазарот. На пример, во 2019 година, Европската комисија го блокираше спојувањето на Сименс, германски мултинационален конгломерат и Алстом, француска мултинационална компанија специјализирана за транспорт. Комисијата тврдеше дека спојувањето ќе создаде доминантен играч на европскиот пазар за железнички сигнални системи и за брзи возови, што ќе доведе до намалена конкуренција и до потенцијално повисоки цени за потрошувачите. И покрај напорите на компаниите да ги намалат причините за загриженост поврзани со конкуренцијата, како што беше понудата да отуѓат одредени средства, Комисијата на крајот заклучи дека спојувањето ќе им наштети на конкуренцијата и на иновациите во железничкиот сектор и затоа го блокираше договорот.(81)

Како и секојпат, во економијата работите не се баш така едноставни. Американскиот претседател Хари С. Труман ги замоли своите советници да му најдат „економист што гледа само на една страна“, бидејќи му се смачило од тоа што економистите секогаш му велеле: „но од друга страна“. Понекогаш владите создаваат монополи коишто се од јавен интерес. Патентите се одличен пример за тоа. Замислете некој нов лек којшто може да излечи смртоносна болест. Таков лек може да чини стотици милиони евра за да се развие и да се тестира пред да може да се користи, додека пак, цената за производството на една таблета да биде незначителна. Без заштита на интелектуалната сопственост на пронаоѓачот, конкурентите коишто не инвестирале за развојот на тој лек, со задоволство би ја продавале таблетата по цената за нејзиното производство. Ако се случи

ова, кој воопшто би бил стимулиран да го развива лекот?

Друго сложено прашање е што точно е индустрија или производ. Како што видовме, доброто може да биде повеќе или помалку погодно да се користи како супституит. Врховниот суд на САД еднаш требаше да одлучи дали алуминиумската фолија и пластичната фолија се доволно блиски супститути што би значело дека производителот на алуминиумска фолија нема монопол бидејќи потрошувачите секогаш можат да користат пластична фолија. Ова може да изгледа како прилично тривијално прашање, но всушност беше важно од политички аспект.

Владините активности и мерки се разновидни. Од една страна, владините политики овозможија многу иновации така што ја намалија појавата на незаконско договарање и на различни практики коишто ја ограничуваат конкуренцијата. Од друга страна, професионалното лиценцирање, регулаторните оптоварувања за малите бизниси и другите закони имаа речиси спротивен ефект. Тие го ограничуваат влезот на пазарите, ги штитат постојните производители од ривалите и ја ограничуваат ценовната конкуренција. Следствено, иако високите бариери за влез и отсуството на конкуренција обезбедуваат потенцијал за владата да ги подобри перформансите на пазарот, некои политики всушност даваат монополски овластувања. Како што продолжуваме понатаму, главните причини за ваквото антиконкурентно однесување на владите стануваат сè повидливи.

ЕЛЕМЕНТ 3.3

3. Избегнување неефикасност и расипништво

> *Она што сакаме да го постигнеме е да ги воспоставиме правилата на пазарната економија, а не да го исплануираме нејзиниот исход.*
>
> **— Вацлав Клаус**

Како што дискутиравме во Елементот 2-1, ако пазарите сакаат ефикасно да ги алоцираат ресурсите, правата на сопственост мора да бидат добро воспоставени и производителите мора да бидат во состојба да ги искористат придобивките од своите производствени активности. Но, природата на некои стоки го отежнува сето тоа. Во овој елемент се разгледуваат две категории на економска активност коишто носат сериозни предизвици во поглед на ефикасната алокација на ресурсите на пазарите. Тоа се јавните добра и екстерналиите.

Јавни добра

Ајде подетално да ја разгледаме идејата за стоки и за услуги каде што е тешко производителите да имаат корист од нивното производство. Тоа е случај со категоријата добра што економистите ја нарекуваат јавни добра. Јавните добра имаат две карактеристики: (1) заедништво во потрошувачката – како што дискутиравме во однос на националната одбрана, односно обезбедувањето на производот запоединец истовремено

го прави достапен и за други; и (2) мора да бидат неисклучиви – односно, да биде тешко да се исклучат од консумирање на производот корисниците кои не плаќаат. На пример, исто како и националната одбрана, контролата на поплави го исполнува првиот критериум. Откако ќе се изградат капацитети за контрола на поплавите, како што се брани или акумулации, корист од тоа имаат сите коишто живеат во регионот. Контролата на поплавите го исполнува и вториот критериум. Субјектот што обезбедува контрола на поплави ќе има проблем да им ја наплати услугата на луѓето, бидејќи ако таа услуга е обезбедена за еден, таа е обезбедена истовремено за сите. Поради тоа, тешко е да се обезбедуваат јавни добра преку пазарите, бидејќи потенцијалните добавувачи не се во можност да воспостават директна врска „еден на еден“ помеѓу плаќањето и приемот на доброто.

Видео:

Јавните добра и заштитата од астероид

Потрошувачите ќе бидат стимулирани да бидат **слободни јавачи**(?) – односно да го консумираат доброто без да платат за тоа. Кога голем број луѓе стануваат слободни јавачи, може да се случи доброто да не се произведува (или да се произведува во премали количини), дури и кога вредноста што произлегува од неговата потрошувачка ги надминува трошоците. Во такви случаи, пазарите честопати не успеваат да произведат количина на јавни добра којашто е потребна за да се постигне економска ефикасност. Контролата од поплави, националната одбрана, општинската полициска заштита и прскањето против комарци се примери за јавни добра. Бидејќи овие добра е тешко да се обезбедат преку пазарите и притоа да се покријат трошоците, тие честопати се обезбедуваат од владите.

Видео:

Каков е проблемот со бесплатното користење?

Важно е да се напомене дека карактеристиките на доброто, а не секторот во кој се произведува, одредува дали тоа се квалификува како јавно добро. Постои тенденција да се мисли дека ако некое добро е обезбедено од владата, тогаш тоа е јавно добро. Но, тоа не е така секогаш. Многу од добрата коишто ги обезбедуваат владите очигледно ги немаат карактеристиките на јавни добра. Медицинските услуги, образованието, испораката на пошта, собирањето ѓубре и електричната енергија се примери за тоа. Иако овие добра честопати ги обезбедуваат владите, клиентите коишто не плаќаат можат лесно да бидат исклучени, а нивното обезбедување за едни не ги прави достапни и за други. Значи, дури и ако тие се обезбедени од владите, тие не се јавни добра. Нив ги нарековме јавно обезбедени добра.

Повеќето стоки и услуги се приватни, а не јавни добра. Во случајот на приватните добра, врската помеѓу плаќањето и приемот на доброто или услугата може лесно да се утврди. Затоа, повеќето производи се обезбедуваат преку пазарите. Размислете за ова и за неговата важност. Оние поединци коишто плаќаат за сладолед, за културни настани, за паметен уред, за пар фармерки или за куќа, уживаат во овие работи и во буквално илјадници други. Оние коишто не плаќаат на пазарот, не ги консумираат и не уживаат. Како што постојано велиме, производителите на пазарот продолжуваат да ги обезбедуваат производите бидејќи цената што доброволно ја плаќате вие и другите потрошувачи ги покрива трошоците; оние коишто не се подготвени да ја платат цената се исклучени од потрошувачката. Во случајот на приватните стоки, постои многу мала веројатност нивното обезбедување од владата да ја подобри ефикасноста на пазарот.

Видео:

Економијата на филмот "Робокап"

Екстерналии

Понекогаш дејствијата на некој поединец или на некоја група „ќе се прелеат“ и ќе извршат влијание и врз другите, што ќе ја засегне нивната благосостојба без нивна согласност. Како што веќе знаете, ваквите ефекти на прелевање се нарекуваат екстерналии. На пример, ако се обидувате да учите, а другите во вашиот дом или станбен комплекс ви го одвлекуваат вниманието со гласна музика, тие ви наметнуваат екстерналија (надворешно влијание). Вие сте надворешна страна – директно не сте вклучена во трансакцијата, активноста или размената – но сте погодени од неа, во овој случај негативно.

Видео:

Негативни екстерналии: Скриени општествени трошоци

Ефектите на прелевање можат или да наметнат трошок или да создадат корист за надворешните страни. Кога ефектите на прелевање се штетни, тие се нарекуваат негативни ектерналии коишто создаваат екстерни или надворешни трошоци. Бидејќи трошоците се наметнуваат на страни коишто не дале согласност за тоа, ресурсите се користат за производство на стоки коишто се вреднуваат помалку од нивните целосни трошоци за производство. Како резултат на тоа се јавува економска неефикасност.

Да го земеме за пример производството на хартија. Фирмите на

пазарот купуваат дрвја, ангажираат работна сила и други ресурси за да произведат прво целулоза, а потоа и хартија. Процесот на производство што користи стари технологии испушта загадувачи во атмосферата. Овие загадувачи наметнуваат трошоци за жителите коишто живеат во близина на фабриките за целулоза – мирис на сулфур, тежок смог и проблеми со дишењето или други опасности по здравјето.

Ако жителите коишто живеат во близина на фабрика за целулоза можат да ја докажат штетата и да ја измерат, тие би можеле да ја тужат фабриката на суд и да го принудат производителот на хартија да ги покрие трошоците за штетата што ја претрпеле. Всушност, за да го спречат тоа, компаниите за хартија од деветнаесеттиот век речиси секогаш купувале милји имот низводно од локацијата на фабриката за да овозможат речната вода да ги разредува отпадните води на компанијата.[82] Поради тоа, докажувањето на штетата и утврдувањето на одговорноста на конкретни фабрики за целулоза се покажа како тешко и скапо. Во такви околности, вкупните трошоци од загадувањето и другите надворешни трошоци нема да се одразат на пазарите. Трошоците за производство на хартија ќе бидат потценети. Неефикасноста се јавува затоа што ќе се произведуваат единици хартија коишто се вреднуваат помалку од трошоците за нивното производство доколку би се вклучиле и надворешните трошоци.

Во голема мера, надворешните трошоци го одразуваат недостатокот на целосно дефинирани и спроведени права на сопственост. Бидејќи правото на сопственост на некој ресурс – на пример, чист воздух – слабо се спроведува, фирмата не ги плаќа целосните трошоци за користење на ресурсот. Затоа, трошоците за производство на стоки и услуги со користење на такви ресурси се потценети.

На пример, во текот на последните децении од 20. век, Европа и Северна Америка се соочуваа со големи еколошки закани – криза со кисели дождови. Киселиот дожд беше резултат на емисиите на сулфур диоксид и на азотни оксиди од индустриските процеси, електраните и од

транспортот. Загадувачите што предизвикуваа кисели дождови честопати беа испуштани во атмосферата од фабриките и од електраните во една земја, но поради присутните ветрови, предизвикуваа еколошки штети, вклучувајќи и уништување на шумите и закиселување на езерата и на реките во соседните земји. Оваа ситуација покажува на кој начин недостатокот на целосно дефинирани и спроведени права на сопственост во врска со квалитетот на воздухот им овозможи на индустриите да избегнат одговорност за трошоците од загадувањето.[(83)]

Од друга страна, понекогаш ефектите од прелевањето создаваат придобивки за другите. Кога ефектите од прелевањето ја подобруваат благосостојбата на другите, тие се нарекуваат позитивни екстерналии коишто создаваат екстерни или надворешни придобивки. Но, надворешните придобивки можат да предизвикаат и проблеми за пазарите. Кога лицата или фирмите коишто ги создаваат надворешните придобивки не добиваат компензација, може да се случи тие да не успеат да произведат одредени единици дури и кога тие се вреднувани повеќе од нивните трошоци за производство.

На пример, да претпоставиме дека некоја фармацевтска компанија развива вакцина којашто обезбедува заштита од смртоносен вирус. Вакцината лесно може да им се пласира на потрошувачите коишто ќе имаат директна корист од неа. Тие исто така ќе сносат трошоци, дури и ако тоа е само болката и непријатноста од инјекцијата. Секој поединец ќе ги спореди овие приватни трошоци и придобивки за да одлучи дали ќе ја прими вакцината или не. Меѓутоа, поради колективната природа на вирусите, како што ќе се зголемува бројот на луѓе што ќе ја примаат вакцината, дури и оние коишто не ја примиле, ќе имаат помала веројатност да се заразат со вирусот. Сепак, за фармацевтските компании ќе биде многу тешко да ги стекнат придобивките од лицата кои не се вакцинираат, односно кои не се корисници. Како резултат на тоа, тие може да произведат премалку вакцини за обезбедување целосен имунитет за

заедницата. Значи, кога се присутни позитивните екстерналии проследени со надворешни придобивки, пазарните сили можат да понудат помалку од количините што се потребни за да се постигне економска ефикасност.

Можеби владините мерки можат да ја подобрат ситуацијата. Во случајот со негативните екстерналии проследени со надворешни трошоци, како што е загадувањето, владата би можела да ги оданочи или да ги казни активностите што го создаваат загадувањето, што би можело да доведе до тоа лицето или фирмата да ги ублажи своите штетни активности и да постигне ниво на производство коешто е потребно за да се постигне економска ефикасност. Слично на тоа, во случајот на позитивните екстерналии, каква што е благосостојбата што се обезбедува од вакцините, владините субвенции можат да го поттикнат производството, што ќе резултира со поефикасно ниво на производство.

Сепак, потенцијалните последици од екстерналиите понекогаш можат да се контролираат и без владините интервенции. Ајде да ги разгледаме надворешните придобивки. Претприемачите се стимулирани да изнајдат начини за посеопфатно искористување на придобивките што нивните активности ги создаваат за другите. Конкурентниот развој на теренитe за голф е добар пример за тоа. Поради убавината и отвореноста на теренитe за голф, на многумина им е привлечно да живеат во нивна близина. Па така, изградбата на терен за голф обично генерира надворешна придобивка – зголемување на вредноста на имотите во близина. Како одговор на тоа, градителите на терени за голф најдоа начин како да ја искористат оваа придобивка. Сега тие обично купуваат голем земјишен појас околу планираниот терен уште пред тој да се изгради. Ова им овозможува да го препродадат земјиштето по повисока цена откако теренот за голф ќе биде завршен и вредноста на околното земјиште ќе се зголеми. Со проширување на опсегот на нивните активности за да вклучат и недвижен имот покрај изградбата на терен за голф, тие можат да остварат приходи од она што инаку би биле надворешни придобивки.

Што се однесува до надворешните трошоци, за нивна контрола понекогаш можат да помогнат едноставни правила. На пример, во однос на вознемирувачката бучава од блиските соседи, сопствениците на станови честопати имаат правила во однос на пуштањето гласна музика доцна навечер и ги спроведуваат правилата со казнување или со иселување на прекршителите. Доброто однесување и социјалните конвенции исто така можат да играат улога. Ако вашите цимери се свесни дека вклучениот телевизор ви пречи при учењето, можеби ќе имаат добри манири и ќе го исклучат. Гледано од поширока перспектива, со текот на времето стана „социјално неприфатливо“ компаниите да испуштаат загадување коешто им штети на луѓето и на нивната околина. Се зголемува притисокот врз компаниите да бидат добри членови на заедницата,, а приватните чувари, како што се здруженијата за заштита на животната средина, ги објавуваат нивните постапки доколку се однесуваат неодговорно.

Видео:

Екстерналии чипсот од комири

Друга ситуација во која не се потребни владини мерки за да се контролираат екстерналиите е кога бројот на засегнатите луѓе од која било страна е мал и тие можат да преговараат. Да претпоставиме дека вашата сосетка од станот до вас толку гласно свири на својот дувачки инструмент што не можете да учите за вашиот тест по економија. Владата би можела да донесе закон со кој ѝ дава право да свири музика (право на сопственост) или би можела да донесе закон којшто ви дава право на мир и тишина, но како би се донела одлуката? Од друга страна, во отсуство на интервенции од владата, слободните пазари секогаш ќе го изнајдат навидум најдоброто решение. Да претпоставиме дека вие повеќе ја цените тишината отколку што таа ја цени музиката. Одговорот е едноставен: вие само ќе ѝ платите

малку повеќе отколку што таа сака да свири за да ја натерате да замолчи. Исто така важи и обратното, ако таа повеќе ја цени музиката отколку што вие ја цените тишината, таа ќе ви плати да носите чепчиња за уши и да ја трпите. Оваа анализа дека пазарот може да се справи со екстерналиите со договор меѓу страните ако бројот на вклучени луѓе е мал е всушност познатата „Теорема на Коуз“.(84) Тука, правата на сопственост повторно ни доаѓаат на помош.

Значи, нашата анализа покажува дека јавните добра и екстерналиите можат да го поткопаат ефикасното функционирање на пазарите. Економистите го користат терминот **пазарен неуспех**(?) за да ги опишат таквите ситуации во кои постојната структура на стимулации создава конфликт помеѓу личниот интерес и економската ефикасност – извлекувањето максимум од расположливите ресурси. Ваквиот пазарен неуспех ги охрабрува носителите на одлуки коишто имаат личен интерес да преземат контрапродуктивни, а не продуктивни активности.

Овој пазарен неуспех создава потенцијал за владини активности за подобрување на економската ефикасност. Но, политичкиот процес е само алтернативна форма на економска организација. Како и пазарите, тој има силни и слаби страни. Треба да знаеме повеќе за тоа како функционира таа форма на организација за да можеме реално да ја споредуваме со пазарите.(85) Сега преминуваме на таа тема.

ЕЛЕМЕНТ 3.4

4. Разбирање на политичките притисоци

> *Првата лекција по економија е посветена на недостатокот, односно ограниченоста: никогаш нема во доволна мера од ништо за да се задоволат потребите на сите оние коишто го посакуваат. Од друга страна, првата лекција по политика заговара да се занемари првата лекција по економија.*[(86)]
>
> **— Томас Соувел, Стручен соработник за јавни политики од Роуз и Милтон Фридман на Институтот Хувер при Стандфорд**

Видео:

Јавниот избор

Политичкиот процес е алтернативна форма на економско организирање. Тој не претставува поправен механизам на кој може да се смета за да обезбеди соодветно решение кога ќе се појават проблеми. Дури и кога е контролиран од избраните политички функционери (наспроти, на пример, автократски режим), не постои гаранција дека владините активности ќе бидат продуктивни, или барем толку продуктивни колку што би можеле да бидат. Ова особено е точно кога владите длабоко се инволвирани во алокацијата на ограничените ресурси кон фаворизираните сектори, бизниси и интересни групи. Како што беше споменато во воведот на Дел 3, анализата на јавниот избор обезбедува значителен увид во функционирањето на демократското политичко одлучување.

Политиките што ги фаворизира мнозинството не секогаш го подобруваат општеството. Еве еден мисловен експеримент: Замислете си една едноставна економија со петмина гласачи. Да претпоставиме дека тројца од гласачите фаворизираат проект кој на секој од нив тројца му обезбедува нето-придобивки од 2 долари, но наметнува нето-трошок од 5 долари на секој од другите двајца гласачи. Збирно гледано, проектот генерира нето-трошоци од 10 долари наспроти нето-придобивките од само 6 долари. Тоа е контрапродуктивно и ќе го влоши општеството сочинето од петмина. Сепак, доколку се одлучува со мнозинство гласови, проектот ќе биде изгласан со три гласа „за“, а два „против“. Сега, ајде сето ова да го разгледаме во малку поголеми размери. Зголемувањето на бројот на гласачи од петмина на пет милиони или на двесте милиони нема да го промени општиот исход. Како што е прикажано со овој едноставен пример, мнозинското гласање јасно може да доведе до контрапродуктивни проекти или дејствија коишто, ако се земе предвид општата состојба, се штетни за општеството.

Корисно би било да се споредат пазарите со демократската политичка алокација како алтернативна форма на економска организација. Додека се прави споредбата, треба да се имаат на ум следниве четири аспекти.

Прво, во демократијата, основата за дејствување на владата е владеењето на мнозинството. Спротивно на тоа, пазарната активност се заснова на меѓусебен договор и на доброволна размена. Во демократска средина, кога мнозинството – било директно или преку своите избрани претставници – усвојува политика, малцинството гласачи сè уште се принудени да платат за нејзиното поддржување, дури и ако силно се противат на таквата политика. На пример, ако мнозинството гласа за нов фудбалски стадион, програма за **субвенции**(?) за домување или за спасување на автомобилска компанија, малцинските гласачи се принудени да попуштат и да плаќаат даноци за поддршка на такви проекти. Без

разлика на тоа дали имаат корист или не, тие плаќаат повисоки даноци, трпат загуба на својот доход, а можат и да бидат оштетени на други начини. Важно е да се сфати дека во овој контекст, терминот „малцинство“ не се однесува на етничко малцинство, иако би можело да има и таков случај. Би било примамливо во една неограничена демократија за граѓаните кои се под 60-от перцентил на доход, да речеме, да гласаат за придобивка како исклучително дарежлива здравствена заштита или како јавни пензии и таа придобивка да ја платат со „оданочување на богатите“, и покрај фактот што, како што веќе видовме, збогатувањето честопати е резултат на обезбедување стоки и услуги коишто потрошувачите (вклучувајќи ги и сиромашните) ги ценат.

Моќта за оданочување и регулирање му овозможува на мнозинството да го присили малцинството. Не постои таква сила на присила кога ресурсите се алоцираат на пазарите. Пазарните размени нема да се случат доколку нема согласност од сите страни. Приватните фирми можат да наплаќаат висока цена, но не можат да принудат никого да ги купува нивните производи. Всушност, приватните фирми мора да им обезбедат на потрошувачите бенефиции што ја надминуваат цената што се наплаќа за привлекување клиенти.

Видео:

Моќта на присилувањето

Второ, во демократијата, постои слаба мотивација за гласачите да бидат добро информирани за кандидатите или за проблемите. Поединечен гласач речиси никогаш нема да го одлучи исходот на изборите. Поверојатно е некој гласач да биде погоден од гром на патот кон гласачкото место отколку да даде одлучувачки глас на изборите! Затоа, поголемиот дел гласачи посветуваат малку, или воопшто не посветуваат, време и

енергија на проучување на проблемите и на кандидатите за да бидат добро информирани пред да гласаат. Економистите ова го нарекуваат ефект на **рационално незнаење**(?). Гласачите слабо се информирани, а нивното воздржување од стекнување информации е рационално бидејќи речиси со сигурност нивниот индивидуален глас нема да го одреди победникот или да го реши проблемот. Податоците го поткрепуваат ова гледиште. Според официјалните резултати, процентот на излезност меѓу сите регистрирани гласачи на националните избори одржани во 2020 и/или во 2021 година се движел од 52 до 62 отсто во следниве земји: Ерменија, Азербејџан, Грузија, Казахстан, Киргистан, Молдавија и Северна Македонија. Анкетите покажуваат дека повеќетомина гласачи воопшто не ги ни знаат имињата на своите претставници, немаат многу или немаат воопшто сознанија за ставот на кандидатите во однос на одредени прашања, или за тоа какво влијание имаат владините активности или политики (како што се земјоделските субвенции и трговските ограничувања) врз економијата. Нема одговор на прашањето дали гласачите би биле подобро информирани во изборните системи каде што гласаат за конкретни кандидати или каде што гласаат за партиски листи. И покрај тоа што економистите честопати ги обвинуваат дека стават преголем акцент на рационалноста, не треба да се сфати дека нашата анализа укажува на тоа дека треба да ја избегнувате вашата граѓанска одговорност за разбирање на прашањата и за искористување на секоја можност да ги искажете своите преференции, без оглед на тоа дали е преку гласачките кутии или на други (мирни) начини.

Комплетно спротивно од нивното политичко одлучување, потрошувачите на пазарот поединечно ги сносат последиците од своите одлуки за тоа како да ги трошат своите пари. Ако прават несоодветни избори, тие директно ги чувствуваат влијанието и последиците од таквиот избор. Тој факт ги мотивира паметно да ги трошат парите. Кога потрошувачите размислуваат за купување автомобил, персонален компјутер, членство во теретана или за илјадници други работи, тие имаат

силен мотив да добијат информации за да направат информиран избор.

Трето, во демократијата, политичкиот процес генерално го наметнува истиот исход на сите, или барем на сите опфатени со одредена политика. Пазарите, од друга страна, овозможуваат разновидна застапеност. Со други зборови, владината распределба резултира со исход од типот „една големина одговара на сите“, додека пазарите им дозволуваат на различни поединци и групи да „гласаат“ и да ги добијат своите посакувани опции. Пример за ваква ситуација е школувањето.

Во некои земји, учениците коишто посетуваат државни училишта се распоредени во одредени училишта врз основа на нивните места на живеење, а државата наложува стандардизирана наставна програма. Од друга страна, кога распределбата се прави на пазарот, оние што се подготвени да ја платат цената ја наоѓаат токму онаа опција којашто најдобро одговара на нивните преференции. Како резултат на тоа, постои разновидност во нивниот избор. Додека некои родители избираат приватни училишта, други се одлучуваат за домашно школување. Некои ќе изберат училишта коишто ги нагласуваат религиозните вредности, додека други ќе се одлучат за образование коешто ги нагласува основните вештини, културната различност или стручната подготовка. Оваа можност за избор им овозможува на повеќемина да добијат стоки и услуги коишто се посоодветни со нивните преференции. Пазарите ги избегнуваат и конфликтите коишто неизбежно се јавуваат кога мнозинството ќе ја наметне својата волја на различни малцинства. Ниту една од овие анализи не кажува дека, до степенот до кој образованието е јавно добро, тоа не треба да се плаќа од јавните фондови, без разлика на тоа дали преку ваучери за образование или преку владини грантови коишто се доделуваат според побарувачката на родителите за одредени училишта.

Видео:

Дали владата е преголема?

Четврто, во демократијата, носителите на одлуки во врска со пазарот и носителите на политички одлуки се соочуваат со различни стимулации. Како што беше претходно дискутирано, механизмот на добивка и на загуба на пазарната економија има тенденција да ги алоцира ресурсите кон продуктивни проекти и подалеку од контрапродуктивни проекти. Политичкиот процес нема сличен механизам и затоа не може да се базираме на него за алоцирање на ресурсите кон продуктивни активности. Ова е точно дури и кога носителите на политички одлуки се контролираат преку гласање, бидејќи, освен ако не се ограничени со **уставни**(?) ограничувања, избраните функционери ќе имаат тенденција да „купуваат" гласови со обезбедување услуги за некои од нивните гласачи на сметка на други. Како што вели поговорката, ако земете од Петар и му дадете на Павле, вообичаено можете да сметате на поддршка од Павле.

Во голема мера, современиот демократски политички процес може да се гледа како серија на „размени“ меѓу коалициите и политичарите. Концентрираните интересни групи им обезбедуваат на политичарите гласови, финансиски придонеси, високо платени работни места во иднина и други форми на поддршка во замена за субвенции, програми за трошење и во замена за регулаторни услуги што честопати се финансирани од даночните обврзници. Ефектот на рационално незнаење – фактот што гласачите избираат да не издвојат време за да се информираат подобро – го олеснува овој процес бидејќи повеќетомина гласачи не се свесни за овие „политички договори“. Како резултат на тоа, ресурсите се насочуваат кон лобирање и други активности за стекнување корист, а не кон производство и развој на подобри стоки и услуги. Само многу ретко, кога овие зделки ќе излезат вон контрола, населението прибегнува кон вонредни мерки за да ја

промени ситуацијата. Различните „обоени револуции“ во неколку посткомунистички земји се добри примери од поновата историја.

Only very rarely, when these deals get too far out of hand, do populations resort of extra-ordinary actions to change the situation. The various “color revolutions” in several post-communist countries provide good recent examples.

Видео:

Стимулациите и кронскиот капитализам

Како што е објаснето во елементите 3.2 и 3.3, додека економската анализа укажува на тоа дека има случаи каде што пазарите нема да успеат да ги алоцираат ресурсите ефикасно, истото тоа важи и за политичкиот процес. Со други зборови, постои владин неуспех, како што постои и пазарен неуспех. **Владин неуспех**(?) се јавува кога стимулациите со кои се соочуваат политичките учесници поттикнуваат контрапродуктивно наместо продуктивно користење на ресурсите. Исто како пазарниот неуспех, владиниот неуспех е одраз на ситуација во која постои конфликт помеѓу она што е најдобро за индивидуалните носители на одлуки и она што претставува најдобро користење на ресурсите. На пример, владин неуспех може да се забележи во случајот на економската криза во Венецуела, особено во управувањето со нејзината нафтена индустрија. Венецуела поседува една од најголемите резерви на нафта во светот и во голема мера се потпира на извозот на нафта за обезбедување приходи. Кога нафтената индустрија беше национализирана во 1976 година, државата ја презеде контролата врз производството, рафинирањето и врз дистрибуцијата на нафта. И покрај тоа што високите цени на нафтата првично ѝ дозволија на владата да финансира социјални програми и субвенции, лошото управување, корупцијата и недостатокот на

инвестиции во инфраструктурата и технологијата доведоа до пад на производството на нафта со текот на времето. Како што економијата на Венецуела стануваше сè позависна од приходите од нафтата, таа стана поранлива на флуктуациите на глобалните цени на нафтата. Кога ценитe на нафтата паднаа на почетокот на 2010-тите, економијата на Венецуела почна сериозно да опаѓа, карактеризирана со хиперинфлација, недостиг на основни производи и со тешка економска рецесија. Така, економскиот колапс на Венецуела, којшто сега трае веќе долги години, ги илустрира последиците од владиниот неуспех во управувањето со ресурсите и во економската политика. Штом ќе се воспостават репресивни, авторитарни клептократски влади, со контрола на јавната каса и со воени и финансиски услуги за да ги одржуваат среќни своите „пајташи“, може да биде многу тешко тие да се симнат од власт. Дури и смртта на диктаторот не помогна. Ниту, пак, тоа функционираше во Зимбабве.

Ајде да погледнеме малку поинаков пример. По значителната либерализација на економската политика во Грузија, креаторите на Револуцијата на розите беа свесни дека дури и демократска и либерално ориентирана влада може да преземе контрапродуктивни мерки. Така, во 2010 година, во Уставот беа вградени ограничувања на економската улога на владата. Членот 94 прецизираше кои даноци се дозволени (бројот на даноците и нивните стапки) и му го додели на народот овластувањето за промена на даночните стапки или за воведување нови даноци, преку референдум. Понатаму, според таканаречениот „Закон за слобода“, државниот буџетски дефицит беше ограничен на помалку од 3 проценти од БДП, а долгот на не повеќе од 60 проценти од БДП. Меѓутоа, како што минуваше времето и владите се менуваа, мнозинската партија во Парламентот иницираше промени за да се олабави ова ограничување и да се врати овластувањето за иницирање нови даноци и/или за промена на постоечките стапки. Можеби бевме претерано ревносни во посочувањето на можните проблеми со демократиите, но се согласуваме со Винстон

Черчил којшто во 1947 година му рече на Парламентот на Обединетото Кралство:

> *„Многу форми на владеење биле испробани, и ќе бидат испробани во овој свет на грев и мака. Никој не се преправа дека демократијата е совршена или сезнајна. Всушност, се вели дека демократијата е најлошата форма на владеење, со исклучок на сите оние други форми кои биле испробани одвреме-навреме."*[(87)]

Во продолжението од Дел 3, подетално ќе го разгледаме функционирањето на демократскиот политички процес и ќе ги разгледаме модификациите што би можеле да доведат до донесување политички одлуки во поголема хармонија со економскиот раст и просперитет.

Читај:

Политиката и надворешната трговија од Двајт Ли

ЕЛЕМЕНТ 3.5

5. Донесување правила за ограничување на влијанието на посебните интереси

Која купувањето и продавањето се контролирани од законодавните тела, првите нешта што се купуваат и се продаваат се законодавците.

— П. Џ. О'Рурк



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

"Мила, никогаш нема да погодиш што се случи! На враќање дома од работа, бев корумпиран од неколку нејасни, но моќни специјални групи на интереси!"

Демократски избраните функционери честопати може да имаат корист од поддршката на политиките коишто ги фаворизираат групите од посебен интерес на сметка на поширокатa јавност. Замислете политика којашто генерира значителна лична добивка за членовите на добро организирана група (на пример, здружение коешто застапува бизнис интереси, членови на синдикат или фарма) на сметка на поширокитe интереси на даночните обврзници или на потрошувачите. Додека организираната интересна група има помалку членови од вкупниот број даночни обврзници или потрошувачи, личните придобивки коишто ги

добиваат нивните членови од фаворизираната политика генерално се големи. Спротивно на тоа, додека многу даночни обврзници и потрошувачи се оштетени од политиката, трошокот којшто се наметнува на секој од нив е мал, а изворот на трошокот честопати е тешко да се идентификува.

Бидејќи личниот удел на членовите на интересните групи е значителен, тие имаат силен поттик да формираат сојузи за да им го презентираат на кандидатите и на законодавците својот став за одредено прашање. Многумина членови на интересните групи ќе одлучат за кого да гласаат и кого финансиски да поддржат речиси исклучиво врз основа на ставот на еден политичар за одредени прашања коишто се од посебно значење за нив. Спротивно на тоа, како што покажува ефектот на рационално незнаење, најголемиот дел од гласачите генерално ќе бидат неинформирани и нема да се грижат многу за штетата што произлегува од **прашањето од посебен интерес**(?), со оглед на неговото минимално влијание врз нивната лична благосостојба.

Ако сте политичар кој бара гласови, што би направиле? Јасно е дека нема да добиете голема поддршка во кампањата со фаворизирање на интересите на главно неинформираното и неорганизирано мнозинство. Но, можете да добиете гласни поддржувачи, активисти во кампањата и, што е најважно, придонеси во кампањата со фаворизирање на позицијата од посебен интерес. Во оваа ера на медиумска политика, политичарите се под силен притисок да поддржат посебни интереси, да ги искористат за прибирање средства за кампањи и да ги искористат придонесите за да проектираат позитивна слика за кандидатот на телевизија и на интернет. Политичарите коишто не се подготвени да ја играат оваа игра – оние коишто не сакаат да ја користат државната каса за да им обезбедат услуги на добро организираните интересни групи во замена за политичка поддршка – сериозно заостануваат. Со оглед на овие поттикнувачки механизми, политичарите како да ги води невидлива политичка рака да ги

одразуваат ставовите на групите од посебен интерес, иако тоа честопати води кон политики коишто, збирно за сите гласачи, трошат ресурси и го намалуваат нивниот животен стандард. Економистите ја нарекуваат оваа пристрасност во политичкиот процес **ефект од посебен интерес**(?).

Видео:

Моќта на посебните интереси

Моќта на посебните интереси дополнително се зајакнува со заемно договарање на политичарите и законодавството „свинско буре“. **Заемно договарање на политичарите**(?) е практика на тргување со гласови меѓу политичарите за да се добие потребната поддршка за донесување на посакуваното законодавство. **Законодавство „свинско буре“**(?) е здружување на неповрзани проекти што се во корист на многу интереси во еден закон. И заемното договарање на политичарите и законодавството „свинско буре“ честопати овозможуваат контрапродуктивни проекти коишто се од корист на концентрирани интереси да добијат законодавно одобрение.

На сликата 20 е прикажано како политиката „свинско буре“ и тргувањето со гласови го зајакнуваат ефектот од посебен интерес и водат до усвојување контрапродуктивни проекти. Во овој едноставен пример, петчлено законодавно тело разгледува три проекта: (1) изградба на спортски стадион во Областа А; (2) изградба на затворена прашума во Областа Б; и (3) субвенции за етанол коишто генерираат придобивки за одгледувачите на пченка од Областа В. За секоја област, прикажана е нето-придобивка или трошок – т.е. придобивка за областа минус даночниот трошок којшто произлегува од неа. Вкупните трошоци за секој од трите проекта ја надминуваат придобивката (како што е прикажано со негативниот број во редот Вкупно на дното на сликата 20). Затоа, секој од

нив е контрапродуктивен. Доколку за овие контрапродуктивни проекти се гласа посебно, секој од нив ќе загуби со гласови четири спрема еден, бидејќи за секоја опција, само една област ќе добие глас за, а другите четири ќе гласаат *против*. Меѓутоа, ако проектите се стават во пакет преку заемно договарање на политичарите (претставниците А, Б и В би можеле да се согласат да тргуваат со гласови) или преку законодавството „свинско буре“ (сите три програми би можеле да се вклучат во еден закон), сите можат да бидат изгласани иако сите се неефикасни. Ова може да се види ако се забележи дека вкупната комбинирана нето-придобивка е позитивна за претставниците А, Б и В. Со оглед на слабата стимулација за да се информираат гласачите, оние коишто се оштетени од законодавството „свинско буре“ и други политики од посебен интерес (како што се Г и Д, во овој случај) веројатно нема да бидат свесни за нив. Следствено, стимулацијата за поддршка на проекти од посебен интерес, вклучително и на оние коишто се контрапродуктивни, е уште поголема отколку што се гледа од едноставниот нумерички пример на сликата 20.

Слика 20: Тргување со гласови и донесување контрапродуктивно законодавство

Нето-придобивки (+) или трошоци (-) за гласачите во области со еднаква големина

Гласачи во област	Спортски стадион	Проект за затворена прашума	Субвенција за етанол	Вкупно
А	$100	-$30	-$30	$40
Б	-$30	$100	-$30	$40
В	-$30	-$30	$100	$40
Г	-$30	-$30	-$30	-$90
Д	-$30	-$30	-$30	-$90
Вкупно	**-$20**	**-$20**	**-$20**	**-$60**

Пазарната размена е активност во која двете страни добиваат, со позитивна вредност за сите. Двајцата трговски партнери очекуваат добивка или нема да дојде до размена. Спротивно на тоа, „политичката размена“ може да е активност со негативна вредност во која некој добива, а некој губи, при што гласачкото мнозинство добива, но гласачкото малцинството губи повеќе. Тука, не постои гаранција дека користа на победниците ќе ги надмине загубите наметнати на другите.

Тенденцијата на неограниченият политички процес да фаворизира добро организирани групи помага да се објасни присуството на многу програми коишто ја намалуваат големината на економскиот колач. Да го земеме случајот со околу 20.000 американски производители на шеќер. Со години, цената на шеќерот којашто ја плаќаат американските потрошувачи е 50-100 проценти повисока од цената на шеќерот на светскиот пазар поради програмата за поддршка на цените на федералната влада и високо рестриктивните квоти коишто го ограничуваат увозот на шеќер. Како резултат на овие програми, производителите на шеќер добиваат околу 1,7 милијарди американски долари или приближно 85.000 американски долари по одгледувач. Повеќето од овие средства ги добиваат големите одгледувачи чиишто сопственици остваруваат приходи далеку над националниот просек. Од друга страна, секоја година потрошувачите на шеќер плаќаат помеѓу 2,9 и 3,5 милијарди американски долари, или приближно 25 американски долари по домаќинство, во форма на повисоки цени на шеќерот.[(88)] Во последниве години, производителите на кондиторски производи и другите големи корисници на шеќер се преселија во Канада, Мексико и во други земји каде што може да се купи шеќер по цената утврдена на светскиот пазар. Илустрирајќи ја нашата претходна дискусија за трговијата, увозните ограничувања коишто ги „спасија“ работните места во индустријата за одгледување шеќер предизвикаа губење на работни места во другите индустрии, особено оние коишто интензивно користат шеќер.

Сето тоа не е поволно за Американците нивните ресурси се трошат неефикасно за производство на нешто за што Американците не се погодни да го произведат и што може да се добие по значително пониска цена преку трговијата.

Сепак, Конгресот продолжува да ја поддржува програмата за шеќер, а очигледно е зошто. Со оглед на големото влијание врз нивното лично богатство, сосема е разумно за производителите на шеќер, особено за големите производители, да ги искористат своето богатство и своето политичко влијание за да им помогнат на политичарите коишто ги поддржуваат нивните интереси. И тие го прават токму тоа. За време на секој изборен циклус, шеќерното лоби и производителите на шеќер даваат придонеси вредни милиони и милиони долари на демократските и републиканските кандидати и на политичките комитети. Придонесите што ги дава една фирма, *Американ кристал шугар компани (American Crystal Sugar Company)*, обично изнесуваат околу една третина од вкупните придонеси. Спротивно на тоа, би било нерационално просечниот гласач да го истражува ова прашање или да му даде некакво големо значење кога носи одлука за кого да гласа. Всушност, поголемиот дел гласачи не се ни свесни дека оваа програма ги чини пари. Така, политичарите добиваат со тоа што продолжуваат да ја субвенционираат шеќерната индустрија иако политиката ги троши ресурсите и го намалува богатството на нацијата.

По Втората светска војна, британската Влада спроведе низа субвенции за поддршка на индустријата за ископување јаглен, за која се сметаше дека е од клучно значење за економијата и за енергетската безбедност на нацијата. Субвенциите беа насочени кон одржување на нивото на производство на јаглен, зачувување на работните места во рударските заедници и кон осигурување стабилно снабдување со енергија за индустриска употреба и за употреба во домаќинствата. Сепак, и покрај значителната финансиска поддршка од Владата, програмата за субвенционирање на ископувањето јаглен се соочи со неколку предизвици

и на крајот не ги постигна своите цели. Субвенциите создадоа зависност меѓу заедниците за ископување јаглен, обесхрабрувајќи ги иновациите и диверзификацијата на локалните економии. Наместо да се олесни транзицијата кон одржливи индустрии, субвенциите ја продолжија економската стагнација на рударските региони и придонесоа за појава на социјални и на економски нееднаквости. Програмата за субвенционирање на ископувањето јаглен во Обединетото Кралство служи како предупредувачки пример за тоа како владината интервенција во форма на субвенции може да фаворизира одредени групи, но да не успее да одговори на основните структурни предизвици или да ги постигне долгорочните економски цели.[(89)]

Ефектот на посебените интереси честопати води до контрапродуктивни владини мерки коишто фаворизираат одредени индустрии пред потрошувачите. Американскиот Закон за трговска поморска пловидба е уште еден пример за тоа. Овој закон, донесен во 1920 година, наложува дека стоките коишто се испраќаат од едно до друго американско пристаниште мора да се транспортираат на бродови изградени во САД, во сопственост на американска фирма, и дека најмалку три четвртини од членовите на екипажот на секој брод мора да бидат Американци. Но, трошоците за изградба на модерни прекуокеански бродови во САД и нивно управување првенствено од американски екипаж честопати двојно или дури тројно ги зголемуваат трошоците за транспорт. Иако Законот им користи на оние во американската транспортна индустрија, тој ги зголемува трошоците за транспорт на производи меѓу американските градови, а со тоа им штети на американските потрошувачи.

Поради тоа, стоката којашто може поекономично да се транспортира по воден пат се испраќа преку железница, камиони или по воздушен пат. Покрај тоа, пратките меѓу американските градови честопати се пренасочуваат преку странско пристаниште за да се избегнат правилата и

да се остварат добивки од поништите трошоци за транспорт на странските бродови. На пример, пратки до и од градовите на крајбрежјето на заливите на САД, како Хјустон или Њу Орлеанс, кон градовите на источниот брег, како Њујорк и Бостон, честопати се пренасочуваат преку земји како Јамајка и Бахамите. Слично на тоа, бродовите за крстарење од градовите на западниот брег до Алјаска застануваат во Канада. Овие заобиколници не само што ги зголемуваат трошоците, туку и трошат гориво и загадуваат повеќе од вообичаено.

Повисоките трошоци за транспорт коишто произлегуваат од Законот за трговска поморска пловидба особено се штетни за оние коишто живеат во Алјаска и на Хаваи бидејќи тие немаат многу алтернативи освен користење американски бродови за набавка и за продажба на стоки. Зошто овој крајно неефикасен закон не е укинат? Одговорот е очигледен. Концентрираните интереси во транспортниот бизнис имаат поголемо политичко влијание отколку неорганизираните потрошувачи коишто се оштетени од законодавството.

Примарната активност на модерната политика се сведе на извлекување ресурси од поширокаата јавност за да се обезбеди корист за добро организирани гласачки блокови на начин на којшто ќе се создаде гласачко мнозинство во законодавното тело. Размислете за следново: даночните обврзници и потрошувачите трошат приближно 20 милијарди американски долари годишно за поддршка на програмите за жито, памук, тутун, кикиритки, волна и за млечни производи, кои имаат структура слична како и програмите за шеќер. Политичката моќ на посебните интереси го објаснува и присуството на царински тарифи и на квоти за челик, чевли, текстил и за многу други производи. Проекти за наводнување финансирани на федерално ниво, финансиска помош од банките и субвенции за спортски стадиони, производители на етанол и аеродроми во одредени области – списокот оди до недоглед – сите се политики што се мотивирани политички од ефектот од посебен интерес, а

не од нето-придобивките за Американците.

Слични случаи на владини мерки коишто фаворизираат одредени индустрии пред потрошувачите може да се најдат низ целиот свет. На пример, неколку европски земји, како што се Франција и Германија, имаат долга историја на обезбедување финансиска поддршка за своите национални авиокомпании, како што се Ер Франс (Air France) и Луфтханза (Lufthansa),[(90)] преку различни форми на субвенции. Овие субвенции честопати се насочени кон одржување на конкурентноста на глобалниот воздухопловен пазар, зачувување на работните места и кон поддршка на националната гордост во поседувањето водечки авиопревозник. Меѓутоа, може да се каже дека овие субвенции ја нарушуваат конкуренцијата во воздухопловниот сектор обезбедувајќи нефер предност на одредени авиокомпании, особено на националните авиопревозници, во однос на нивните конкуренти, вклучително и нискобуџетните авиопревозници и авиокомпаниите надвор од ЕУ. Ова може да доведе до повисоки цени на билетите за клиентите, како и до намален избор и до намалени иновации во воздушниот сообраќај.

Она што е иронично е дека програмата за субвенционирање, честопати промовирана во име на правичноста, речиси никогаш не ја постигнува целта и неретко има спротивен ефект. Во 2014 година, помалку од 20 проценти од египетските субвенции за храна им беа од корист на сиромашните луѓе. Субвенциите за бензин во повеќето земји се во корист на средната класа, додека сиромашните пешачат или користат јавен превоз. Во Индија, помалку од 0,1 процент од руралните субвенции за течен нафтен гас (ТНГ) оди за најсиромашниот квинтил, додека 52,6 проценти одат за најбогатите. Во светот, многу помалку од 20 проценти од субвенциите за фосилни горива се во корист на најсиромашните 20 проценти од населението.[(91)] Иако секоја од овие програми претставува само мало оптоварување на економиите, заедно тие ги зголемуваат државните буџетски дефицити, ги трошат ресурсите и значително го

намалуваат животниот стандард. Како што можете да видите од овие примери, секогаш политичката моќ на посебни интереси го објаснува присуството на директни субвенции, царински тарифи или квоти за одредени производи, а сите овие видови политики политички се мотивирани за ефект од посебен интерес, отколку за носење нето-придобивки за целокупното население.

Ефектот на посебен интерес има тенденција и да ги задуши иновациите и да го ограничи конкурентниот процес. Постарите, поафирмирани бизниси со посилна историја на политички придонеси, подобро познавање на техниките на лобирање и поблиски односи со моќни политички фигури, очекувано, имаат поголемо политичко влијание отколку новите стартап компании, претприемачи и семејни бизниси. Тие ќе го искористат своето влијание за да ги одвратат новите ривали и да ги уништат иновациите што им се закануваат.

Да го земеме за пример искуството на Убер, којшто користи технологија за да ги спои возачите со потенцијалните патници коишто користат копнен транспорт. Потрошувачите на кои им е потребен копнен транспорт бараат автомобили преку своите паметни уреди, а апликацијата Убер веднаш им нуди цена, време на чекање и опции за споделување на возењето и следствено на тоа – на трошоците. Убер обезбедува и повратни информации за возачите на потенцијалните патници и обратно. Технологијата ги намалува трансакциските трошоци. Процесот на пристигнување до и од одредена локација честопати е побрз и поевтин од традиционалните такси-услуги. Кога Убер влезе на пазарите во големите градови ширум светот, традиционалната такси-индустрија се бореше и честопати успеваше да издејствува донесување законска регулатива со која се забранува употребата на технологијата за споделување возење, спречувајќи ги патниците да се возат по пониски цени и многумина возачи да заработуваат приход.[(92)] Како резултат на тоа, придобивките од оваа иновативна технологија и од проширување на обемот на размена беа

забавени, но не за долго. На крајот потрошувачите победија. Сега, постои цела плејада услуги за споделување возење низ целиот свет.

Искуството на Тесла, производител на електрични автомобили, е уште еден пример каде што постојните производители го користат политичкиот процес за да го спречат влезот на нови играчи. Деловниот модел на Тесла се засноваше на продажба на нивните автомобили директно на потрошувачите. Но, добро организирана интересна група – етаблирани продавачи на автомобили – лобираше кај државните законодавни тела барајќи да донесат закони со кои ќе им забранат на производителите да ги продаваат своите автомобили директно на потрошувачите. Приближно половина од државите донесоа забрани за такви директни продажби. Овие закони во голема мера го отежнаа патот на Тесла да влезе на пазарот за производство на автомобили.

Еден особено штетен тип на влијание од посебен интерес за владината политика, што особено беше забележан во првите години по падот на комунизмот, вклучуваше високи царински тарифи и ограничувања на девизните размени коишто ги штитеа моќните конзервативни домашни производители на сметка на потрошувачите. Узбекистан, на пример, практикуваше ограничувања на девизната размена за да го намали обемот на увоз во периодот 1996-2003 и 2007-2016 година, што доведе до повисоки домашни цени. Олабавувањето на овие ограничувања значеше дека потрошувачите имаат корист од поголемиот избор, подобрувањето на квалитетот на стоките и од намалените цени. Производителите коишто му конкурираа на зголемениот увоз беа на губитничката страна со слаби индустрии принудени да го напуштат пазарот. Иако ова може да создаде загуби за домашната индустрија на краткорочен план, сепак, земјата има поголеми придобивки на долгорочен план, бидејќи е специјализирана во областите со конкурентна предност. Да повториме, она што е важно е дека оние коишто имаат корист се дифузни, тешко се организираат и можеби дури и не се свесни за можностите

коишто им се ускратени, додека оние коишто веќе не се конкурентни постојано се свесни за своите потенцијални загуби. Тие лесно се мотивираат да се обидат да влијаат врз политиката преку законско лобирање и придонеси во кампањите или дури и преку поткуп и други форми на корупција.

Ефектот од посебен интерес е главен извор на растот на владини и на контрапродуктивни политички мерки. Политичарите трошат многу време грижејќи се за интересните групи и барајќи политички придонеси, а потоа ги користат средствата за остварување одредени тесни интереси, наместо интересите на општеството. Односот меѓу носителите на политички одлуки и интересните групи не само што е главен извор на економска неефикасност, туку и ја контаминира и ја слабее политичката демократија.

Креаторите на Уставот на САД ги разбрале проблемите коишто произлегуваат од моќта на посебните интереси. Интересните групи ги нарекоа „фракции“. Уставот настојувал да го ограничи нивниот пристап до федералниот трезор. Во член I, Дел 8 се наведува дека Конгресот треба да наметне даноци само за програмите коишто ги унапредуваат заедничката одбрана и општата благосостојба. Долги години, оваа клаузула ја ограничувала употребата на општите даночни приходи за обезбедување придобивки за одредени подгрупи на населението на сметка на општото население. Меѓутоа, со текот на времето, судските одлуки и законските акти го променија нејзиното значење. Следствено, според сегашното толкување, Уставот нема големо влијание за одвраќање на политичката моќ на добро организираните интересни групи.

ЕЛЕМЕНТ 3.6

6. Избегнување прекумерно трошење и дефицити

> *Очигледно е дека финансирањето на расходите преку задолжување е атрактивно за избраните политичари. Задолжувањето овозможува потрошувачка која ќе резултира со моментални политички исплати без да се создадат било какви непосредни политички трошоци.*[(93)]
>
> **— Џејмс Бјукенен, Добитник на Нобелова награда во 1986 година**

When government's spending exceeds revenues, a budget deficit results. Governments generally issue interest-earning bonds to finance their budget deficits. These bonds comprise the **national debt**[(?)]. An annual budget deficit increases the size of the national debt by the amount of the deficit. In contrast, when government revenues exceed spending, a **budget surplus**[(?)] is present. This allows the government to pay off bondholders and thereby reduce the size of its outstanding debt. Basically, the national debt represents the cumulative effect of all the prior budget deficits and surpluses.

Видео:

Дали владините трошоци создаваат работни места?

Кога расходите на владата ги надминуваат приходите, се јавува

буџетски дефицит. Владите генерално издаваат обврзници на кои плаќаат камати за да ги финансираат своите буџетски дефицити. Овие обврзници го сочинуваат **националниот долг**(?). Годишниот буџетски дефицит го зголемува националниот долг за износот на дефицитот. Спротивно на тоа, кога државните приходи ги надминуваат расходите, постои **буџетски суфицит**(?). Ова ѝ овозможува на владата да ги исплати сопствениците на обврзници и со тоа да го намали својот неподмирен долг. Во основа, националниот долг е кумулативниот ефект на сите претходни буџетски дефицити и суфицити. Пред 1960 година, консензусот меѓу економистите беше дека, иако долговите вообичаено се зголемувале за време на војните, одговорност на владите била да остварат буџетски суфицити за да ги платат овие долгови во најкус можен рок. Имаше големи намалувања на долгот во Обединетото Кралство во векот по Наполеоновите војни, во Франција по Француско-пруската војна и во САД по Американската граѓанска војна.(94) Државниот долг на Обединетото Кралство изнесувал 20 % од БДП на почетокот на 20. век, но се искачил на над 200 % од БДП до крајот на 1940-тите како последица на двете светски војни и Големата депресија. По Втората светска војна, земјата ја следеше конвенционалната економска мудрост и до 1990 година го намали својот долг на 25 % од БДП. Англискиот економист Џон Мејнард Кејнс напишал пророчки есеј во 1936 година во кој тврдел:

> *Лудаците на власт, кои слушаат гласови во воздухот, го црпат своето лудило од некој неодамнешен академски писар. Сигурен сум дека моќта на вложените интереси е во голема мера преувеличена во споредба со постепеното навлегување на идеите. Навистина, не веднаш, туку по одреден период; бидејќи на полето на економската и на политичката филозофија нема многумина кошто ги прифаќаат новите теории откако ќе наполнат дваесет и пет или триесет години, така што идеите кошто државните*

службеници и политичарите, па дури и алтаторите ги применуваат врз актуелните настани веројатно не се најнови. Но, порано или подоцна, ***идеите, а не личните интереси се опасни за добро или зло.***[(95)]

Почнувајќи од втората половина на 20. век, и самиот Лорд Кејнс стана „академскиот писар“. Во 1936 година тој објави теорија која дава објаснување за траењето и за сериозноста на Големата депресија и начин како да се спречат такви настани во иднина. Во текот на 1940-тите и 1950-тите години, кејнзијанскиот поглед ја освои економската професија, а наскоро доминираше во размислувањата на интелектуалните и на политичките лидери. Според кејнзијанската анализа, државните расходи и буџетските дефицити би можеле да се искористат за промовирање постабилна економија. Кејнзијанците тврдеа дека наместо да го балансира буџетот, владата треба да има буџетски дефицити во периоди на рецесија и да се насочи кон буџетски суфицит кога постои загриженост за инфлација.

Политичарите ширум светот лесно можеа да го следат првиот дел од тој совет, но некако втората половина никогаш не ја прифатија. Гласачите сега немаат проблем да ги видат расходите, а плаќањето подоцна не е толку очигледно. До 2023 година, кумулативните буџетски дефицити во Обединетото Кралство го зголемија соодносот на националниот долг и БДП на преку 100 %. Ослободени од ограничувањето наречено **балансиран буџет**[(?)], политичарите постојано трошеа повеќе отколку што беа подготвени да соберат со оданочување. На сликата 21 е прикажан трендот во изминативе 19 години, од 2005 до 2023 година, каде што владите на напредните економии постојано имаа буџетски дефицити секоја година. Новите пазари и економиите во развој почнаа да доживуваат буџетски дефицити од 2009 година, па наваму. За новите пазари и за економиите во развој, буџетскиот дефицит во просек изнесуваше 2,8 проценти од БДП,

додека за напредните економии, во истиот период 2005-2023 година тој изнесуваше 4,3 проценти од БДП. Очигледно, дефицитите беа поизразени за време на рецесиите, особено за време на финансиската криза 2008-2009 година. Вреди да се напомене дека напредните економии повеќе беа погодени од финансиската криза, што ги влоши нивните дефицити. И на сликата 21 е прикажано дека некои економии во развој го пресликале овој тренд на динамика на буџетскиот дефицит. Меѓутоа, Украина се издвојува како исклучок, со драматично зголемување на својот буџетски дефицит по 2022 година поради инвазијата од Русија. Оваа континуирана војна доведе до тоа дефицитот да достигне речиси 20 проценти од БДП до 2023 година.

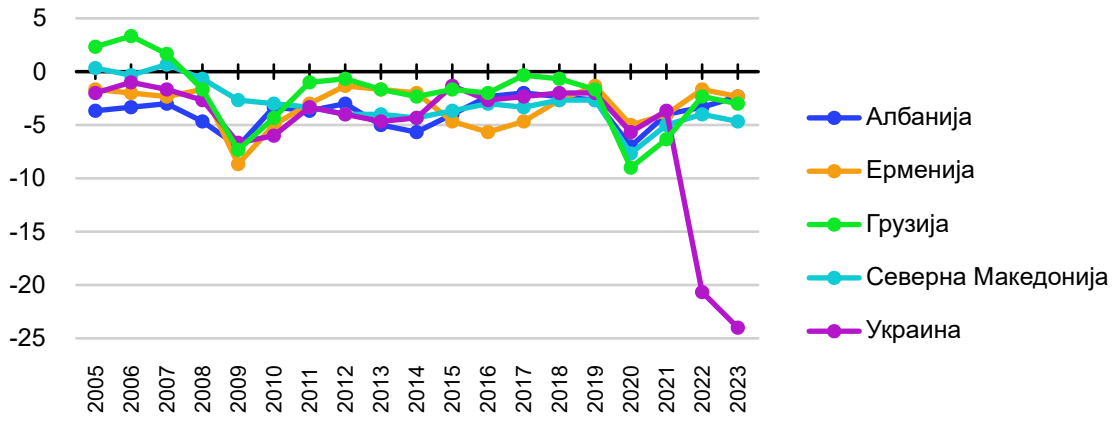
Дефицитите неизбежно го зголемуваат националниот долг. Во напредните економии, бруто-долгот на општата влада, мерено како процент од БДП, се зголеми од 76 проценти во 2005 година на 112 проценти во 2023 година. Слично на тоа, на новите пазари и кај економиите во развој, тој се зголеми од 41,5 проценти на 67 проценти во истиот период.[(96)]

Видео:

Долгови и дефицити

Во Албанија државниот долг изнесуваше 62,9 проценти од БДП, додека во Северна Македонија тој изнесуваше 51,6 проценти. Во Ерменија оваа бројка изнесуваше 48,7 проценти, по што следат Грузија со 39,3 проценти и Украина со највисока бројка од 98,6 проценти од БДП.

Слика 21: Нето-кредити/задолжување на општата влада (процент од БДП)



Извор: ММФ, www.imf.org.

Предвидлива е политичката привлечност на потрошувачката финансирана со задолжување наместо со оданочување. Тоа го одразува она што економистите го нарекуваат **ефект на кратковидост**(?): тенденцијата на избраните политички функционери да фаворизираат проекти коишто генерираат непосредни, видливи придобивки на сметка на идните трошоци коишто помалку се видливи. Законодавците имаат поттик да трошат пари на програми коишто им користат на гласачите од нивната област и на групите од посебен интерес коишто ќе им помогнат повторно да победат на изборите. Не сакаат да оданочуваат, бидејќи даноците наметнуваат видлив трошок за гласачите. Буџетскиот дефицит и задолжувањето им овозможуваат на политичарите веднаш да им обезбедат на гласачите придобивки без да наметнуваат повисоки даноци. Следствено, дефицитите претставуваат природна последица на демократската политика што не е ограничена со обврската за урамнотежен

буџет.

Неограниченият политички процес им оди во прилог на доброорганизираните интересни групи и ги охрабрува политичарите да го зголемат трошењето за да обезбедат придобивки за малкумина на сметка на многумина. На пример, секој член на законодавно тело има силен поттик да се залага за трошење на државните пари во корист на своите гласачи. Од друга страна, законодавецот не е многу мотивиран да биде „надгледувач“ на трошењето, од две причини. Прво, таков надгледувач би го навлекол гневот на колегите бидејќи ограничувањето на трошењето ќе им го отежне испорачувањето специјални програми во нивните области. Тие би возвратиле со давање мала поддршка за трошење во областа од интерес на надгледувачот. Второ, и уште поважно, придобивките од кратењата на трошењето и од намалувањето на дефицитот што се обидува да ги постигне надгледувачот (на пример, пониски даноци) би се одразиле подеднакво на гласачите и во другите области. Така, дури и да бидат успешни, гласачите во областа на надгледувачот ќе добијат само мал дел од придобивките.

Можеби следниот пример ќе помогне да се објасни зошто толку е тешко за парламентите на сите земји да го стават под контрола владиното трошење и буџетскиот дефицит. Украинската Врховна рада (парламентот) има 450 членови. Замислете овие 450 луѓе да вечераат заедно, а секој да знае дека ќе плати само дел од вкупната сметка. Со толку мал дел, никој не се чувствува принуден да нарачува скромно. Зошто да не се нарачаат предјадења од ракчиња, шницли и јастози и богат десерт? Дури и ако екстравагантниот избор на едно лице ја зголеми сметката за 45 евра, нивниот поединечен дел од трошоците би бил 10 центи (1/450 од 45 евра). Звучи како супер зделка! Се разбира, тоа лице ќе треба да плати дополнително за екстравагантните нарачки и на другите 449 гости. Но, тоа е така без оглед на тоа што тој или таа нарачале. Како резултат на тоа сите нарачуваат екстравагантно, зголемувајќи ги, притоа, вкупните трошоци за

сите, со мала додадена вредност во однос на трошокот.[97]

Структурата на стимулации наведена тука објаснува зошто финансирањето со дефицит е толку привлечно за политичарите. Во текот на периодот 2007-2023 година, дефицитите на земјите на ЕУ го зголемија својот долг за околу 22 процентни поени, достигнувајќи 84 проценти од БДП[98] Покрај тоа, придобивките коишто им беа ветени на постарите граѓани во рамките на програмите за социјална заштита беа многу поголеми од приходите од даноците на плати и придонесите,коишто го обезбедуваат нивното финансирање. Овие непокриени обврски претставуваат уште една форма на долг. Социјалната заштита беше најголемата област на расходи на општата влада во 2022 година во сите земји членки на ЕУ. Таа изнесуваше 19,5 % од БДП, при што, најголема беше во Франција и во Финска – околу 24 проценти од БДП.[99] Како што процентот на работоспособното население се намалува, а бројот на пензионери се зголемува,[100] трошењето на социјалната заштита ќе ги надмине приходите за нејзино финансирање, дополнително комплицирајќи ја должничката обврска на федералната влада.

Што ќе се случи ако владите на земјите членки на ЕУ (или која било друга земја) не ги стават своите финансии под контрола? Запомнете дека, исто како и луѓето, владите мора да плаќаат камата за парите коишто ги позајмуваат. Како што расте долгот на една нација во однос на големината на нејзината економија, ќе има реперкусии врз кредитните пазари. Давањето заеми на влада на земја со голем сооднос на долг и БДП е ризично. Како резултат на тоа, високо задолжената влада ќе мора да плаќа повисоки каматни стапки. Од друга страна, повисоките камати ќе ѝ отежнат на владата да го одржи својот буџет или да ги одржи даноците, што претставува помалку популарен начин за собирање пари за финансирање на владиното трошење, на разумно ниво.

Ако долгот и понатаму расте во однос на приходите, инвеститорите сè повеќе ќе се колебаат дали да ги купат државните обврзници на една

земја. На крајот ќе дојде до финансиска криза – или до целосно неисполнување на обврските од владата или до финансирање на долгот со печатење пари и со креирање инфлација. Во секој случај, влијанието врз економијата ќе биде деструктивно. Вакви случаи имаше во многу земји, како што се Грција, Венецуела, Шри Ланка и Зимбабве, коишто не успеаја да ги контролираат владините финансии. Ниту една земја не е имуна на законите на економијата.

Пристрасноста на политичкиот процес кон финансирање долгови и кон нефинансирани идни обврски претставува темпирана бомба. Доколку не се коригира, тоа ќе резултира со економска криза: должнички обврски коишто не можат да се исполнат. Напорите да се исполнат овие обврски со повисоки даноци или со печатење пари ќе доведат до инфлација, сериозно намалување на доходот или и до двете. Контролата на државниот долг, и на неподмиреният национален долг и на нефинансираните ветени придобивки, веројатно нема да се случи без промена на политичките правила коишто ќе оневозможат политичарите да трошат и да ветуваат повеќе отколку што се подготвени да оданочат. Постојат неколку начини тоа да се направи. Уставот на земјата може да се измени за да се бара од владата да го урамнотежи својот буџет. Или, пак, со уставни измени може да се наложи за предлозите за трошење и за зголемување на овластувањето за задолжување на владата да биде потребно одобрение со двотретинско или со тричетвртинско мнозинство од законодавниот дом. Или трошењето за тековната година може да биде ограничено на нивото на приходи од претходната година. Предложените измени на уставните правила од овој вид ќе ја подобрат ефикасноста на владата и ќе се избегне идна катастрофална должничка криза.

Не сакаме да имплицираме дека целиот државен долг е штетен. Како што бизнисите можат одговорно да позајмуваат пари за да инвестираат во продуктивни средства, така може и владата. На пример, изградба на пат или на мост каде што долгот може да се отплати преку патарини, или

поапстрактно, преку поддршка за научни истражувања коишто имаат широки позитивни екстерналии. За жал, голем дел од задолжувањата во светот денес се вршат за да се плати тековната потрошувачка на сметка на идните генерации. Без солидно разбирање на економските последици од прекумерниот долг, премногу им е лесно на политичарите да ги „залажуваат“ постојните гласачи со добра и со услуги денес, знаејќи дека сметката нема да стигне за плаќање долго откако тие (политичарите) нема да се повеќе на функција.

ЕЛЕМЕНТ 3.7

7. Избегнување субвенции кои не се засновани на економска логика

> *Алатката на политиката (којашто честопати станува и нејзина цел) е да извлече ресурси од општиот даночен обврзник со минимален прекршок и да ги дистрибуира приходите меѓу безброј баратели на таков начин што ќе ја максимизира поддршката од гласачките места. Политиката, која станува збор за мобилизирање поддршка, претставува уметност на пресметано мамење или, поточно, како да мамиш без да бидеш фатен.*[(101)]

— Џејмс Р. Шлесингер, поранешен министер за одбрана

Постојат два начина на кои поединците можат да стекнат богатство: со производство или со **грабеж**[(?)]. Луѓето можат да напредуваат со производство на добра или на услуги што имаат вредност и со нивна размена за пари. Овој метод на позитивна вредност за стекнување приходи им помага на двата трговски партнера и го зголемува богатството на општеството. Но, понекогаш луѓето се обидуваат да напредуваат преку грабеж, земајќи од другите без нивна согласност. Се разбира, жртвите на грабежот го губат она што го добива ограбувачот. Дополнително, таму каде што се стравува од грабеж, потенцијалните жртви користат ресурси за да се одбранат од него. Во општество во кое кражбите се вообичаени, на пример, луѓето купуваат повеќе брави, користат повеќе безбедносни услуги, бараат дополнителна полициска заштита, па дури и ги дизајнираат

своите домови на таков начин што ќе ги обесхрабрат кражбите. Трошоците на ограбените (или на оние коишто се плашат од грабеж) ги вклучуваат нивните загуби и вложувањата во средства за заштита, а не остварените добивки на оние коишто вршат грабеж. Кога зборуваме за грабеж во овој текст, се разбира, тоа не секогаш подразбира физичка кражба. Тоа може, на пример, да биде кражба на интелектуална сопственост, а трошоците за заштита можат да бидат надоместоци што им се плаќаат на адвокатите. За разлика од активностите за размена со позитивна вредност, грабежот е активност со негативна вредност. Тој не само што не успева да генерира дополнителен приход туку и троши ресурси, намалувајќи го богатството на општеството.

Видео:
Субвенционирање на смешното одење

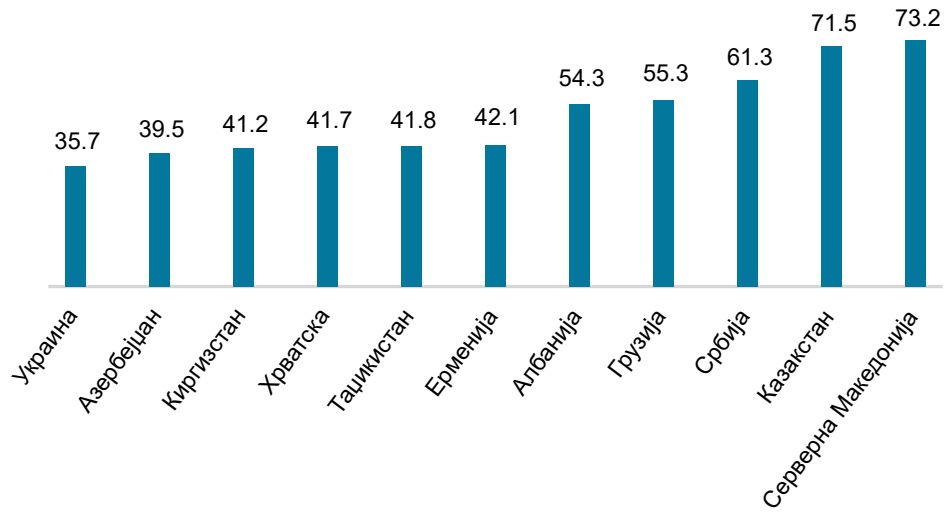
Владите промовираат **економски просперитет**(?) кога поттикнуваат производство и размена и го обесхрабруваат грабежот. Кога ефективните закони и нивното спроведување го отежнуваат земањето од други, било преку криминал или преку примена на политички мерки, малку ресурси ќе се одлеат преку такви мерки. Покрај тоа, и ресурсите што се користат за одбрана од грабеж ќе бидат мали.

Видео:
Нема повеќе субвенции за овците

Меѓутоа, во современиот свет, самите влади честопати се тешки ограбувачи. Владите обезбедуваат субвенции и услуги за одредени лица преку земање ресурси од даночните обврзници, мешање на буџетските

распределби и преку задолжување. Иако тоа технички не е кражба бидејќи се прави преку закони, сепак е активност со негативна вредност којашто им штети на граѓаните и го забавува економскиот раст. Во ЕУ, субвенциите и другите трансфери изнесуваат половина од вкупните буџетски расходи во 2021 година.[(102)] Во Франција, на пример, субвенциите и другите трансфери изнесуваат околу 65 отсто од вкупните расходи. Субвенциите за социјална заштита го опфаќаат поголемиот дел од трансферите (околу 39 отсто од вкупните расходи).[(103)] Резиме на субвенциите и другите трансфери како процент од вкупните расходи во други избрани земји е дадено на сликата 22.

Слика 22: Субвенции и други трансфери (% од државните расходи во 2021 година)



Извор: Меѓународен монетарен фонд, Годишник за владини финансиски статистики и датотеки со податоци.

Субвенциите и фаворизирањето на владата се опасни како за политичката демократија, така и за економската ефикасност. Постојат неколку причини зошто е така тоа.

Првенствено, субвенциите ги поттикнуваат бизнисите да поминуваат повеќе време во потрага по фаворизирање во централните влади и помалку време за развој на подобри и поекономични производи. Очекувано, зголемувањето на достапноста на владиниот фаворитизам ја јакне моќта на посебните интереси и поттикнува измама. За да добијат повеќе владини средства и да стекнат предност во однос на ривалите, бизнисите и другите баратели на наклонетост ги врзуваат своите интереси со популарни цели, како што се зголемување на вработеноста, намалување на сиромаштијата, подобрување на квалитетот на животната средина и намалување на зависноста од странски фактори. Дури и кога нивните дејствија се мотивирани од финансиска добивка и од политичка моќ, интересните групи имаат силна стимулација да тврдат дека се обидуваат да постигнат поширoки, попопуларни цели отколку што всушност е вистината.

Второ, субвенциите за некои фирми и сектори ги нарушуваат пазарните цени, ставајќи ги другите во неповолна положба. Некои од несубвенционираните фирми се избркани од бизнисот или нема да влезат на пазарот бидејќи не можат да се натпреваруваат со субвенционираните ривали. Од друга страна, бизнисите можат да се преселат во друга земја без овие бариери. На пример, фирмите коишто користат многу шеќер во својот производствен процес се преселија во Канада за да ја избегнат вештачки високата цена на американскиот шеќер создадена од субвенциите. Како резултат на тоа дојде до пренасочување на ресурсите од бизнисите зависни од пазарните потрошувачи кон оние што ги фаворизираат политичарите.

Трето, а можеби и најважно, субвенциите и фаворизирањето создаваат несоодветен, неетички однос меѓу бизнисот и политичките

функционери. Со тоа се охрабрува „корпоративната благосостојба“ и крони-капитализмот, а интересите на даночните обврзници се компромитирани. Колку е поголем степенот на корпоративна благосостојба (односно, колку се поброjни владините програми за субвенционирање насочени кон бизнисот), толку е поголем протокот на ресурси во активности коишто бараат наклонетост, односно фаворизирање. (Забелешка: Економистите честопати го користат терминот **рентиери**(?) за да го опишат ова барање наклоност од бизнисите и од другите групи.) Како што политиката ги заменува пазарите, економијата сè повеќе се карактеризира со кронизам, корупција, контрапродуктивни активности, а економскиот раст не го достигнува својот потенцијал.

Видео:

Политика, економија и земјоделските субвенции

Читај:

Производство наспроти штедење енергија од Двајт Ли

Видео:

Корпоративната благосостојба

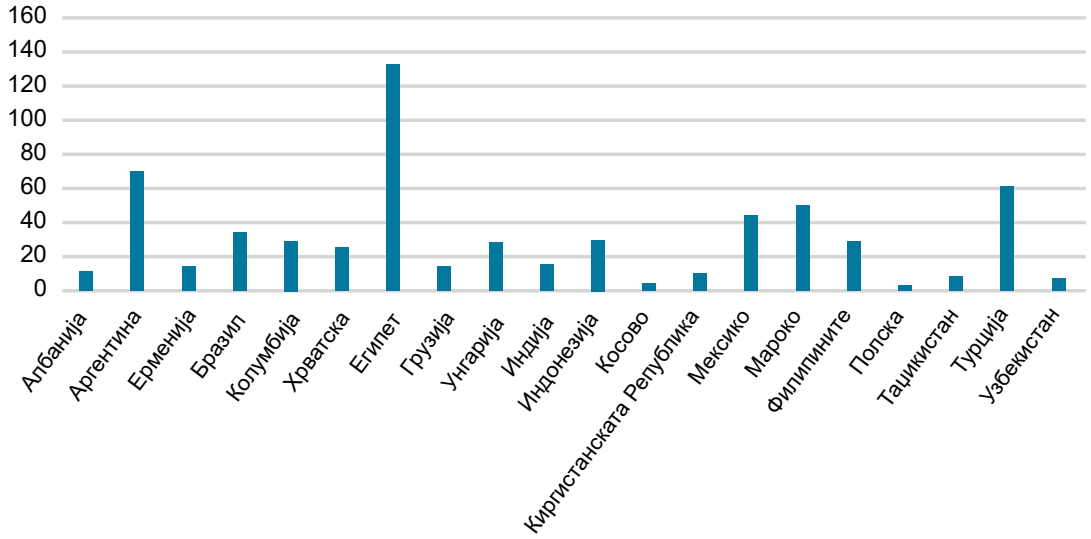
Сè повеќе, владите на демократските земји со високи доходи (и не само тие, како што е прикажано на слика 22) користат даноци и задолжување за да обезбедат субвенции и други поволности на одредени гласачки блокови во замена за политички придонеси и за поддршка. Во изјавата што нашироко му се припишува на шкотскиот адвокат и

историчар Александар Фрејзер Титлер се вели:

> *Демократијата не може да постои како постојан облик на владеење. Таа може да постои само додека гласачите не откријат дека можат да си изгласаат материјална придобивка за себе од јавната каса (буџетот). Од тој момент, па понатаму, мнозинството секогаш ќе гласа за кандидатите кошто им ветуваат најголеми придобивки од јавната каса, што секогаш резултира со колапс на демократијата како последица на лабавата фискална политика.*[(104)]

И покрај честите проблеми со корупција во посткомунистичките економии во транзиција, во 2023 година нивните нивоа на долгови сè уште можеа да бидат ставени под контрола, доколку постоеше политичката волја. На сликата 23 е прикажан делот од државните приходи што е потребен за плаќање камата на државниот долг во различни земји во транзиција и за земји со среден доход.

Слика 23: Сервисирање долгови како % од владините приходи – 2023 г.



Извор: Debt Service watch Database, www.development-finance.org, преземено на 9 април 2024

Сепак, предупредувањето е јасно. Штом бизнисите и другите интересни групи се инволвирани во обезбедувањето поддршка на политичарите во замена за субвенции и за фаворизирање, овие штетни влијанија е многу тешко да се ограничат. Како што расте фаворизирањето на владата, а и примателите и политичарите стануваат позависни од него, трансферните трошоци растат и ресурсите се оддалечуваат од продуктивните активности. Згора на тоа, измамничкото однесување, неетичките односи, па дури и корупцијата, стануваат секојдневие. Има нагорен притисок на даноците, буџетските дефицити уште повеќе се прошируваат, а политички манипулираната економија стагнира. Доколку не се воспостави и не се спроведе уставна заштита на правата на

сопственост и ограничувања на расходите, субвенционирањето и задолжувањето на владата, демократски избраните политичари сè повеќе ќе донесуваат програми што несоодветно трошат ресурси и го нарушуваат општиот животен стандард.

ЕЛЕМЕНТ 3.8

8. Ограничување трансфери коишто ја намалуваат благосостојбата

Во текот на животот сфатив дека има две работи од кои луѓето, откако ќе ги добијат, не сакаат да се откажат... Едната е привилегии, а другата субвенции.

— Кофи Анан



"You can collect for disability. I don't know about inability."

CartoonStock.com

"Можете да собирате за попреченост. Не знам за неспособност."

За неекономистите, **трансферите на приходи**(?) изгледаат како ефикасен начин да им се помогне на целните корисници. Сепак, економската логика укажува дека трансферот на приходи кон група примателиза да се подобри нивната долгорочна благосостојба е мошне тежок процес. Како што честопати е случај во економијата, несаканите секундарни ефекти објаснуваат зошто е така тоа.(105)

Три главни фактора ја намалуваат ефективноста на трансферите на приходи. И додека процесот може да биде најочигледен во случај на директни трансфери на приходи, како што е социјалната помош, истите ефекти се постигнуваат и кога придобивките се трансфери во натура, како што е Индискиот систем за дистрибуција на храна, којшто обезбедува

бесплатни или евтини основни прехранбени производи во вредност од милијарди долари за семејствата со ниски приходи секоја година. Навистина, субвенциите за производство, како што се земјоделски субвенции или грантови за корпорации, отвораат слични прашања.

Прво, зголемувањето на државните трансфери обично го намалува поттикот за заработка и на даночниот обврзник-донатор и на примачот на трансферот. Според многу програми за трансфер, како што се зголемува приходот на примачот така се намалува големината на трансферот бидејќи финансиската состојба на примачот се подобрила. Кога сиромашните работат напорно или добиваат подобри работни места, тоа честопати генерира даноци, коишто, всушност, се повисоки од оние на побогатите граѓани, што резултира со загуба на приходи. Според тоа, примачите имаат помал поттик да заработат бидејќи дополнителната заработка ќе ги зголеми нивните нето-приходи само за дел – а во многу случаи особено мал дел – од дополнителната заработка. Слично на тоа, како што се зголемуваат даноците за финансирање дополнителни трансфери, сите даночни обврзници имаат помал поттик да ги направат потребните жртви за производство и за заработка и имаат поголем поттик да инвестираат во **даночни засолништа**(?) во обид да ги заштитат своите пари. Така, ниту примачите на трансфери ниту даночните обврзници воопшто нема да произведуваат и да заработуваат толку колку што тоа би се случило во отсуство на програмите за трансфер. Како резултат на тоа, ќе дојде до забавување на економскиот раст.

За да го видите негативниот ефект на речиси секоја политика за трансфер врз продуктивните активности, размислете за реакцијата на студентите ако професорот на почетокот на семестарот објави дека политиката на оценување ќе опфаќа прераспределба на освоените бодови на испитите, така што никој нема да добие помалку од оценка 3. Според овој план, студентите коишто добиле оценка 5 на испитите и постигнале најдобри резултати во групата ќе мораат да се откажат од значителен број

поени за да го зголемат просекот на оние коишто инаку би добиле оценка 2 и оценка 1. Се разбира, и учениците со оценка 4 ќе треба да придонесат со дел од своите поени, иако не толку колку учениците со оценка 5, за да се постигне порамномерна распределба на оценките.

Дали некој воопшто се сомнева дека барем дел од студентите коишто би добиле оценка 5 и 4 ќе учат помалку кога нивниот дополнителен напор „се оданочува“ за да се поддржат другите? Згора на тоа, дали студентите коишто би добиле оценки 3 и 2 ќе учат помалку бидејќи казната што ја плаќаат за недоволно вложениот труд би била ублажена со трансфер на поени коишто не се заслужени. Истата логика важи дури и за оние кои би добиле оценка 1, иако веројатноста е дека секако не би учеле премногу. Очекувано, исходот ќе биде помалку учење, а целокупниот успех ќе се намали.

Влијанието на шемите за даночен трансфер ќе биде слично: помалку труд и пониски нивоа на вкупен доход. Доход не се случува сам од себе – тој е нешто коешто луѓето го произведуваат и го заработуваат. Луѓето заработуваат доход бидејќи обезбедуваат стоки и услуги за други луѓе коишто се подготвени да платат за нив. Можеме да го замислиме националниот доход како економска пита, чијашто големина зависи од постапките на милиони луѓе, од кои секој користи производство и трговија за да добие парче. Невозможно е да се прераспредели доход без истовремено да се намалат трудот и иновативните активности коишто создаваат доход.

Второ, конкуренцијата за трансфери ќе ги намали поголемиот дел од долгорочните добивки за предвидените корисници. Владите мораат да воспостават критериум за примање трансфери на приходи и за други политички услуги. Ако не го сторат тоа, трансферите веднаш ќе го испразнат буџетот. Општо земено, владата ќе бара од примачот на трансфер да поседува нешто, да прави нешто или да биде нешто. Два примера: примачот на паричен надоместок за невработеност мора да биде

без работа; за да се квалификува за грант или за заем за мал бизнис, компанијата мора да има ограничен број вработени. Откако ќе се воспостави критериумот, многумина ќе го модифицираат своето однесување за да се квалификуваат за „бесплатни“ пари или за други владини услуги. Како што го прават тоа и како што вработуваат помалку работници или работат помалку за да се квалификуваат за трансферот, нивната нето-добивка од трансферите опаѓа. Постепеното укинување на правилата за трансфери, како што приходот се зголемува, всушност, наметнува многу висока даночна стапка на работата, значително намалувајќи го поттикот да се започне таквата работа и честопати да резултира со тоа што примачот не стекнува многу искуства на пазарот на трудот и си ги намалува шансите за добивање подобри работни понуди во иднина.

Размислете за следново: да претпоставиме дека германската влада одлучила да подарува банкнота од 100 евра помеѓу 9:00 и 17:00 часот секој работен ден на сите лица коишто се подготвени да чекаат на ред пред шалтерите на Министерството за финансии. Ќе се направат долги редици. Колку долги? Колку време би биле спремни луѓето да одвојат од слободното време и од нивните продуктивни активности за да чекаат на ред? Лице чиешто време вреди 15 евра на час би било подготвено да потроши околу шест часа чекајќи ја банкнотата од 100 евра. Други, пак, чиешто време вреди помалку, да речеме 10, 8 или 5 евра на час, ќе чекаат подолго – десет часа или повеќе. И секој од нив ќе согледа дека времето потрошено во чекање намалило голем дел од вредноста на трансферот од 100 евра. Ако предлагачите мислеле дека програмата ќе им ја подобри финансиската состојба на примателите за 100 евра, тогаш се лажеле.

Овој пример илустрира зошто на предвидените корисници на програмите за трансфер не им се помага толку колку што сметаат повеќетомина поддржувачи на таквите програми. Кога корисниците мораат да направат нешто (на пример, да чекаат на ред, да пополнуваат

формулари, да лобираат кај владини службеници, да полагаат испит, да се соочат со одложувања или да придонесуваат во одредени политички кампањи) за да се квалификуваат за трансфер, голем дел од нивната потенцијална добивка ќе биде изгубена при нивниот обид да ги исполнат критериумите за квалификување. Слично на тоа, кога корисниците мораат нешто да поседуваат (на пример, земјиште со историја на производство на пченица за да добијат пристап до субвенции од програмата за пченица или лиценца за управување со такси-возило за да добијат субвенција), луѓето ќе ја зголемат цената на средството коешто е потребно за стекнување на субвенцијата. Повисоката цена на средството, како што е лиценцата за такси-превоз или земјиштето со историја на производство на пченица, ќе ја апсорбира вредноста на субвенцијата.

Во двата случаи, потенцијалните корисници ќе се натпреваруваат за исполнување на критериумите додека не се намали голем дел од вредноста на трансферот. Како резултат на тоа, нето-добивката на примачот генерално ќе биде значително помала од износот на исплата на трансферот. Всушност, нето-добивката на маргиналниот примач (лицето за кое и онака не е особено исплатливо да се квалификува за трансферот) ќе биде нула или блиску до нула.

Размислете за влијанието на субвенциите (грантови и евтини заеми) за студентите на колеџ во САД. Овие програми имаа за цел да го направат запишувањето на колеџ подостапно, но субвенциите ја зголемуваат побарувачката за упис на колеџ, што ги крева цените на школарината. Извештајот од 2017 година на Банката на федерални резерви на Њујорк покажа дека околу 60 проценти од порастот на трансферите кон студенти се рефлектираат во зголемените школарини. Со други зборови, при секое зголемување на студентските субвенции за 3 долари, колеџите и универзитетите ја зголемуваа школарината за речиси 2 долари.[(106)] Не е случајно тоа дека како што програмите за помош на грантови и заеми за студенти значително се зголемуваа од 1990 година, така школарината и

другите трошоци поврзани со колеџот се зголемуваа многу побрзо од општото ниво на цените.[107] Понатаму, програмите за субвенционирање доведоа до наплив на студенти коишто влегуваат на пазарот на труд, што ги намали нивните можности за вработување, како и нивната идна заработка, отежнувајќи им ја можноста за враќање на нивните заеми. Кога ќе се земат предвид секундарните ефекти – повисоки трошоци за колеџ и помалку атрактивни можности за вработување – нето-придобивките за студентите можат да бидат значително помали од трансферите. Во посткомунистичките транзициски земји, брзата експанзија, во комбинација со низок квалитет и со ирелевантност (во многу области) на универзитетското образование, резултираше со сериозен проблем на „прекумерна квалификуваност“ каде што дипломираните студенти завршуваат на работно место за кое не им е потребно универзитетско образование. Многумина такви дипломирани студенти остануваат заглибени во нискоквалификувани работни места години по завршувањето на школувањето.[108]

Програмите за трансфер можат дури и да ја влошат финансиската состојба на предвидените корисници. Законот за рурални населби на САД од 1862 година го илустрира ова тврдење. Според оваа легислатива, федералната влада им обезбедувала парцела од околу 65 хектари, којашто подоцна се зголемила до 240 хектари во одредени области од Западот, на доселениците коишто побарале земјиште, изградиле куќа на земјиштето и останале таму пет години. Оваа опција била привлечна за многумина, но не било лесно да се преживее во тие рани години на Западот, дури и со 65 хектари. Така, повеќе од 60 проценти од побараните земјишта биле напуштени пред да поминат петте години.[109] Во суштина, оваа програма за трансфер ги поттикнала луѓето да го населат земјиштето пред таквата постапка да стане економски исплатлива и, како резултат на тоа, многумина од сточарите претрпеле сериозни финансиски загуби.

Во денешниот свет, проблемот со бездомништвото е јасен показател

за влијанието на стимулациите генерирани од субвенциите. Во Њујорк, на пример, огромното мнозинство бездомници спијат во градско или во приватно засолниште, а не на улица. Многумина можеби имаат вистински ментални проблеми или проблеми со зависност, но многумина и едноставно реагираат на стимулациите коишто ги добиваат. Ако моментално не сте бездомник, времето на чекање за да се добијат евтини владини станови во Њујорк е повеќе од 15 години, но ако сте бездомник, тоа се намалува на само неколку месеци. Можете ли да го забележите поттикот овде? Можеби оптималната опција за некој којшто не се согласува со своите родители е да се пресели во засолниште и да стане „бездомник“ за да скокне на чело на редот за бенефиции за домување. Може само да се замисли можниот негативен секундарен ефект. Повторно го согледуваме фундаменталниот концепт на економијата, „Поттикнувачките механизми се важни!“

Слично, но можеби помалку драматично, како што беше дискутирано во Делот 2, Елементот 2.4, прописите на американската влада предвидени да го олеснат поседувањето свој дом, ги поттикнаа заемодавачите да им даваат заеми на купувачите на станови со малку или без авансно плаќање, коишто инаку не би можеле да се квалификуваат за конвенционални хипотеки. Влијанието на овие регулаторни субвенции беше многу слично на оние на Законот за рурални населби: високи стапки на неисполнување на обврските, запленувања и финансиски проблеми за многумина од предвидените корисници.

Третата причина за неефективноста на трансферите е тоа што програмите за трансфер ги намалуваат негативните последици со кои се соочуваат оние коишто донесуваат непромислени одлуки, намалувајќи ја нивната мотивација да ги избегнат неволјите. На пример, владините субвенции за премии за осигурување во области подложни на урагани ги намалуваат личните трошоци за поединците коишто се штитат од загуби. Сепак, ова доведува до реперкусии и за самото општество. Бидејќи

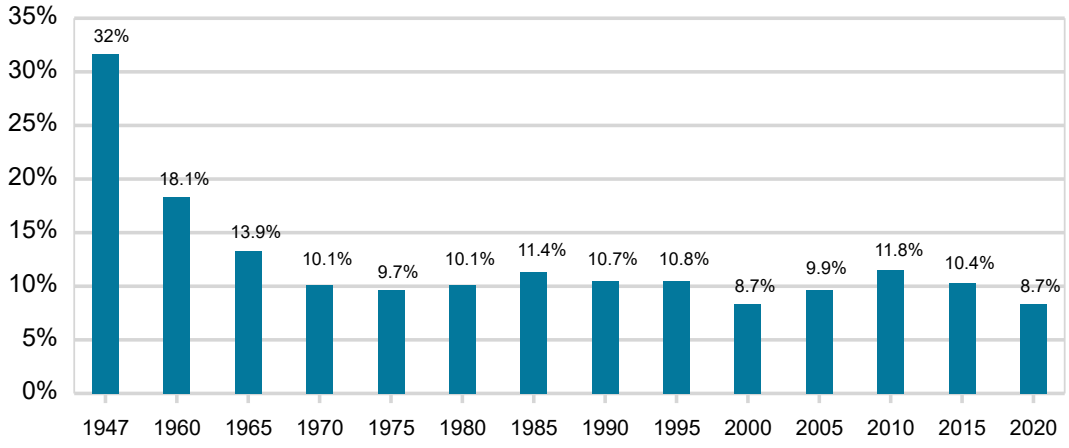
купувањето осигурување е поевтино со субвенција, повеќемина ќе градат во области подложни на урагани отколку што тоа би се случувало ако треба да ја платат целата цена. Како резултат на тоа, санирањето на штетите од ураганите е поголемо отколку што инаку би било случај.

Слично е влијанието и на надоместокот за невработеност. Поради бенефициите коишто ги добиваат, невработените не ретко ги одбиваат постоечките работни понуди и продолжуваат да бараат подобри работни места. Ова, доведува до продолжување на времето за активно барање работа и со тоа зголемување на стапката на невработеност.[(110)] Кога беше објавена Војната против сиромаштијата во САД во средината на 1960-тите, претседателот Линдон Џонсон и другите поддржувачи од програмата тврдеа дека сиромаштијата може да се елиминира само ако Американците се подготвени да пренесат малку повеќе од своите доход на помалку среќните членови на општеството. Тие го прифатија овој повик и програмите за трансфер на приходи значително се проширија. Мерено како дел од вкупниот приход, трансферите насочени кон сиромашните или кон речиси сиромашните (на пример, помош за семејства со деца коишто зависат од своите родители, бонови за храна и Медикеид) се удвоија во периодот 1965-1975 година. Од 1975 година, трансферите на приходи против сиромаштијата продолжија да растат како дел од националниот доход.

Без сомнение, предлагачите на програмите „Војна против сиромаштијата“ беа мотивирани од благородни цели. Како што нагласивме, сепак, добрите намери не го гарантираат посакуваниот исход. Како што е прикажано на сликата 24, стапката на сиромаштија рапидно опаѓаше пред Војната против сиромаштијата. Уделот на сиромашни семејствата се намали од 32 проценти во 1947 година на 13,9 проценти во 1965 година. Надолниот тренд продолжи уште неколку години, достигнувајќи 10,1 проценти во 1970 година. Кон крајот на 1960-тите, само неколку години по започнувањето на трансферите од Војната против

сиромаштијата, трендот на опаѓање на стапката на сиромаштија запре. Од 1970 година, стапката на сиромаштија на семејствата варира во релативно тесен опсег помеѓу 8 и 12 проценти. Стапката на сиромаштија беше 11,8 проценти во 2010 година, а до 2020 година, непосредно пред пандемијата, таа се намали на приближно 9 проценти. Овие стапки се само малку пониски од бројката кога започнаа програмите „Војна против сиромаштијата“. Имајќи предвид дека приходот по лице во 2020 година, приспособен за инфлацијата, беше два и пол пати поголем од нивото од доцните 1960-ти, овој недостаток на напредок во намалувањето на сиромаштијата е запрепастувачки.

Слика 24: Процент на семејства под стапката на сиромаштија во САД



Извор: U.S. Census Bureau, Current Population Survey, *Annual Social and Economic Supplements*, 1960 to 2022 (CPS ASEC).

Видео:

Еднаквост vs. Претпримеништво

Пресметката на официјалната стапка на сиромаштија не ги вклучува непаричните бенефиции како што се оние за храна, здравствена заштита и за домување. Ако непаричните бенефиции се сметаат како доход, стапката на семејна сиромаштија би била за околу 3 процентни поени пониска, но образецот сè уште е ист како оној на сликата 24. Кога непаричните бенефиции се сметаат како доход, стапката на сиромашни семејства во 2015 година сè уште е речиси иста како во 1970 година.

Зошто програмите за трансфери против сиромаштијата не беа поефикасни? Трансферите генерираат три ненамерни секундарни ефекта коишто го забавуваат успехот на борбата против сиромаштијата.

Видео:

Подобро од милосрдие

Прво, трансферите поврзани со доходот го намалуваат поттикот на поединците со ниски доходи да заработуваат, да се движат нагоре по скалата на доходите и да избегаат од сиромаштијата. Постојат повеќе од 75 владини програми за проверка на доходите во САД (на пример, додатоци во исхраната, Медикејд, субвенции за домување, училишни ручеци и детско здравствено осигурување) коишто се насочени да им обезбедат помош на сиромашните. Придобивките од повеќето од овие програми се намалуваат и на крајот се елиминираат како што се зголемуваат доходите на примачите. Како резултат на тоа, многумина корисници со ниски доходи се фатени во стапицата на сиромаштијата. Ако заработуваат повеќе, комбинацијата од дополнителните даноци коишто ги должат и изгубените

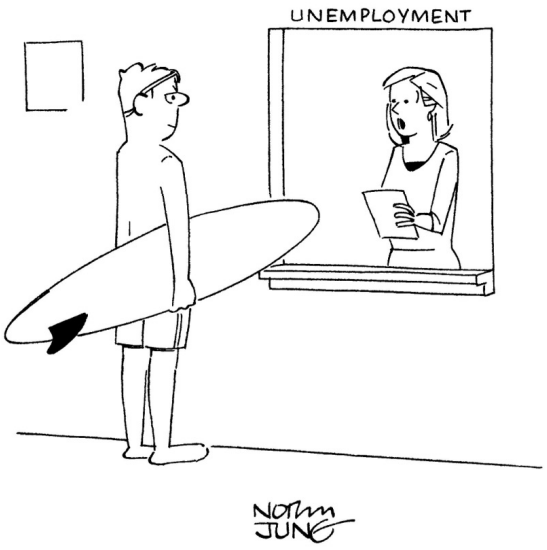
трансфери значи дека ќе можат да задржат само 10, 20 или 30 проценти од дополнителната заработка. Во некои случаи, дополнителната заработка може дури и да го намали нето-доходот на примачот. Оваа стапица на сиромаштија го намалува поттикот за многумина корисници со ниски доходи да работат, да заработат повеќе, да стекнуваат искуство и да се искачуваат на скалата на работни места. Во 2018 година, ОЕЦД објави дека изгубените бенефиции како резултат на зголемената заработка изнесуваат 93 отсто од минималната плата за работниците во Чешка и 92 отсто од оваа плата во Хрватска.[(111)] Во некои случаи, дополнителната заработка може дури и да го намали нето-доходот на примачот. Така, стапката на сиромаштија значително го намалува поттикот за многумина корисници со ниски доходи да работат, да заработуваат повеќе, да стекнуваат искуство и да се искачуваат на скалата на работни места. Во голема мера, трансферите само го заменуваат доходот што инаку би бил стекнат и, како резултат на тоа, нето-добивките на сиромашните се мали – многу помалку отколку што сугерира трошењето за трансфери.

Нема ништо ново во ова согледување. Набљудувајќи ги англиските закони за сиромашните во 1835 година, францускиот политички филозоф и економист, Алексис де Токвил напиша во *Мемоарите за сиромаштијата*:

> *Човекот, како и сите општествено организирани суштества, има природна страст за безделничење. Меѓутоа, постојат два мотива за работа: потребата за живеење и желбата да се подобрат условите за живот... Секоја мерка којашто воспоставува законско милосрдие на трајна основа и му дава административна форма создава неактивна и мрзлива класа, којашто живее на трошок на индустриската и на работничката класа.[(112)]*

Второ, програмите за трансфер коишто значително ги намалуваат тешкотиите на сиромаштијата, ги намалуваат и опортунитетните

трошоци за ризични избори. Напуштањето на училиштето или воздржаноста да се биде дел од работната сила, раѓањето деца од тинејџери и од немажени жени, разводот, напуштањето на децата од татковците и користењето дрога честопати доведуваат до сиромаштија. Бидејќи сè повеќе луѓе ги избираат овие високоризични опции, многу е тешко да се намали стапката на сиромаштија. Стапката на сиромаштија на домаќинствата со еден родител значително е поголема од онаа на домаќинствата со двајца родители. Во Чешка, на пример, 9,7 проценти од општото население живеело под прагот на сиромаштија во 2017 година, додека 37 проценти од луѓето во домаќинствата со самохрани мајки или татковци биле под оваа линија. Во Белорусија во 2013 година стапката на сиромаштија кај домаќинствата со еден родител била 17 проценти во споредба со 11 проценти за општата популација. Изабел Сохил и Рон Хаскинс од Институтот Брукингс пронајдоа докази дека едно лице може да ги намали шансите да живее во сиромаштија од 12 процента на 2 процента со само три основни работи: завршување средно училиште (како минимум), работа со полно работно време и стапување во брак пред да се добие дете.[(113)] Кога младите ги избираат овие опции, малку е веројатно дека ќе поминат некое значително време во сиромаштија. Ова е витално важна точка за која воспитувачите, родителите, старателите и другите треба да разговараат со младите луѓе, од кои многумина ги носат овие



"Невработеност."

"Некако, господине Вебер, мислам дека не вложувате напори за да најдете работа."

суштински животни одлуки.

Трето, владините трансфери против сиромаштијата ги истиснуваат приватните добротворни напори. Кога луѓето сфаќаат дека владата се грижи за сиромашните, акциите на семејствата, црквите и на граѓанските организации стануваат понеургентни. Кога се наплаќаат даноци и кога владата е поактивна, очекувано, приватните поединци и групи стануваат понеактивни. Сепак, приватните даватели на помош имаат реални предности во однос на владините трансфери. Тие се типично локални, па затоа појасно ја гледаат вистинската природа на проблемите, честопати се почувствителни на животниот стил на примачите и обично помагаат на оние коишто искрено се трудат да си помогнат себеси.

Според зборовите на Спенсер Кокс, гувернер на сојузната држава Јута:

> *„Не ни треба поголема влада. Ни требаат поголеми луѓе. Ова е вистинскиот модел за високофункционално општество. Потребно е нашите најдобри луѓе редовно да бидат вклучени во нашите најпогодени заедници. Од докторот којшто предава писменост во основно училиште, па се до студентот којшто еднаш седмично волонтира во банката за храна, здравјето на општеството го одредуваат внатрешните сили во таа заедница.“*

Од економска гледна точка, слабите резултати на програмите за трансфер, коишто се движат од поддршка на цените на фармите до програми за борба против сиромаштијата, не се изненадувачки. Кога ќе се земат предвид секундарните ефекти, економската анализа покажува дека исклучително е тешко да се помогне на предвидените корисници на долг рок.

Читај:

Социјална соработка и пазар од Двајт Ли

ЕЛЕМЕНТ 3.9

9. Немешање во централното планирање

> *Човекот на системот... е способен да биде многу мудар во сопствената вообразеност... Си замислува дека може да ги распоредува различните членови на едно големо општество со толкава лесност со каква што раката ги распоредува различните фигури на шаховска табла. Тој не размислува дека фигурите на шаховската табла немаат друг принцип на движење освен она коешто самата рака им го одредува; и дека, на големата шаховска табла на човечкото општество, секоја фигура има свој принцип на движење, сосема различен од оној којшто законодавецот би можел да го одреди наместо неа. Доколку тие два принципа се поклопат и дејствуваат во иста насока, играта на човечкото општество ќе продолжи лесно и хармонично и голема е веројатноста да биде среќна и успешна. Ако тие се спротивни или различни, играта ќе продолжи во мизерни услови, а општеството секогаш ќе биде во состојба на хаос.*[(114)]
>
> **— Адам Смит**

Како што беше дискутирано претходно, владите честопати можат да го координираат обезбедувањето јавни добра – односно оние релативно малку стоки за кои е тешко да се ограничи потрошувачката на потрошувачите кои плаќаат – подобро отколку што тоа можат да го прават пазарите. Многумина знаат да тврдат и дека владините службеници можат да управуваат со поголемиот дел или со целата економија подобро од

пазарите. Од Болшевичката револуција во 1917 година, бројни поборници на централното планирање тврдат дека општото население би било во подобра финансиска состојба ако владините службеници користат даноци, субвенции, наредби, директиви и регулативи за централно планирање и управување со клучните сектори на економијата. Централното планирање ги заменува пазарите со владини алокации. Тоа може да вклучува директна команда и контрола, како во стариот советски систем. Тоа може да се случи и кога избраните политички функционери создаваат силни стимулации да ги заменат своите преференции за оние на потрошувачите, инвеститорите и на претприемачите коишто се водени од пазарните сили.

Лесно е да се разбере зошто централното планирање има своја привлечност. Се разбира, логично е да се планира. Нели е поверојатно дека избраните функционери и владините експерти подобро ќе ја претставуваат „општата благосостојба“ на народот отколку деловните претприемачи? Зарем владините службеници нема да бидат „помалку алчни“ од приватните бизниси? Разбирлива е привлечноста на централното планирање кај оние на кои им недостига познавање за теоријата на јавен избор и за нејзините импликации врз функционирањето на политичкиот процес. Економската логика, сепак, укажува дека централното планирање речиси секогаш ќе биде неефикасно. Постојат пет главни причини коишто објаснуваат зошто е така тоа.

Прво, централното планирање само ја заменува политиката со пазарните одлуки. Централните планери од реалниот свет (и законодавците коишто им даваат насоки) не се група сезнајни великодушни светци. Субвенциите и инвестициските фондови коишто ги распределуваат планерите неминовно ќе бидат под влијание на политичките фактори. Размислете како функционира овој процес дури и кога одлуките се носат на демократски начин.

Расходите ќе треба да бидат одобрени од законодавното тело (на пример, Конгресот на САД). Различни бизниси, синдикати и други **посебни**

интереси(?) ќе лобираат за инвестициските фондови и за субвенциите. Законодавците ќе бидат особено чувствителни на оние коишто се во позиција да обезбедат придонеси за кампањата или да влијаат врз клучни гласачки групи. Овој процес ќе ги фаворизира постарите фирми со поголемо лобирачко искуство и политичко влијание, дури и ако економски се слаби, пред поновите фирми ориентирани кон раст. Покрај тоа, претседателите на законодавните комисии честопати блокираат различни програми, освен ако другите законодавци не се согласат да поддржат проекти од кои корист имаат нивните конституенти и фаворизирани интересни групи (т.е. проекти „свинско буре“). Со оглед на оваа стимулативна структура, само наивен идеалист би очекувал овој политизиран процес да резултира со помалку расипничко трошење, поголемо богатство и со подобра распределба на инвестициските фондови споредено со пазарите. Стимулација да постигнат најголема ефикасност не им недостига само на управителите. Работниците на кои им се гарантираат работни места и се исто платени без разлика на тоа колку напорно работат, се стимулирани да го минимизираат својот напор. Една стара изрека добро ја доловува советската реалност: „Тие се преправаат дека ни плаќаат, а ние се преправаме дека работиме“. (Друга добропозната советска фраза гласи „Секој што не краде од државата, краде од своето семејство“.)

Второ, поттикот е слаб за **владините претпријатија**(?) и за агенциите да ги контролираат расходите и ефикасно да снабдуваат стоки. Наместо да создаваат свои агенции така што ќе ги задоволуваат потребите на своите клиенти, тие се потпираат на владиниот буџет. Тоа што директорите на владините организации ќе бидат мотивирани да бараат поголем буџет, не треба да изненадува. Поголемиот буџет ќе обезбеди средства за проширување, зголемување на платите, дополнителни трошоци за клиентите и други фактори коишто ќе им го олеснат животот на менаџерите. Менаџерите на владините претпријатија и агенции, речиси

без исклучок, ќе се обидат да ги убедат законодавците дека нивните активности се производство на стоки или услуги коишто енормно се вредни за поширокаta јавност и, само кога би им биле дадени повеќе пари, тие би направиле уште почудесни работи за општеството. Згора на тоа, тие ќе тврдат дека без потребното финансирање, луѓето ќе страдаат и исходот ќе биде катастрофален. Ќе биде тешко за законодавците и за другите владини планери да ги оценат таквите тврдења.

Понатаму, слаба е стимулацијата за директорите и за управителите на претпријатијата од јавниот сектор ефикасно да произведуваат и да ги одржуваат трошоците ниски. За разлика од приватните сопственици, управителите во јавниот сектор не добиваат многу од подобрувањето на ефикасноста и од помалите трошоци. Нема ништо што е споредливо со профитот на приватниот сектор што докажува дека една владина агенција или едно претпријатие добро е управувано. Во приватниот сектор, **стечајот**(?) на крајот ги отстранува неефикасните производители, но во јавниот сектор, не постои паралелен механизам којшто ги елиминира неуспешните програми. Всушност, лошите перформанси и неостварувањето на целите честопати се користат како аргументи за зголемено владино финансирање! На пример, полицијата ќе ја користи зголемената стапка на криминал како аргумент да побара дополнително финансирање за силите за спроведување на законите. Ако оценките за успехот на учениците се намалуваат, на пример, администраторите на јавните училишта ќе го искористат овој неуспех како аргумент за да побараат уште повеќе средства. Со оглед на силната стимулација на менаџерите на владините претпријатија да ги зголемат своите буџети и со оглед на слабиот поттик за ефикасно работење, може да се очекува од владините претпријатија да имаат повисоки трошоци по единица од споредливите приватни фирми.

Трето, не постои причина да не се верува дека инвеститорите коишто ги ризикуваат своите пари ќе направат подобар избор за

инвестиции отколку централните планери коишто ги трошат парите на даночните обврзници. Запомнете, инвеститорот којшто сака да профитира мора да открие и да инвестира во проект којшто ја зголемува вредноста на ресурсите. Инвеститорот којшто ќе направи грешка – односно чијшто проект резултира со загуби – директно ќе ги сноси последиците. Спротивно на тоа, успехот или неуспехот на владините проекти ретко има големо влијание врз личното богатство на владините планери. Дури и ако проектот е продуктивен, личната добивка на планерот веројатно ќе биде скромна. А ако проектот е расипнички – ако ја намалува вредноста на ресурсите–овој неуспех ќе има мало негативно влијание врз доходот на планерите. Можеби ќе имаат и лична корист од расипнички проекти коишто ги канализираат субвенциите и другите придобивки кон политички моќните групи, коишто потоа ќе им возвратат со дополнителна политичка поддршка на нивната агенција или на нивното претпријатие. Со оглед на оваа структура на стимулации, нема причина да се верува дека поголема е веројатноста владините планери да откријат и да спроведат проекти коишто го зголемуваат богатството на општеството отколку приватните инвеститори.

Четврто, и ефикасноста на владините расходи ќе биде поткопана бидејќи буџетот на влада без ограничувања е нешто како заеднички ресурс. Кога парите и ресурсите се во заедничка сопственост, има мала мотивација да се размислува за иднината. Како што видовме во Елементот 2.1, сепак, приватната сопственост дава силна мотивација да се земат предвид идните ефекти од тековните одлуки. На пример, рибите во океанот се во заедничка сопственост додека некој не ги фати и, како резултат на тоа, многу видови се на работ на исцрпување поради прекумерниот риболов. На сите во рибарската индустрија би им било подобро ако рибите се ловат побавно, така што ќе има повеќе можности за обнова на нивната популација. Од друга страна, поради заедничката сопственост, секој рибар знае дека рибата којашто не е уловена денес, утре ќе ја улови некој друг.

Така, има мала стимулација за некој да го намали денешниот улов, за да бидат достапни повеќе риби во иднина.

Слично на тоа, кога интересните групи „ловат“ (т.е. лобираат кај политички планери) владини трошоци, тие имаат мала стимулација да ги земат предвид негативните последици од повисоките даноци и од дополнителното задолжување врз идното производство. Поддржувачите на секој проект за трошење можат да препознаат дека идното производство би било поголемо доколку даноците би биле пониски, а **приватните инвестиции**(?) повисоки. Но, тие, и ќе препознаат дека ако не зграпчат повеќе од владиниот буџет, тоа ќе го направи некоја друга интересна група. Со оглед на овие стимулации, проектите за неефикасно трошење и постојаните буџетски дефицити се очекуван резултат. Во Елементот 3.6 го разгледавме сè поголемиот проблем со хроничниот државен буџетски дефицит на Соединетите Американски Држави.

Петто, не постои начин централните планери да добијат доволно информации за да креираат, одржуваат и постојано да ажурираат план којшто има смисла. Живееме во свет на динамични промени. Технолошкиот напредок, новите производи, политичките немири, промената на побарувачката и променливите временски услови постојано го менуваат релативниот недостаток и на стоки и на ресурси. Ниту еден централен орган нема да може да одржува чекор со овие промени, да ги оценува од политички аспект и/или да им дава разумни упатства на менаџерите на претпријатијата. Владините планери немаат ниту информации ниту стимулација да планираат ефикасно.

Видео:

Ринкономија (спонтан поредок)

Централното планирање честопати генерира несакани секундарни

ефекти и исходи коишто суштински се разликуваат од ветеното. Како што посочи Адам Смит пред повеќе од два и пол века, луѓето имаат свој ум, она што Смит го нарекува „принцип на движење“. (Види го цитатот на почетокот на овој елемент.) Бидејќи граѓаните имаат свој ум, нивните постапки честопати создаваат неочекувани секундарни ефекти. Примери има многу. Кога кинеската влада воведе политика за едно дете во 1980-тите, потенцијалните родители несразмерно ги абортираа женските фетуси, што доведе до популација со масовна родова неурамнотеженост. Како резултат на тоа, мажите сега сочинуваат речиси 60 отсто од кинеската популација под 35 години. Сега НР Кина се соочува со превртен демографски триаголник со раст на населението којшто е недоволен да биде поддршка за старото население коешто се зголемува со алармантна брзина. НР Кина има шема за старосна пензија, но нејзиното финансирање ќе станува сè потешко. Згора на тоа, секој млад брачен пар, каде што секој од сопружниците е дете на семејство со едно дете, ќе се соочи со товарот самостојно, без помош од браќа и сестри да се грижи за два пара на остарени родители. Несакана последица од политиката за едно дете е тоа што на крајот таа може да значи „крај на кинеската компаративна предност на евтината квалификувана работна сила, како и застрашувачкиот предизвик да се грижи за своето население кое брзо старее“.

Секундарните ефекти доведоа и до несакани резултати од планирањето во Соединетите Американски Држави. На почетокот на 1990-тите, Конгресот побара од планерите за домување да преземат мерки за зголемување на бројот на сопственици на домови кај населението со средни и со пониски доходи. Владините планери одговорија со снижување на барањата за почетно учество и на кредитните стандарди што се потребни за да се добие хипотекарен заем, активности коишто ги поттикнуваа луѓето да земаат поголеми заеми отколку што можат да си дозволат. Со текот на времето, ова доведе до прогресивно сериозни

несакани последици: зголемување на нефункционалните хипотекарни кредити и на **стапките на заплена на имотот**(?), стечај на неколку кредитни институции, финансиска криза и тешка рецесија од 2008-2009 година, што во суштина создаде домино-ефект којшто го почувствуваа економиите на многу земји низ светот.

Резултатите од централното планирање можат да бидат погодени и од конфликти меѓу централните планери на различни нации. Напорите на владите ширум светот постепено да ја укинат употребата на фосилни горива се очигледни примери. Кога администрацијата на Бајден го презеде претседателството во 2021 година, го елиминираше градењето на клучните нафтоводи, го забрани фракингот (процес којшто извлекува повеќе нафта и гас отколку обичното дупчење) на владините земјишта и го прекина дупчењето во дел од Арктичкиот национален резерват за диви животни на Алјаска. Воведе регулативи за ограничување на употребата на фосилни горива, истовремено зголемувајќи ги субвенциите за ветерната и за сончевата енергија. Иако трошоците за ветерната и за сончевата енергија се намалија со текот на годините, тие сè уште во голема мера се потпираат на субвенции. Исто така, тие се понесигурни од нафтата и од гасот и секогаш мора да има резервна енергија од други извори како што се фосилните горива.

Како резултат на овие политики, трошоците за енергетски интензивно производство во САД се зголемија. Истовремено, кинеските централни планери следеа политики кои имаа за цел да ги одржат трошоците за енергија на ниско ниво. Во 2021 и во 2022 година, Кинезите градеа две централи на јаглен неделно. Иако јагленот релативно е евтин, тој е најзагадувачкиот од главните извори на фосилна енергија. Така, додека централните планери на САД ги зголемуваа трошоците за енергија, Кинезите ги намалуваа. Како резултат на тоа, енергетски интензивното производство се префрли од САД, коишто имаат високи трошоци, но ниски емисии на јаглерод диоксид, во Кина, којашто има ниски трошоци, но

многу повисоки емисии. Светските емисии на јаглерод диоксид се зголемија – исход којшто беше спротивен од она што го планираа американските планери. Покрај тоа, намалувањето на производството на нафта во САД ја зголеми светската цена на суровата нафта и на природниот гас, збогатувајќи ги државните каси на извозниците на нафта, како што е Русија, обезбедувајќи ѝ дополнителни средства за финансирање на нејзината војна против Украина. Светот е сложен и затоа исходите честопати се разликуваат од намерите на планерите.

Централното планирање речиси секогаш води до зацврстување на политичката моќ. Ова е точно дури и кога политиките се контрапродуктивни. Размислете за случајот со Венецуела. Политиките за централно планирање на Социјалистичката партија доведоа до намалување од две третини на производството на национализираната нафтена индустрија, хиперинфлација, зголемување на сиромаштијата и пад на животниот стандард. Во последниве години, четири милиони луѓе, повеќе од 10 отсто од населението, ја напуштиле земјата. Сепак, Социјалистичката партија продолжува да ја одржува својата доминантна политичка позиција.

Видео:

Економијата на филмот "Лего"

Големиот скок напред, клучен период во историјата на Кина којшто се одликува со амбициозни економски цели, на крајот резултираше со катастрофа. Научниците како Ли и Јанг[115] тврдат дека оваа катастрофа произлезе од значителни недостатоци во централното планирање. Фокусот на владата да постигне брза индустријализација, на сметка на земјоделството, доведе до погрешна алокација на ресурсите и до нереални производствени квоти. Последиците од овие неуспеси на централното

планирање беа разорни, кулминирајќи со Големата кинески глад од 1959 до 1961 година. Проценета е дека поради оваа глад животот го загубиле помеѓу 20 до 50 милиони луѓе, поради што се смета за една од најсмртоносните појави на глад во историјата на човештвото. Големиот скок напред се смета за неуспех на централното планирање. Во текот на 1970-тите и на 1980-тите, многумина интелектуалци и медиумски извори веруваа дека владиното планирање и „индустриската политика“ се клучот за економскиот раст. Економистите Пол Самуелсон и Лестер Туроу беа меѓу водечките бранители на ова гледиште. Тие тврдеа дека пазарните економии се соочуваат со дилема: или ќе мораат да прибегнат кон поголемо владино планирање или ќе ги трпат последиците од побавниот раст и од економскиот пад. Колапсот на советскиот систем и лошите перформанси на јапонската економија во голема мера ја намалија популарноста на ова гледиште. Какви се импликациите од изборот на јавноста и каков е успехот на владиното планирање? Нобеловецот Ф. А. Хајек го дава одговорот на ова прашање. Во својот говор при земањето на Нобеловата награда, Ф. А. Хајек изјави:

> *Ако човекот не сака да направи повеќе штета отколку добро во своите напори за подобрување на општествениот поредок, тој ќе мора да научи дека на ова, како и на сите други полиња каде што преовладува суштинската сложеност од организиран вид, тој не може да стекне целосно знаење што би овозможило целосна контрола над настаните. Затоа, тој ќе мора да го искористи знаењето коешто може да го постигне, не за да ги обликува резултатите како што занаетчијата ја обликува својата изработка, туку за да негува раст обезбедувајќи соодветна средина, исто како што градинарот го прави тоа за своите растенија.*[(116)]

Со други зборови, економијата премногу е сложена за да биде

микроменаџирана. Наместо тоа, како што е нагласено во Делот 2, најдобрата стратегија за постигнување раст и просперитет е воспоставувањето здрави институции и долгорочни политики. Тие ќе создадат средина во која поединците коишто ги следат своите интереси ќе преземаат продуктивни активности коишто создаваат богатство.

ЕЛЕМЕНТ 3.10

10. Децентрализацијата, конкуренцијата и надворешната поддршка се од клучно значење

> *Љубопитната задача на економијата е да им покаже на луѓето колку, малку всушност, знаат за она што мислат дека можат да го дизајнираат. За наивниот ум ... може да изгледа апсурдно дека во сложени услови, редот ... може ефективно да се постигне со децентрализација на одлуките.*
>
> **— Фридрих Хајек**



"Избори."

"Ким Џонг-Ун победи на изборите во Северна Кореја со 100 % од гласовите."

Конкуренцијата е дисциплинска сила. На пазарот, бизнисите мора да се натпреваруваат за да ја стекнат лојалноста на клиентите. Речиси сите се свесни дека ова важи за приватниот сектор. За жал, важноста на конкуренцијата во јавниот сектор честопати се занемарува.

Примарната цел на владата е да ги обезбеди и да ги заштити правата

на поединците. На владата ѝ е доделен монопол во однос на легитимната употреба на сила за да обезбеди заштита на правата на поединци или на други субјекти, како што се корпорациите, против оние коишто би примениле сила за да упатуваат закани, да вршат присвојување или да нанесуваат штета на други лица или на нивниот имот. Како што покажува историјата, овластувањата на владата за употреба на присилни мерки, особено оние на централната власт, претставуваат и потенцијална опасност во поглед на правата на поединците. Затоа, генерално, е добра идеја политичката моќ да биде и ограничена и поделена.

Како што беше дискутирано во претходниот елемент, структурата на стимулации со која се соочуваат владините агенции и претпријатијата не е многу погодна за ефикасно работење. Нема ништо коешто би можело да се спореди со добивката и со загубата, а коешто би им помогнало на граѓаните да ја проценат работата на агенциите и на претпријатијата од јавниот сектор. Како резултат на тоа, менаџерите на владините фирми честопати можат да ја камуфлираат економската неефикасност. Нема доволно стимулации за контрола на трошењето. Ако агенцијата не го потроши буџетот доделен за тековната година, се намалува нејзината основа за барање поголем буџет следната година. Агенциите вообичаено трошат интензивно на крајот на буџетскиот период доколку доделените средства сè уште не се потрошени.

Со оглед на структурата на стимулациите во јавниот сектор, од витално значење е владата да се соочи со конкуренција секогаш кога тоа е изводливо. Ако сакаме да извлечеме максимум од расположливите ресурси, на приватните фирми мора да им се дозволи да се натпреваруваат на рамноправна основа со владините агенции и претпријатија. На пример, кога владите управуваат со оддели за одржување возила, печатници, услуги за храна, услуги за собирање отпад, служби за одржување улици, училишта и со слични агенции, на приватните фирми лесно може да им се даде еднаква можност да се натпреваруваат со државните претпријатија,

особено ако се преземаат мерки за избегнување на политичко фаворизирање, па дури и на поткуп. Конкуренцијата може да ги подобри перформансите, да ги намали трошоците и да стимулира иновативно однесување како во владата, така и во приватниот сектор.

Еден начин за промовирање на конкуренцијата кај владите е да се направи хоризонтална поделба меѓу извршната, законодавната и судската власт. Ако добро е структурирана, секоја од овие гранки ќе обезбеди контрола на моќта на другите две гранки. И политичката моќ може да се подели по вертикала на централно, државно или провинциско и на локално ниво на власт. **Децентрализацијата**(?) ја намалува моќта на политичките лидери, како што се претседателите, премиерите и законодавците, коишто ја спроведуваат власта на ниво на централна влада. Децентрализацијата и проширувањето на улогата на државните и на локалните власти во однос на централната власт може да помогне во заштитата на граѓаните од експлоатација. Ова се должи на фактот што многу е полесно да се избегне опресивната моќ на државните и на локалните власти отколку онаа на централната власт. Човек може многу полесно да се пресели на друга локација во земјата за да ги избегне високите даноци и лошите владини услуги отколку да се пресели надвор од земјата. Децентрализацијата им олеснува на граѓаните да изберат „опција за излез“ и да најдат локација којашто обезбедува владини услуги и даноци коишто повеќе им одговараат. За возврат, ваквата можност за преселба на граѓаните ги зголемува стимулациите за државните и за локалните функционери за да бидат почувствителни во однос на проблемите на своите жители.

Децентрализацијата ја зголемува конкурентноста во рамките на владите. Како што во многу наврати беше нагласено и претходно, конкуренцијата меѓу деловните фирми ги штити потрошувачите од високите цени, лошата стока, лошата услуга и од нељубезното однесување. Кога фирмите слабо им служат на своите клиенти, тие го губат бизнисот

на сметка на ривалите коишто им обезбедуваат подобра услуга на потрошувачите. Конкуренцијата е дисциплинска сила и може да ги подобри перформансите, да ги намали трошоците и да стимулира иновативно однесување во владата, исто како и во приватниот сектор.

Децентрализацијата и варијациите во активностите на државните и на локалните власти на граѓаните можат да им обезбедат и поширок опсег на опции за стоки и за услуги коишто се нудат во рамките на политичкиот процес, зголемувајќи ја нивната способност да добијат владини услуги коишто повеќе одговараат на нивните преференции. Како што луѓето се разликуваат во однос на тоа колку сакаат да потрошат за домување или за автомобили, тие имаат и различни ставови и во поглед на трошоците за јавни услуги. Некои претпочитаат повисоки нивоа на услуги и се подготвени да платат повисоки даноци за нив. Други, пак, претпочитаат пониски даноци и помалку државни услуги. Некои сакаат да ги финансираат владините услуги со даноци, додека други претпочитаат поголема застапеност на наплатата на надоместоци од конкретните корисници на услугите. Во рамките на децентрализиран политички систем, поединците можат да се групираат заедно со други коишто сакаат слични комбинации на државни услуги и даноци, а ваквото групирање овозможува поголем број луѓе да добијат услуги коишто повеќе одговараат на нивните преференции.

Покрај тоа, и движењето на луѓето меѓу децентрализираните владини единици помага во подобрувањето на ефикасноста. Ако владата наплаќа високи даноци (без паралелно да обезбеди квалитет на услугата) и спроведува прекумерни мерки за регулирање, некои поединци и бизниси коишто се дел од базата на даночни обврзници ќе ја изберат опцијата за излез.

Видео:

Кокурентноста и ефикасноста на владата

Речиси 40 милиони Американци се селат секоја година. Тоа се многу преселби! И што е уште поважно, нивното селење не е случајно. Помеѓу 2013 и 2022 година, населението на десетте држави со најголемо даночно оптоварување – односно данок на доход, данок на промет (ДДВ) и даноци на имот – се зголемило во просек за 3,7 отсто како резултат на новородени жители минус починати жители плус имиграција од други држави и од странство. Во текот на истиот период, населението на десетте држави со најниско даночно оптоварување се зголемило повеќе од двојно побрзо, односно за 7,7 проценти. И промените во вработеноста даваат увид во образецот на преселување на населението. Меѓу четирите најнаселени држави, вработеноста помеѓу 2000 и 2022 година се зголемила во државите со ниски даноци Тексас и Флорида, за 41 процент и 36 проценти соодветно, во споредба со само 16 проценти и 4 проценти во државите со високи даноци Калифорнија и Њујорк. Овие движења упатуваат јасна порака до владите со високи даноци и лошо управување. Како што бизнисите трпат загуби кога не успеваат да им обезбедат соодветни услуги на своите клиенти, така и демократските влади ја губат поддршката од граѓаните кога не им служат онака како што треба.

Слично на тоа, во рамките на Европската Унија, земјите каде што доходот по оданочување е со поголема пропорција од доходот пред оданочување привлекуваат значително поголем број странски високо-квалификувани работници.[(117)] Овие преселувања упатуваат јасна порака до владите. Како што бизнисите трпат загуби кога не успеваат да им обезбедат соодветни услуги на своите клиенти, така и демократските влади ја губат поддршката од граѓаните кога не им служат онака како што треба, освен ако не ја искористат моќта на државата за да го ограничат

движењето, како што тоа го прави Кина со тоа што не им дозволува на оние коишто немаат дозвола за урбан престој (hukou) за одреден град да добијат медицинска грижа или да ги испратат своите деца на училиште.

Накратко, децентрализацијата им овозможува на луѓето да се движат кон владини единици коишто ги обезбедуваат посакуваните јавни услуги по релативно ниска цена. Од друга страна, движењата на гласачите помагаат владите да работат во согласност со преференциите на граѓаните.

Меѓутоа, ако целта е конкуренцијата кај децентрализираните влади да им служи на интересите на граѓаните, таа не смее да биде задушена од политиките на централната власт. Кога националната влада (или Европската Унија) го субвенционира, наложува и го регулира пакетот услуги којшто го обезбедуваат провинциските и локалните власти, тоа го поткопува процесот на конкуренција меѓу нив. Најдоброто нешто што централната власт може да го направи е добро да ги извршува своите ограничени функции и да остане неутрална во однос на работењето и на нивото на услугите коишто ги обезбедуваат провинциските и локалните власти. Како и приватните претпријатија, владините единици претпочитаат да бидат заштитени од ривалите. Веројатно е да постои тенденција владите да се стремат кон монополска позиција. Според тоа, кај владите, конкуренцијата не се развива по автоматизам. Таа мора да се вгради во политичката структура.

Дали постои земја којашто го симболизира идеализираниот модел на децентрализација наведен овде? Со население од околу 8,8 милиони, Швајцарија, една мала земја без излез на море, опкружена со европски сили, е најблиску до идеалот. Нејзината географска површина опфаќа 41.285 квадратни километри планински терен и само мал дел од неа е погоден за земјоделство.

И покрај тоа што Швајцарија е мала држава, швајцарската влада е многу децентрализирана, а политичката моќ е поделена како

хоризонтално така и вертикално. Постојат дваесет и шест кантони (дваесет кантони и шест таканаречени полукантони) коишто функционираат како независни држави со значителни овластувања за ограничување на централната власт. Кои било осум кантони можат да повикаат на народен референдум за укинување одредена активност на централната власт. Постојат две законодавни гранки на централната власт – Советот на држави и Националниот совет. Членовите на Советот на држави се избираат со мнозинство гласови со по двајца членови од секој од дваесетте кантони и по еден од шесте полукантони. Од друга страна, пак, Националниот совет се заснова на пропорционална застапеност. Оваа разлика во начинот на кој се избираат членовите на законодавните гранки ја намалува моќта на политичките партии и го отежнува добивањето на одобрување на законите на централно ниво. Во Швајцарија не постои поединец со извршни овластувања слични на оние на претседателот или на премиерот. Со централната извршна власт раководи седумчлен совет избран од законодавните тела. Даночните овластувања на централната власт се ограничени, што објаснува зошто повеќе од половина од вкупните даночни приходи и 80 проценти од приходите од данокот на доход се наплатени на ниво на кантон и на ниво на општинска власт. Децентрализираната структура на Швајцарија досега дава одлични резултати. Иако има малку природни ресурси, оваа земја, сепак, има највисок приход по глава на жител меѓу индустријализираните земји и се рангира меѓу најслободните економии во светот.

Дел 3 Завршни размислувања

> *Преовладува огромна инерција – статус кво тиранија – во приватните, а особено во државните уредувања. Единственото нешто коешто може да предизвика висинска промена е криза, без оглед на тоа дали е реална или перципирана. Кога ќе се случи таква криза, дејствата коишто се преземаат зависат од идеите коишто стојат на располагање. Токму тоа, според мене, е нашата основна функција: да развиеме алтернативи на постојните политики и потоа да ги одржуваме активни и достапни сè до моментот кога она што е политички невозможно ќе стане политички неизбежно.*[(118)]
>
> **— Милтон Фридман, Нобелов лауреат, 1976 година**

Го разгледавме функционирањето на пазарите, и на политичкиот процес. И покрај тоа што и двата овие сегмента имаат недостатоци и постојат легитимни улоги коишто им се доделуваат на владите, емпириските докази покажуваат дека земјите со поголема економска слобода и со поголема зависност од пазарите растат побрзо и постигнуваат повисоко ниво на доход. (Види Дел 2, слики од 13 до 18.) Зошто е така тоа? Одговорот лежи во поттикнувачките механизми. Пазарите создаваат моќна сила којашто им овозможува на поединците и на бизнисите да им служат на другите и да им обезбедуваат стоки и услуги што ги вреднуваат повисоко во однос на цената. Во пазарната економија, доходот се заработува со помагање на другите. Ако сакате да заработите висок доход, она што мора да го направите е да најдете начин како да им помагате на другите. Иако овој атрибут ретко се препознава, можеби затоа што луѓето не се свесни за

тоа, пазарите ги мотивираат луѓето да преземаат активности коишто го промовираат човековиот напредок. Како што забележа Адам Смит пред речиси 250 години, невидливата рака на пазарните цени ги насочува поединците коишто се водени од лични интереси да преземаат активности коишто ја промовираат општата благосостојба.

Политичката алокација е фундаментално различна алтернатива на пазарите. Постојат две општи структури на демократски политички режими: претседателски и парламентарни.

Без разлика на тоа дали политичкиот систем е претседателски или парламентарен, политичката алокација на ресурсите, дури и во демократските земји, честопати води до конфликт меѓу личните интереси и општата благосостојба. Гласачите имаат слаба стимулација да гласаат врз основа на добра информираност. Иако исходот од политичката одлука може многу да влијае врз потенцијалниот гласач, какви се шансите секој даден глас да го одреди исходот на изборите? Користејќи рационална анализа на „трошоци и придобивки“, неверојатно е што некој некогаш воопшто гласал на избори. Гласањето како граѓанска должност е општоприфатена норма, но тоа не значи дека повеќетомина гласачи вложуваат напори да ги разберат проблемите со кои се соочуваат. На пример, истражувањата покажуваат дека само 37 % од Американците го знаат името на својот претставник во Конгресот.

Доколку погледнеме наназад, политичарите и политичките партии коишто се трудат да состават мнозинска коалиција, имаат силен мотив да користат финансирање со задолжување, создавање пари и скриени даноци за да ги прикријат трошоците за ресурсите што се извлекуваат од граѓаните. Извлечените ресурси потоа можат да се искористат за да се обезбедат субвенции и други форми на фаворизирање за да се „купи“ поддршката од различни гласачки блокови. Но, политичкиот фаворитизам ги охрабрува бизнисот, работната сила и другите интересни групи да ги префрлат ресурсите од продуктивните активности кон рентиерите

коишто се создадени за да се добијат колку што е можно повеќе од владините услуги. Политичката распределба можеби звучи како одлична идеја, но резултатите од реалниот свет се непривлечни. Ваквиот систем на распределба ја поткопува економската ефикасност и води до политика на интересни групи, кронизам, прекумерен долг и конфликт меѓу граѓаните.

Што може да се направи за да се минимизираат негативните последици од демократијата? Како би изгледала политичка структура којашто е подоследна со економскиот напредок? Ова се сложени прашања, но клучните елементи можат да се наведат.

1. **Политичката моќ мора да биде поделена и уставно ограничена.** Како што изјавил лордот Актон, „Моќта корумпира, а апсолутната моќ корумпира апсолутно“. Како што беше дискутирано во Елементот 3-10, успешните влади ја распределуваат моќта меѓу многу конкурентни ентитети, со што ја делат моќта. На пример, Уставот на Србија, усвоен во 2006 година, предвидува децентрализација и дозволува формирање автономни покраини. Во практиката, сепак, имаше притисок врз напорите за децентрализација, при што централната влада задржува значителна контрола врз клучните области како што се финансиите и безбедноста. Српскиот случај е пример за ерозијата на уставните ограничувања со текот на времето. Според тоа, потребни се и структурни фактори за да се ограничи централизацијата на владата.
2. **Проверките и рамнотежите мора да служат за одржување јасна поделба на владината моќ меѓу независните единици.** Владите обично имаат три области на активност: законодавна гранка којашто ги донесува законите, извршна гранка којашто ги администрира законите и судска (правосудна) гранка којашто ги толкува законите. Меѓутоа, постојат голем број институционални

аранжмани на овие три основни функции. Доколку ги занемариме монархиите, диктатурите и воените хунти (коишто можеби наликуваат на подемократски режими, но се, всушност, доминирани од еден поединец или од мала клика), основните типови системи можат да се класифицираат како:

i. **Парламентарен**, во кој извршната власт ја држи лидер (обично наречен „премиер“) избран од парламентот, а парламентот преку премиерот го избира кабинетот на министри. Во такви системи, премиерот служи според волјата на парламентот и може да биде сменет во секое време. Таквите земји можат да имаат фигуративен шеф на држава (монарх како што е кралот на Англија) или претседател со ограничени овластувања (како во Германија).
ii. **Претседателски**, во кој извршната власт се избира директно од гласачите и го назначува својот кабинет, вообичаено предмет само на одобрување од законодавното тело. САД се добар пример за таков систем.
iii. **Полупретседателски или мешан**, во кој гласачите го избираат претседателот, којшто има ограничени, но значајни овластувања, меѓутоа кабинетот (министрите) одговара пред парламентот. Таков систем може да се најде во Франција.

При проучување на парламентарните системи, важни се специфичните институционални фактори. Дали изборите се одржуваат во мали области коишто избираат еден член или во поголеми области коишто избираат повеќемина членови? Во вториот случај, дали местата се доделуваат врз основа на уделот на гласовите и колкав е минималниот удел неопходен за влез во законодавниот дом?

Мнозинството посткомунистички земји во транзиција (околу 60 проценти) имаат усвоено мешан систем. Триесет отсто имаат парламентарен систем, а другите претседателски. Со текот на

времето, некои земји – вклучувајќи ги Грузија во 2004 година, Република Чешка во 2012 година и Ерменија во 2015 година – преминаа од парламентарен во мешан систем. Овластувањата на претседателот во овие мешани системи се разликуваат многу од една земја до друга. Украина се покажа како особено нестабилна, со ревизии на релативната моќ на претседателот и на парламентот во 1994, 1996, 2004, 2010 и во 2014 година. Таквата нестабилност на основните институции очигледно го отежнува планирањето од инвеститорите.

Иако постојат предности и недостатоци за сите горенаведени типови, истражувањата сугерираат дека претседателските системи имаат тенденција да имаат помали влади. Ова може да се должи на фактот што парламентарните системи се со поголема веројатност да бидат коалициски влади каде што повеќе партии поставуваат барања за своите избирачи и приоритети за да ја поддржат владата. Од друга страна, се чини дека парламентарните системи низ светот растат побрзо од претседателските. Меѓутоа, во посткомунистичките земји, изгледа дека претседателските системи имаат дополнителен недостаток и се со поголеми димензии поради тенденцијата да се централизира моќта, дури и до степен да станат автократски држави коишто само имаат фасада на демократија.

Читај:

Случајот на уставните реформи во Украина

Постојат неколку можни модификации коишто би можеле да го подобрат работењето на парламентарните влади. Роџер Маерсон, добитник на Нобеловата награда за економија во 2007

година, предложи практична структура којашто го почитува концептот на проверки и на рамнотежи. Со оглед на големите проблеми со корупцијата во економиите во транзиција, едно логично решение е да се оддели одговорноста за работењето на владата од одговорноста за истрага и за гонење криминални активности. Првото може да биде доделено на премиерот, а второто на кабинетот на претседателот. Основниот принцип е дека дури и во одамна воспоставен правен систем, но особено во новодемократизираните земји, постоењето независен извор на моќ задолжен за истрага на коруптивни дела значително ја намалува способноста на таквите актери да ја поткопуваат правдата.

Друга евентуално корисна модификација би било да се бараат поголеми мнозинства за одобрување проекти на повисоките нивоа на власта. На пример, додека простото мнозинство би можело да одобри некоја акција на локално ниво, три петини би можеле да бидат задолжителни за законодавно одобрување на ниво на провинција, а две третини за одобрување на централно ниво. Оваа реформа би ги зајакнала и локалната и провинциската власт и би помогнала да се коригира тенденцијата моќта и контролата да се насочени кон централната власт. Понатаму, овие барања за супермнозинство за одобрување на провинциско и на централно ниво би значеле дека би бил потребен широк договор, а не само просто мнозинство, пред да се спроведе проект на овие нивоа. Ова би помогнало да се минимизира уште еден недостаток на неограничената демократија: можноста групите со посебен интерес да добијат владини услуги на сметка на даночните обврзници, потрошувачите и на другите граѓани.

3. **Третата гранка на власта, судството, мора да биде независно.** Иако контролата на судиските назначувања е важна, таа не е единствениот фактор што придонесува правниот систем да

функционира врз основа на принципот на проверки и на рамнотежи. Економските истражувања постојано покажуваат дека независноста на судството е важна детерминанта за економскиот просперитет. Треба да биде јасно дека под „независност“ подразбираме вистинска независност (*де факто* или независност преточена во факти), а не едноставно нешто коешто е напишано во форма на закон, а субјектите можат лесно да го избегнуваат (*де јуре* или независност според закон).[(119)]

4. **Финансирањето преку задолжување треба да биде ограничено.** И економската анализа и поновата историја покажуваат дека политичкиот процес е пристрасен кон задолжувањето бидејќи им овозможува на политичарите да ги зголемат расходите без да мора даги зголемуваат даноците коишто наметнуваат повидлив трошок за гласачите. Ако оваа пристрасност се игнорира, би било очекувано дека кусогледите политичари ќе го зголемат долгот до нивоа што го поткопуваат просперитетот, како што направија во Грција. Во многу други земји, како и во Грција, прашањето за државниот долг е постојан проблем, особено последниве години поради економските предизвици и финансиската нестабилност. Иако во грчкиот устав има одредби за фискална одговорност и за буџетска дисциплина, нема експлицитни уставни ограничувања за задолжувањето на државата. Ова отсуство на ограничувања придонесе за акумулирање значителни нивоа на националниот долг којшто достигна алармантни размери. Според податоците на Светска банка, вкупниот долг на централната влада изнесуваше 237,4 % од БДП на Грција во 2021 година. Слично, и покрај тоа што имаат различни одредби во своите устави во однос на фискалните одговорности, Албанија и Хрватска имаат релативно високи соодноси на државниот долг и БДП (91 % во Хрватска и 82,4 % во Албанија во 2021 година). Воведувањето на уставниот услов за

супермнозинство на парламентарно ниво за да се одобри задолжување на владата може да биде потенцијално решение за решавањето на овој недостаток. На пример, барањето одобрување од две третини или од три четвртини од мнозинството за одлуки за задолжување би наметнало повисок праг во случај на обврзување на земјата на дополнително задолжување.

5. **Централната банка мора да биде независна.** Како што беше дискутирано во Елементот 2.5, парите со стабилна вредност се неопходни за непречено функционирање на пазарите. Тоа значи контрола на инфлацијата. Еден од недостатоците на демократскиот систем (иако секако недостаток којшто не ги неутрализира своите многубројни предности) е тоа што политичарите коишто се соочуваат со спорни избори можат да носат одлуки коишто создаваат придобивки сега, но наметнуваат многу поголеми трошоци во иднина кога веќе нема да бидат на функција. Овој краток временски хоризонт може да доведе до висока јавна потрошувачка без зголемени даноци за плаќање на таквата потрошувачка. Соочени со оваа дилема, политичарите честопати се во искушение да ги „платат“ своите трошоци со наредба на централната банка да креира пари. Како што видовме во Делот 2, Елементот 5, прекумерното креирање пари ќе доведе до високо ниво на инфлација. Креаторите на монетарната политика треба да бидат соочени со поголема одговорност за својот неуспех за да одржат приближна ценовна стабилност. Еден начин на кој тоа може да се направи е да се бара од поединците задолжени за монетарната политика – Одборот на гувернери на Централните банки – да поднесат оставка доколку не успеат да ја задржат стапката на инфлација во одреден опсег, на пример, од 0 до 3 проценти. Овој тип на одредба ги прави јасни одговорностите на креаторите на монетарната политика и тие сносат одговорност

доколку не успеат. Нов Зеланд веќе усвои политика од ваков тип. Прекумерното креирање пари може да доведе дури и до хиперинфлација. И економската теорија и доказите од минатото покажуваат дека со воведување неизвесност и со менување на стимулациите, правејќи го тешко планирањето за иднината, таквата инфлација ќе ги намали економскиот раст и благосостојбата на граѓаните во годините што претстојат. Кога централните банки имаат независност да се спротивстават на притисокот од политичарите, резултатот е пониски и постабилни цени и повисоки стапки на раст.

6. **Судството мора да ги штити правата на сопственост.** Филозофот Џон Лок, којшто творел кон крајот на XVII век, тврдел дека правото на поседувањето и на користењето приватна сопственост е „природно право“ и дека „зачувувањето на сопственоста“ е „големата и главна цел“ за која човекот ги создал владите. Речиси во секој устав се споменува заштита на сопственоста. Примерите ги вклучуваат Уставот на САД и Европската повелба за фундаментални права, којашто вели:

> *„Секој има право да поседува, користи, располага и да го остави во наследство својот законски стекнат имот. Никој не може да биде лишен од својот имот, освен во јавен интерес и во случаите и условите предвидени со закон, под услов да се плати правичен надоместок навреме за нивната загуба“.*

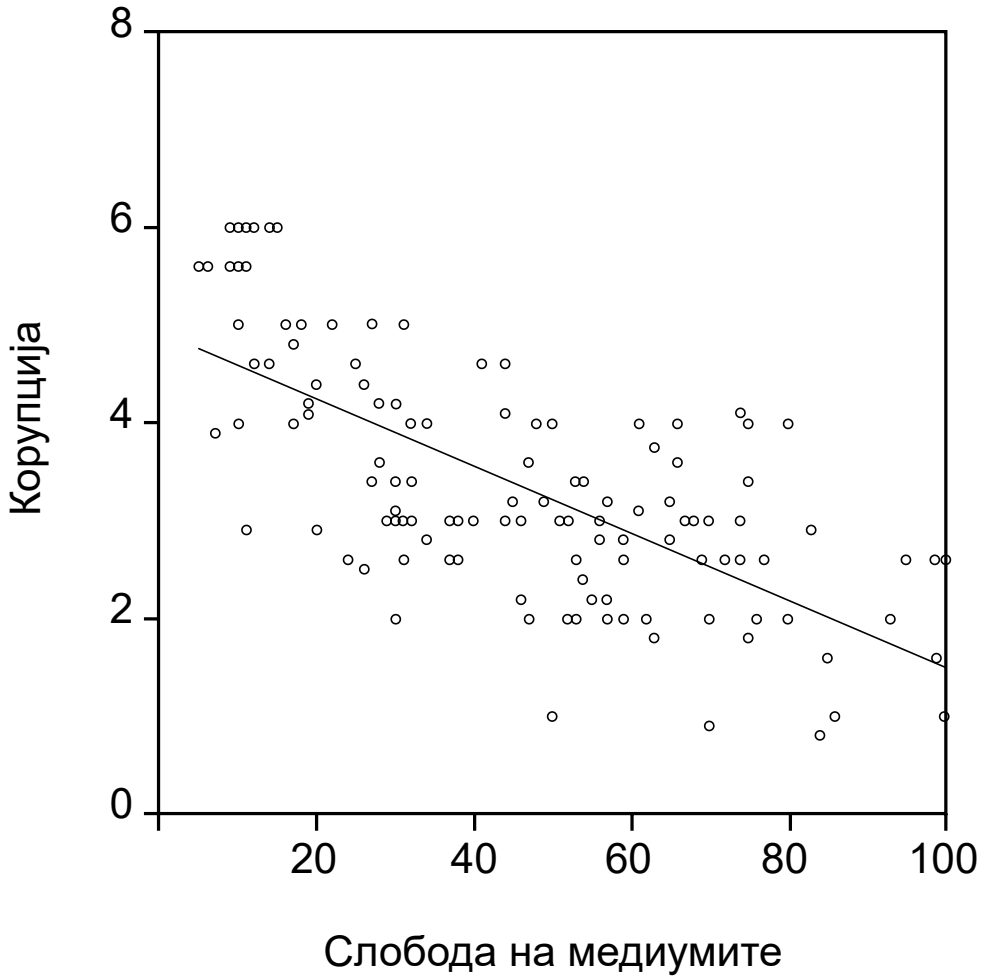
За жал, многу од овие грандиозни принципи, како што вели поговорката, „не вредат ни за хартијата на која се испечатени“. Владите честопати ја нарушуваат заштитата на сопственоста. Фразите како „јавен интерес“, „праведна компензација“ или „фер

компензација“ се предмет на толкување. Владите честопати користат регулативи за присвојување или за контрола на приватна сопственост без надомест, иако сопственикот на имотот не прекршил ничии права. Судовите генерално дозволуваат вакво присвојување приватен имот доколку законодавното тело смета дека дејството е „во јавен интерес“ или дека преземањето не му го ускратило на сопственикот секое користење на неговиот или на нејзиниот имот. Ова прашање на ефективно присвојување (негирање на многу употреби на имотот додека технички не се менува сопственоста) особено е проблематично. Што значи, на пример, за поединец да „поседува“ дел од имотот на плажа, ако постои регулатива според која на тој имот не може да се гради, или друга според која секому треба да му биде дозволено да го користи? Накратко кажано, едноставното запишување на правата на сопственост во закони или дури и во устави не е доволно за промовирање на економскиот раст. Таквите права мора да бидат веродостојни и потенцијалните инвеститори да веруваат во нив. Економските истражувања покажаа дека ефектот на правата на сопственост врз растот е многу посилен кога се комбинира со независност на судството и со поголемо ниво на проверки и рамнотежи во владината структура.

7. **Мора да постои слобода на говор и слободен и независен печат.** Иако, како што беше дискутирано погоре, проверките и рамнотежите во структурата на владата се важни, тие треба да се надополнат со надворешен мониторинг. Ова особено се однесува на она што е познато како „колузивна корупција“ во која и давателот на поткуп и примачот кривично се одговорни, што значи дека е тешко да се соберат докази бидејќи никој од инволвираните нема мотив да го предаде другиот. Иако постојат пософистицирани статистички тестови, врската помеѓу

слободниот печат и севкупната ефективност на владата (и поврзаниот поголем економски успех) јасно може да се согледа од еден едноставен графикон како оној што е даден подолу. Не е ни чудо што во авторитарна власт на новинарите им се заканува цензура, апсење, па дури и убиства.

Слика 25: Слободата на печатот ја намалува корупцијата

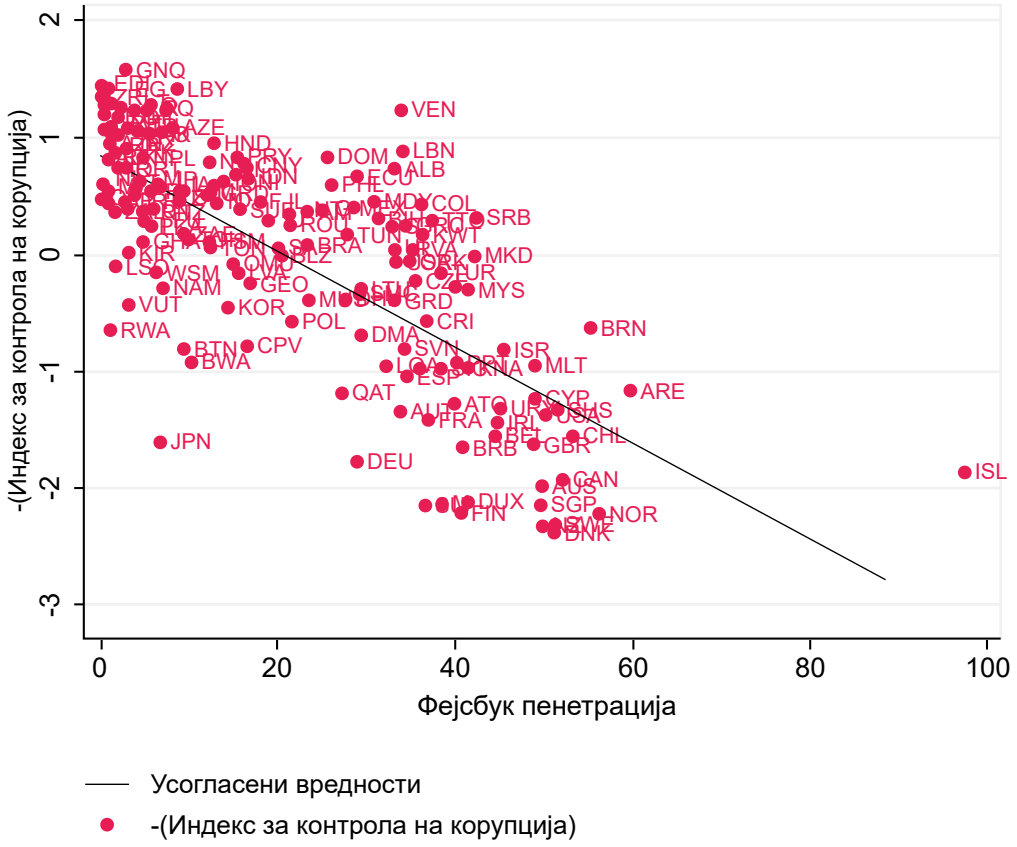


Извор: Aymo Brunetti, Beatrice Weder, "A free press is bad news for corruption," *Journal of Public Economics*, (2003), 87(7): 1801–1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.

Технолошкиот напредок во изминативе 20 години масовно ја зголеми способноста на граѓаните да ги надгледуваат владите и да бараат отчетност од нив. Повторно, од само еден едноставен

графикон се забележува очигледната врска помеѓу густината на интернет и ниската корупција. (Тука, Фејсбук е искористен едноставно како замена за сите социјални медиуми.) Се разбира, ова е двонасочна улица. Технолошкиот напредок им олесни на тоталитарните влади да следат што прават (или дури и што размислуваат) нивните граѓани.

Слика 26: Постоењето на социјалните медиуми значи помалку корупција



Извор: C.K. Jha, & S. Sarangi "Does social media reduce corruption?", *Information Economics and Policy*, Volume 39 (June, 2017): 60–71.

Слободата на печатот значи нешто повеќе од едноставно да не се попречува работата на медиумите или да не се упатуваат закани кон новинари. Контролирањето и користењето на телевизијата за пропагандни цели од владите е проблем во многу земји. Дополнителна вознемирувачка тенденција е богатите

политичари да купуваат свои весници, телевизиски и радиостаници. Иако мешањето во активностите на приватните сопственици секогаш е сомнително, ова е една област во која здравата јавна политика може да бара ограничувања.

8. **Слободата на движење, инвестициите и трговијата мора да им бидат достапни на сите граѓани.** Слободата на поединците да се натпреваруваат во бизнисот и да се вклучат во доброволни активности за размена е камен-темелник и на економската слобода и на напредокот. Контролата на цените, деловните и професионалните ограничувања за влез, законите што ја ограничуваат размената на стоки и на услуги преку националните граници и другите владини регулативи коишто ја ограничуваат трговијата не претставуваат здрава економија. Лиценцирањето за работа (за кое е потребно одобрение од владата за ангажман во занимање како што е, да земеме екстремен, но реален пример, плетење коса) е главен антиконкурентен инструмент којшто ги ограничува можностите за работа, вклучително и на најсиромашните членови на општеството. Кога постои загриженост за заштита на јавноста, сертификацијата (којашто обезбедува информации за обуката на поединецот, но им остава слобода на потрошувачите да ја проценат релевантноста на таа обука) претставува супериорна опција. Со сертификацијата, на купувачите им се обезбедуваат информации за да направат добар избор без да ја исклучат можноста другите да докажат дека се способни добавувачи. Очекувано, лиценцирањето се користи за да се ограничи трговијата и да се обезбеди монополска моќ на постоечките добавувачи. Слободата на трговија е основно човеково право, исто како и слободата на говорот и слободата на вероисповед. Нема причина да не им се дозволи на граѓаните да купуваат и да му продаваат на оној којшто ќе им ја даде најдобрата

понуда, дури и ако трговскиот партнер живее во друга земја. Малку неочекувано, и покрај тоа што реципрочната слободна трговија (каде што и двата партнера се отворени за купување и за продавање еден кон друг) јасно е поволна, консензусот меѓу економистите е дека реципроцитетот не е од суштинско значење. Речиси во сите случаи една земја ќе го подобри животот на своите граѓани доколку ги отфрли бариерите за слободен увоз на стоки, без оглед на политиката на нејзините трговски партнери. Логиката на таквата „едностранa слободна трговија“ може да се согледа во цитатот од Џоан Робинсон (1903–83), една од најоригиналните и најплодните економистки во последниве 100 години:

> *„Дури и ако вашиот трговски партнер фрла камења во своето пристаниште за да ги попречи товарните бродови што пристигнуваат, вие не си правите услуга со тоа што ќе фрлате камења во сопственото пристаниште.“*

Јавните дискусии честопати се обидуваат да ги анализираат слободата на трговијата, слободата на движење и слободата на инвестирање како посебни теми. Но, тие не се посебни. Ако работниците во една земја помалку се платени од друга, сите три канали ќе влезат во игра. Работниците ќе се обидат да се преселат во областа со повисоки плати, инвеститорите ќе дојдат во земјата со пониски плати за да ја искористат евтината работна сила, а стоките произведени со оваа работна сила ќе бидат поевтини на глобалните пазари. Блокирањето на кој било од овие канали само ќе го зголеми притисокот врз другите.

9. **НАДВОРЕШНАТА ПОДДРШКА Е ОД СУШТИНСКО ЗНАЧЕЊЕ.** Гласачите, како и сите економски рационални луѓе, донесуваат одлуки споредувајќи ги трошоците и придобивките.

Политичарите, како што веќе дискутиравме, честопати имаат многу кратки временски утврдени периоди, коишто завршуваат на следните избори. Ваквото исклучување создава тешкотии во усвојувањето политики коишто наметнуваат тековни трошоци во замена за многу поголеми долгорочни придобивки. Овој пат неконзистентноста им отежнува на политичарите да преземат веродостојни политички обврски. И лидерите можат да бидат предмет на притисок од моќни интереси за да усвојат политики што ги фаворизираат инсајдерите на сметка на јавноста во целина. Едно можно решение е далекувидните лидери да ја ограничат својата можност за попуштање при притисок со приклучување кон меѓународна организација којашто бара добри политики како услов за приклучување или за продолжување на членството. Има многу такви организации. Европската Унија (ЕУ) наметнува барања за низок буџетски дефицит и за ограничување на вкупното ниво на државно задолжување. Таа бара од земјите членки да усвојат и збир заеднички законски правила (наречен Acquis Communautaire). Иако некои политики на ЕУ (на пример, субвенциите за фармите според Заедничката земјоделска политика) можеби не се корисни или дури се спротивни на здравата економија, тие обично далеку се подобри од оние што би можеле да ги усвојат многу посткомунистички земји без поттик за потенцијално членство во ЕУ. Земјите со разумно очекување дека ќе пристапат кон ЕУ реализираа многу тешки реформи коишто во крајна линија донесоа придобивки за нивните граѓани.[(120)]

Други организации коишто би можеле да имаат слично позитивно влијание се: Северноатлантскиот договор (НАТО), Светската трговска организација (СТО), Европскиот суд за човекови права, Организацијата за економска соработка и развој (ОЕЦД) и Меѓународниот центар за решавање инвестициски спорови

(МЦРИС). Меѓународниот монетарен фонд (ММФ) особено е важен за поттикнувањето на владите да усвојат владини политики коишто го подобруваат растот. Земјите имаат тенденција да се обраќаат кон ММФ за помош кога прекумерното трошење на владата создало валутни кризи каде што меѓународните кредитни пазари повеќе не се достапни за да се финансира уште поголема влада. Само притисокот од ММФ и од Европската централна банка (ЕЦБ) ја убеди грчката влада да ги усвои неопходните реформи.

Дури и надворешното рангирање од организации за кои не е потребно членство може да има позитивно влијание врз работата на владата. Грузија, на пример, се гордее со тоа што е рангирана меѓу првите 10 земји во индексот „Леснотија на водење бизнис“ на Светска банка и владините министри се одговорни за реформите што го подобруваат ова рангирање. Пример би била грчката должничка криза од 2010-2018 година.

Овие принципи ќе им овозможат на луѓето заштита од угнетувањето на централизираната моќ и ќе помогнат да се стават под контрола владините расходи и задолжувањата, истовремено ограничувајќи ја склоноста на политичарите да им служат на посебните интереси и да ја поткопаат личната слобода. Земени заедно, промените би биле позитивен чекор кон обновување на владата заснована на меѓусебен договор, а не на моќта за грабеж. Нема сомневање дека тие ќе обезбедат раст и просперитет за идните генерации.

Свесни сме дека структурните промени, како оние наведени погоре, веројатно нема да бидат усвоени универзално или во блиска иднина. Ние признаваме и дека, освен неколкумина економисти коишто се приврзаници на теоријата на јавен избор, повеќетомина не ни размислуваат за проблемот како функционира политичкиот процес и што може да се направи за да функционира подобро. Медиумите и лидерите на

јавното мислење се фокусираат на тоа кој добива политичка моќ и генерално ги игнорираат негативните последици од тоа како таа моќ се користи.

Така, ќе биде предизвик да ги натерате луѓето сериозно да размислуваат за структурата на владата и за тоа што би можело да се направи за да се подобри нејзиното работење. Но, економската анализа ни покажува дека дури и најдемократските земји се движат по неодржливи патишта. Доколку не дојде до промена, веројатно е дека би настапила криза и тоа може да создаде можност за конструктивна промена. (Видете го цитатот од Милтон Фридман на почетокот на овој елемент.)

Од клучно значење е кога се размислува за структурата на власта да се прави разлика помеѓу формата и реалноста. Многу земји имаат владина структура којашто изгледа како идеалот за кој дискутиравме. Тие имаат избори со повеќемина кандидати, номинално независни законодавни и судски тела и повеќе нивоа на власт од национално до општинско. Сепак, тие навистина не одговараат на волјата на своите граѓани. Има многу примери меѓу посткомунистичките земји, како и меѓу постколонијалните земји во Африка и во Јужна Америка.

Сепак, таквите експлоататорски влади се ретки во стабилните слободни пазарни економии. Економската слобода не оди рака под рака со политичка репресија.[(121)] Кога населението чувствува сигурност во однос на својата егзистенција, тоа повеќе се фокусира на апстрактни прашања како што се политичка и религиозна слобода и родова еднаквост. Откривањето на можностите за претприемништво е моќна алатка за човечкиот напредок.

Ја нагласивме улогата на пазарите и размената, наспроти улогата на владите, во обезбедувањето социјални бенефиции, бидејќи многу често оваа разлика погрешно е разбрана. Сепак, добро ни е познато дека не сите активности што ги преземаат поединците за да им служат на другите се компензираат преку пазарите. Индивидуалните награди честопати

доаѓаат во други форми, а не во пари. Сепак, поделбата што ја направивме помеѓу јавниот и приватниот (пазарен) сектор е нецелосна. Исто така, постои она што економистите го нарекуваат **трет сектор**(?) каде што спаѓаат добротворните организации, непрофитните организации, социјалните претпријатија и групите во заедницата коишто обезбедуваат основни услуги, помагаат да се подобри благосостојбата на луѓето и на тој начин придонесуваат за економски раст. Овој трет сектор честопати е значително голем во развиените економии. Всушност, според една неодамнешна процена, бројот на неплатени волонтери коишто му служат на општеството во Европа е еквивалентен на повеќе од 15 милиони работници со полно работно време. Доказите за поврзаноста помеѓу третиот сектор и првиот (приватен) и вториот (јавен) сектор се комбинирани, но имаат тенденција да покажат дека поуспешниот приватен сектор ги зголемува добротворните парични донации, додека има незначителен ефект врз донациите на време. Сепак, јасно е дека проширувањето на јавниот сектор го истиснува приватниот одговор на социјалните или на други проблеми. Доказите од САД и од Канада покажуваат дека владините грантови имаат тенденција да ја намалат приватната поддршка за непрофитните организации до 75 проценти. Грантовите за поединци имаат тенденција да ги намалат работните активности и формирањето семејство меѓу примателите. Од друга страна, доказите покажуваат дека владата којашто подобро ги исполнува своите основни функции за намалување на невработеноста и на инфлацијата и за промовирање на економскиот раст ја зголемува тенденцијата на граѓаните доброволно да даваат пари и труд.

Впрочем, Елинор Остром стана првата жена која ја доби Нобеловата награда за економија за својата пионерска работа којашто покажа дека доброволните организации во заедницата имаат подобри резултати и од чистите пазари и од владините политики во решавањето на проблемите поврзани со јавните добра.

Деловите 2 и 3 се фокусираат на националниот просперитет. Во продолжение, Елемент 4 ќе се фокусира на личниот просперитет. Во него ќе се разгледуваат практични стратегии коишто ќе ви помогнат подобро да се подготвите за иднината и да постигнете попросперитетен живот. Додека го правиме тоа, ве повикуваме да ги имате на ум зборовите на Алберт Швајцер:

> *„Не знам каква ќе биде вашата судбина. Некои од вас можеби ќе стекнат извонредни позиции. Можеби некои од вас ќе станат познати по своите пера или како уметници. Но, знам една работа: единствените од вас коишто ќе бидат навистина среќни се оние меѓу вас коишто се труделе да научат и научиле како да служат.“*

Честопати, како што нагласивме, пазарите ја наградуваат таквата служба, но во други прилики наградите, всушност, се радоста и задоволството што ги добивате помагајќи им на другите.

ДЕЛ 4

Дванаесет клучни елементи на практични лични финансии



Елементи:

1. Откријте ја вашата компаративна предност.
2. Зголемете ја вашата вредност за другите.
3. Буџетирајте ги вашите трошоци и заштеди.
4. Паметно управувајте со кредитот.
5. Трошете стратешки.
6. Планирајте за неочекуваното.

7. Искористете ја моќта на сложената камата.
8. Диверзифицирајте ги вашите средства.
9. Сфатете дека никој не може постојано да го „победува пазарот“.
10. Усогласете го времетраењето на вашите инвестиции со вашите потреби.
11. Намалете ги ризиците.
12. Користете осигурување за да управувате со неизбежните ризици.

Вовед

> *„Треба да бидеш многу внимателни ако не знаеш каде одиш бидејќи можеби нема да стигнеш таму.“*
>
> **— Јоги Бера, американска бејзбол-ѕвезда и филозоф**

Со други зборови, секому од нас му е потребен план за своите финансии. Ако го немаме, можеме да завршиме некаде каде што не сакаме да бидеме. Дванаесетте елементи во Делот 4 го сочинуваат јадрото на еден практичен план којшто се фокусира на работите коишто можете да ги направите веднаш, а ќе ви помогнат да донесувате подобри финансиски одлуки без оглед на вашата возраст, вашето ниво на доход или потекло.

Ако не ги контролирате вашите финансии, тие ќе ве контролираат вас. Зошто многумина од луѓето во САД и во ЕУ се соочуваат со финансиски стрес иако имаат многу повисок доход во споредба со оние во посткомунистичките земји? Одговорот е дека финансиската несигурност главно е резултат на изборите коишто ги правиме, а не на приходите коишто ги заработуваме.

Одлуките за лични финансии и инвестиции навидум целосно се одделени од економијата, но не е така. Законот за компаративна предност (види Елемент 1.4) кој дава објаснување зошто земјите имаат корист од специјализацијата во активности во кои се најдобри, исто така објаснува зошто вие како поединец можете да имате корист од специјализацијата за работи коишто ги правите добро и се високо ценети од другите. Слично на тоа, кога станува збор за стекнување богатство со текот на времето, претприемништвото, финансиската отчетност, планирањето на кариерата и инвестирањето во капитал (особено човечкиот капитал) се исто толку важни за поединците колку што се важни за земјите.

Дванаесетте елементи наведени во Делот 4 нема да ве направат финансиски волшебник или инстант милионер, но ќе ве поттикнат веднаш да започнете со основните чекори за стекнување богатство. Уште поважно, тие ќе ви помогнат да избегнете големи финансиски грешки. Поединците коишто мислат дека немаат време или стручност да развијат добар финансиски план, можеби нема ниту да можат да применуваат едноставни упатства и на крајот можат да се соочат со финансиски проблеми.

Во животот, како и во економијата, изборите коишто ги правиме се од клучно значење. Нашата цел е да ја подобриме вашата способност да избирате финансиски опции со кои ќе имате среќен, удобен и исполнет живот. Целта не е само да заработите пари. Кога станува збор за среќата, нематеријалните добра, како што се семејството, пријателите, работата којашто ве исполнува, добриот брак, религиозните убедувања, забавното хоби и помагањето на другите имаат подеднаква, ако не и поголема важност.

Но, нема ништо недолично во тоа да се посакува поголемо богатство. Без разлика на тоа кои се вашите цели во животот, полесно ќе ги постигнете ако имате помалку долгови и повеќе богатство, што ќе ви овозможи поголем број опции не само за вас, туку и за другите. Некои од најбогатите луѓе во светот, како Бил Гејтс и Ворен Бафет, го искористија

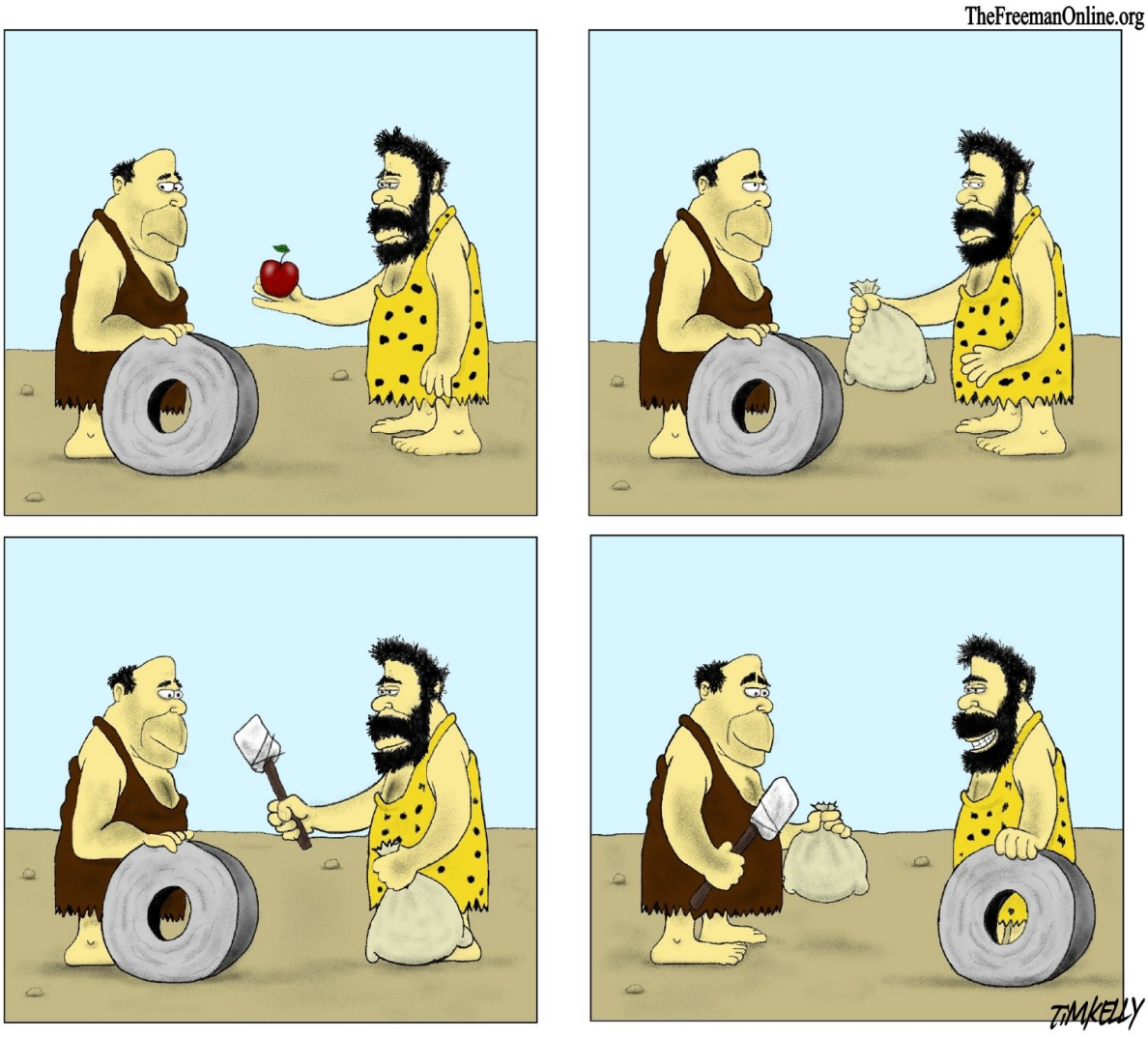
своето огромно богатство преку својата филантропија за да им помагаат на другите и да се справат со некои од најтврдокорните проблеми во светот. Но, не мора да сте меѓу супербогатите за да сакате повеќе богатство со кое ќе им помагате на вашите стари родители или ќе донирате на верски, културни и добротворни организации.

> *„Отсекоиаш им кажував на моите студенти“, вели Џон Мортон, еден од водечките американски едукатори по економија, „дека животот не е лотарија и животот не е* ***игра со нулта сума***[(?)]*. Вашиот успех нема да го поништи успехот на некој друг. Вашиот успех зависи од вашите избори, а изборите имаат последици.“*[(122)]

Така, сите ние имаме поттик да го подобриме своето финансиско одлучување. Овие дванаесет упатства можат да ви помогнат во тоа.

ЕЛЕМЕНТ 4.1

1. Откријте ја вашата компаративна предност



„Во секој од нас се крие ѓениј. Но ако судите за рибата според нејзината способност да се качи на дрво, таа ќе ја помине целиот свој живот верувајќи дека е глупава.“

— Алберт Ајнштајн

Во оваа книга го користевме принципот на компаративна предност за да ги објасниме причината за меѓународната трговија и специјализацијата меѓу фирмите. Принципот на компаративна предност е исто толку важен кога поединците размислуваат за професионалните и за деловните можности. Размислете за односот помеѓу вашите вештини и опортунитетните трошоци. Да земеме еден екстремен пример, да претпоставиме дека некој е подобар од сите други во секоја производствена активност (т.е. има **апсолутна предност**(?) во сè). Дали тоа лице треба да се обиде да ги исполнува сите свои потреби и желби со тоа што ќе потроши малку време на секоја активност (и да си легнува исцрпен)? Сега, да го разгледаме спротивниот екстрем: да претпоставиме дека некој не го бидува за ништо во споредба со другите. Дали тоа лице треба едноставно да се откаже и да гладува? Одговорот на двете прашања е „Не!“ Во двете околности, секое лице би имало корист од специјализација и од тргување со другото лице.

Без разлика на тоа колку сте талентирани, кога ќе се земат предвид опортунитетните трошоци, во некои области ќе бидете релативно попродуктивни во споредба со другите. Слично на тоа, без разлика на тоа колку е слаба вашата способност за производство, ќе можете да правите некои работи по пониска релативна цена во споредба со другите, односно со пониски опортунитетни трошоци. Ќе можете успешно да се натпреварувате во некои области и може да имате корист од специјализирање во оние области каде што имате компаративна предност.

Вашата компаративна предност е одредена од вашите релативни

способности, а не од вашите апсолутни способности. Оваа поента многу е важна. Ова го знаете инстинктивно. Замислете дека вашиот сопружник е подобар од вас и во готвење и во градинарство. Малку е веројатно дека ќе имате хармонија во бракот ако вашиот сопружник ја работи сета оваа работа додека вие сте цел ден на социјалните мрежи. Од друга страна, ако барем малку ве бидува повеќе во кујна отколку во градинарството и ги искористите вашето време и вашите вештини за готвење вкусна храна додека вашиот сопружник ги применува своите градинарски вештини – и на двајцата ќе ви биде подобро.

Некои луѓе од старт се наоѓаат во понеповолна позиција од другите, но дури и тие можат да бидат исклучително успешни ако вложат максимален труд и се посветат. Честопати им се восхитуваме на луѓето кои успеваат да ги надминат предизвиците што ги носат сите почетоци и да станат успешни. Неволјата, проследена со решеноста да се излезе од лоша ситуација, може да биде одличен мотиватор.

Никогаш не е прерано да ја преземете одговорноста за развојот на вашата кариера, да планирате како најдобро да ги развиете своите таленти и со учество на соодветни пазари да ги постигнете вашите цели. Иако ги знаете своите интереси и вештини, веројатно ќе биде потребно постојано да прибирате информации за да знаете како да ги преточите во цели. Можеби ќе треба да разговарате со наставниците коишто најдобро ве познаваат, со вашите родители и со други роднини (од кои најверојатно ќе ги добиете најнеризичните и најконзервативните совети) и да пребарате на интернет какви квалификации се потребни за професијата којашто можеби сакате да ја изберете. Ова креативно размислување не чини речиси ништо и може да ве наведе да размислувате за професии за кои можеби не сте размислувале.

Три други корисни начина за стекнување директно искуство за можните професии или за професионалните средини се следење на работното место (*shadowing*), волонтирање и барање информативни

интервјуа. Следење на работното место е кога контактирате со некој од професијата за која сте заинтересирани и прашувате дали можете незабележливо да ги следите додека си ја врши работата во текот на работниот ден. Не плашете се да контактирате со некој што не го познавате. Понекогаш луѓето едноставно ќе кажат „не“, но културно писмо испратено преку електронска или обична пошта во кое искрено ќе го истакнете вашиот интерес може да ги поттикне да кажат „да“. Прилично е ласкаво кога некој млад човек е заинтересиран за она што некој етаблиран во областа веќе го работи за да сака да воспостави контакт. Тоа покажува и одредена способност за преземање ризик и за доверба во сопствените меѓучовечки вештини, што секако се квалитети коишто работодавците ги ценат. Ако лицето не може да ве вклопи во распоредот, можете да побарате состанок за да разговарате за оваа кариера. Од искуство знам дека овие директни контакти многу се успешни за студентите во однос на можностите за стажирање во иднина, идните насоки и во однос на менторството за образование или контактите во кариерата, а во еден случај и добивање добра работна позиција (асистент на претседателот на компанијата!).

Волонтирањето на терен каде што луѓето се маргинализирани и секогаш е потребна помош, како што е работата со постари лица или со лица со попреченост, можат да бидат самонаградувачки и одличен начин да се испробаат можностите за кариера. Пример: како ученички од 10. одделение, Зара и Тина волонтираа 3 часа неделно по часовите во болница каде што разговараа и им читаа на хронично болните пациенти. Иако и двете го работеа тоа со големо задоволство и имаа емпатија за другите, Зара одлучи дека медицинската струка не е за неа бидејќи таа самата премногу длабоко ја чувствуваше болката на другите. Тина, пак, стана докторка.

Да се вратиме на компаративната предност при изборот на образование и на кариера. Трошоците обично ги доживуваме како нешто

што треба да се одржува на колку што е можно пониско ниво. Сепак, запомнете дека трошоците го одразуваат она нешто што има највисока вредност од коешто се откажуваме кога избираме некоја опција. Така, кога имате атрактивни алтернативи, вашите избори ќе бидат скапи. Дали треба да работите како келнер или келнерка со скратено работно време за да имате повеќе пари додека студирате? Или дали треба да позајмите пари за да совладате дополнителен курс за да можете побрзо да го завршите факултетот? И двете опции се привлечни. Понатаму, како што ќе ги подобрувате своите вештини и вашите можности ќе стануваат уште поатрактивни, изборот меѓу опциите ќе станува сè поскап.

Спротивно на тоа, вашите трошоци ќе бидат ниски кога имате многу малку добри избори. На пример, многу ефикасен начин да се намалат трошоците за читање на книгава би било да заглавите со неа на пуст остров, така што читањето е единствената опција што ја имате покрај зјапањето во океанот. Елиминирањето на можноста да имате многу други атрактивни избори би ги намалило трошоците за правење една атрактивна работа, како што е читањето на книгава. И покрај тоа што можеби немате можност да заглавите на пуст остров, имате избор да ја подобрите вашата ситуација со зголемување на вашите можности, а не со нивно намалување.

Младите се охрабруваат да продолжат со високо образование за да имаат попривлечни можности подоцна во животот. Но, тоа е исто како да ги охрабрувате да ги зголемат трошоците за сите избори што ги прават. Доброто образование генерално ќе ја зголеми вашата продуктивност и платата што работодавците се подготвени да ви ја дадат. И покрај тоа што ќе ја подобри вашата идна заработка, тоа исто така значи дека ќе мора да се откажете од три години помал приход што би го заработиле доколку тргнете на работа веднаш по завршувањето на средното училиште.

Носењето добри одлуки поврзани со кариерата не подразбира само да откриете во што сте најдобри. Од суштинско значење е и да откриете што сакате, односно која професија најмногу ве исполнува. Ако уживате во

она што го работите и верувате дека е важно, ќе бидете среќни и ќе сакате да вложите поголем напор и подобро да ја вршите својата работа. Така, компетентноста и страста за некоја професија обично одат заедно и може да се зајакнат со вашата великодушност да работите за доброто на вашата заедница (или на целото човештво ако навистина сте амбициозни). Размислете за вистинското богатство кое се мери со личната исполнетост.

ЕЛЕМЕНТ 4.2

2. Зголемете ја вашата вредност за другите

> *Коѓа се среќаваме со личности коишто поседуваат завидни особини, треба да се стремиме да станеме како нив; коѓа се среќаваме со личности со спротивен карактер, треба да се свртиме кон себе и да се преиспитаме.*
>
> **— Конфуциј**

Во пазарната економија, клучот за финансискиот успех е способноста да се обезбеди вредност за другите. Ова важи и за вработените и за бизнисите. Ако сакате да дојдете до висока заработка, најдобро е да сфатите како на другите да им обезбедите услуги коишто имаат вредност за нив.

Како што веќе беше нагласено, зголеменото знаење, повисокото ниво на вештини и искуството генерално ја зголемуваат продуктивноста и ја подобруваат способноста да се обезбедуваат услуги коишто имаат вредност за другите. Како резултат на тоа, инвестициите во човечки капитал – образование, обука и други форми на стекнување вештини – можат да ги подобрат и продуктивноста и заработката. Но, постојат и други лични атрибути коишто влијаат врз продуктивноста. Два од најважните се личниот став и претприемачкиот начин на размислување. Важноста на овие два атрибута како извор на продуктивност тесно е поврзана со она коешто психолозите го нарекуваат емоционална интелигенција (EQ). Многумина психолози сега веруваат дека EQ е

поважна од коефициентот на интелигенција (IQ) како детерминанта на личниот успех.[123] Дури и економистите честопати ги занемаруваат овие два витално важни извора на лична продуктивност. Ајде да ги разгледаме.

Како нечии лични ставови влијаат врз продуктивноста и врз успехот? Размислете за следниов едноставен мисловен опит: да претпоставиме дека работодавецот оценува двајца потенцијални вработени. Првиот ги има следниве карактеристики: искреност, доверливост, упорност, сигурност, чесност, истрајност, почит кон другите, желба за учење и подобрување и способност за соработка со други. Вториот има поинакви особини: непочитување кон другите, несигурност, склоност кон кавги, презир кон образованието, вулгарност во говорот, обвинување други за настанати проблеми и нечесност. Ако сте вие работодавец, кого би вработиле? Очекувано, повеќетомина би го вработиле првиот кандидат бидејќи тие атрибути го подобруваат успехот. Ако сè друго е исто, вработените со овие позитивни ставови обично се попродуктивни и добро функционираат со соработниците. Од друга страна, атрибутите на вториот кандидат се ориентирани кон неуспех. Тие ќе ги поткопаат продуктивноста и способноста на вработениот да соработува со други.

Ако сакате да бидете успешни, треба да ги негувате, развивате и да ги зајакнувате атрибутите што ги поседува првиот кандидат за тие да станат навики – основни вредности на вашиот живот. Подеднакво важно, исфрлете ги атрибутите кои се ориентиран кон неуспех од вашиот живот. Не дозволувајте никому, вклучително и на пријателите, да ве убеди дека некои од атрибутите коишто водат кон неуспех се „кул“. Тие патишта ќе ве одведат до проблеми и не сакате да одите по нив.

Добрата вест е дека можете да изберете ставови кои водат кон успех наместо оние кои водат кон неуспех. Понатаму, можете да го направите тоа без оглед на вашето семејно потекло, тековните доходи, нивото на образование или без оглед на изборот на кариера. Вашите ставови ќе имаат огромно влијание врз вашиот иден финансиски успех. Позитивните

ставови ќе ви помогнат да ги надминете другите недостатоци, како што е лошото образование или детството во посиромашно семејство.

Какви се овие ставови? Тие добро се сумирани во книгата *„7 навики на високоефективните луѓе“*:

1. Бидете проактивни (преземете одговорност за сопствените избори)
2. Размислувајте за посакуваниот исход уште од самиот почеток (јасна визија за вашата посакувана цел)
3. Ставете ги најважните работи на прво место (приоритет на вашите постапки)
4. Размислувајте на добитна комбинација (како што повеќепати нагласивме –стремите се кон заемно корисни резултати)
5. Разберете и бидете разбрани (вклучете се во активно слушање и во емпатична комуникација)
6. Синергизирајте (разлики во вредностите и различни перспективи)
7. Изострете ја пилата (аналогија на тапа пила – тоа значи да инвестирате во доживотна грижа за себе, континуирано учење и во личен развој)

Видео:

Економијата на филмот "Истерувачи на духови"

Се разбира, ако изберете ставови ориентирани кон неуспех, секогаш ќе ги обвинувате другите – семејството, етничката припадност, соседството, училиштата во кои сте учеле или општеството воопшто. Овие фактори можат да влијаат врз вашите избори, но не ги диктираат. Вие го контролирате вашиот став. Ако сте пораснале во проблематична средина, можеби ќе биде потешко да ги постигнете и да ги одржувате овие ставови. Но, лицата кои ќе успеат да се издигнат над таа негативна средина се

сакани и се почитувани речиси од сите. Проблематичното потекло може дури и да ви помогне на патот кон успехот ако одлучите да развиете позитивни ставови.

Видео:
Сиромаштијата и претприемништвото

Некои од вас можеби мислат: „Моите ставови се моја работа. Никој нема да ми кажува што да правам или да го сменам моето однесување!“ Да претпоставиме дека еден сопственик на бизнис, да го наречеме Алексеј, размислува на следниов начин. Алексеј ниту ги почитува желбите на потрошувачите, наместо тоа го обезбедува она коешто мисли дека потрошувачите треба да го ценат, ниту, пак, ги третира своите вработени со почит. Алексеј има слобода да ги направи овие избори. Меѓутоа, ако постапува на овој начин, ќе се соочи со последиците во форма на намалена продажба и на потенцијален деловен неуспех.

Слично на тоа, потенцијалните вработени се слободни да „тераат по свое“. Тие можат да го игнорираат начинот на кој нивните ставови и однесување влијаат врз продуктивноста и врз можноста за вработување. Но, исто како и бизнисот којшто ги игнорира желбите и потребите на потрошувачите, вработените коишто го игнорираат начинот на кој нивните ставови и однесување влијаат врз нивната продуктивност ќе се соочат со последици како лоши можности, ниска заработка и периоди на невработеност. Никој од нас не е остров сам за себе. Ако сакаме другите да ни обезбедуваат доход, треба да соработуваме и нашите услуги треба да имаат вредност за нив.

Видео:

Соларните претприемачи од Хаити

Конечниот заклучок е јасен и едноставен. Ставовите ориентирани кон успех се многу важни детерминанти на финансискиот успех. Не можете да ги купите овие ставови. Ниту, пак, некој може да ви ги обезбеди. Морате да ги изберете и да ги интегрирате во вашиот живот. Понатаму, ако го направите тоа, речиси е сигурно дека ќе имате значителен степен на економски успех. И спротивното е точно. Ако вашиот живот во голема мера е одраз на низа ставови ориентирани кон неуспех, голема е веројатноста дека вашата иднина ќе се карактеризира со финансиски проблеми и со лична огорченост.

Друг личен атрибут којшто може да ја подобри вашата продуктивност е претприемачкиот начин на размислување. Додека претприемништвото честопати се поврзува со деловното одлучување, во реална смисла, сите ние сме претприемачи. Постојано донесуваме одлуки за развој и за примена на знаења, вештини и на други ресурси што се под наша контрола. Нашиот финансиски успех ќе биде резултат на овие избори.

Ако сакате да бидете финансиски успешни, размислувајте како претприемачи. Со други зборови, фокусирајте се на тоа како да ги развиете и да ги користите вашите способности и да ги мобилизирате достапните ресурси за да им го обезбедувате на другите луѓе она коешто тие високо ги ценат, се разбира секогаш имајќи ги предвид вашите сопствени вредности и вашата етика. Не ви предлагаме да го стекнете вашето богатство со производство и продажба на штетни лекови без разлика колку е голема побарувачката!

Видео:

СоздАкција

Откако ќе почнете да размислувате како претприемач – да размислувате за тоа како можете да ја зголемите вредноста на вашите услуги за другите – не потценувајте ја вашата способност да постигнете успех. Претприемничкиот талент честопати се наоѓа на неочекувани места. Кој би помислил дека еден средовечен продавач на машини за милкшејк, по име Реј Крок, ќе направи револуција во бизнисот со франшизи и од еден ресторан на Мекдоналдс во Сан Бернардино, Калифорнија ќе го направи најголемиот ланец за брза храна во светот? Дека брендот за спортски чевли Адидас, основан од Ади Даслер во кујната на неговата мајка во 1924 година, ќе достигне до продажби од 22 милијарди долари?[(124)] Како може некој да очекува дека Џеф Безос, којшто во 1994 година отвори онлајн-книжарница во својата гаража, ќе го прошири Амазон да стане најголемиот продавач на мало во светот? Дали некој во 1950-тите очекуваше Ингвар Кампрад, основачот на ИКЕА, да го претвори својот прв мал изложбен салон во градот Елмхулт во Шведска во најголемиот продавач на мебел во светот?[(125)] Ова се добропознати случаи, но истиот модел постојано се повторува одново и одново. Успешните самовработени професионални и деловни лидери или основачи на фирми со високо реноме во светот, честопати имаат различни потекла коишто навидум сосема се неповрзани со областите на нивните достигнувања.

Самовработените претприемачи несразмерно се застапени меѓу богатите. Иако самовработените сочинуваат голем дел од работната сила, нивниот удел помеѓу милионерите многу е поголем. Во просек, самовработените луѓе четирипати се побогати од работниците коишто работат за неделен или за месечен надомест.[(126)] Четири главни фактори придонесуваат за финансискиот успех на самовработените претприемачи.

Прво, тие многу добро знаат како да ги идентификуваат и да ги искористат атрактивните можности коишто биле занемарени од другите. Второ, подготвени се да ризикуваат. Поголемите ризици и повисоките приноси одат рака под рака. До одреден степен, повисоките приходи на самовработените претприемачи се само компензација за несигурноста којашто ги придружува нивните деловни активности. Трето, тие имаат високи стапки на инвестиции. Самовработените сопственици на бизниси честопати наменуваат големи делови од своите приходи за раст и за проширување на нивните бизниси. Четврто, главно си ја сакаат работата и затоа работат повеќе.[(127)]

И вработените можат да имаат корист доколку „размислуваат како претприемачи“. Исто како што приходите на деловните претприемачи зависат од нивната способност да ги задоволат клиентите, заработката на вработените зависи од нивната способност да ја зголемат својата вредност за сегашните и за потенцијалните работодавци. Доколку вработените сакаат да добијат унапредувања и повисока заработувачка, тие треба да развиваат вештини, знаења, ставови и работни навики коишто високо се ценети од другите.

Развојот и користењето на вашите таленти на начини коишто обезбедуваат големи придобивки за другите се клучот за финансискиот успех. Тие се и од суштинско значење за она што Артур Брукс го нарекува „заслужен успех“, централниот елемент на среќата и на задоволството од животот.[(128)] Никој не може да ви даде заслужен успех; морате самите да го постигнете. Заслуженият успех е присутен кога вашето образование, работа и избраниот начин на живот ја одразуваат смислата во вашиот живот. Во текот на нашата кариера, ги прашувавме нашите студенти што сакаат да прават во животот. Во една или друга форма, одговорот речиси секогаш е ист: *сакам да правам работи коишто ќе го направат светот подобро место за живеење*. Се разбира, луѓето ќе се разликуваат во однос на тоа како планираат да го постигнат тоа. Но, без оглед на нивните планови,

позитивните ставови и процесот на размислување како претприемач ќе ја подобрат својата способност да живеат исполнет живот кој има смисла.

Видео:

Кредитирање на сиромашните

ЕЛЕМЕНТ 4.3

3. Буџетирајте ги вашите трошоци и заштеди

> *Парите се само алатка. Тие можат да ве однесат каде што ќе посакате, но нема да ве заменат како возач.*[(129)]
>
> **— Ејн Ренд**

Финансиската несигурност денес најчесто е производ на непромислени избори. Отсуството на буџетирање, трошењето повеќе отколку што заработувате, натрупувањето долгови без грижа за тоа како ќе ги вратите и други непромислени финансиски навики создаваат хаос и предизвикуваат стрес. Посветеноста на буџетирањето е клучна за постигнување на здрава финансиска состојба, создавање богатство и за постигнување на вашите лични цели. Луѓето, како и нациите, создаваат богатство преку штедење и инвестиции, но за тоа е потребно стратешко планирање. Мора да постои план според кој трошењето, штедењето и инвестициите ќе се насочуваат кон создавање богатство. За еден поединец или за едно домаќинство, тој план е **буџетот**[(?)]. Буџетот ви помага да ги насочите вашите средства кон паметно трошење, редовно штедење и кон разновидни инвестиции на начин што ќе ви обезбеди најголема вредност од вашиот доход. Замислете си дека вашиот буџет е GPS на вашето богатство. Тој ве насочува кон вашите цели или ве предупредува кога се оддалечувате од нив.

Ефективното буџетирање е континуиран процес, а не еднократен настан. Се состои од две специфични активности. Прво, мора да го

креирате почетниот буџет[130] к ојшто едноставно претставува документ во кој се утврдени сите ваши планирани или очекувани трошоци за одреден временски период. Повеќето луѓе креираат месечен буџет, но честопати и годишен буџет. Важно е внимателно да ги земете предвид сите ваши трошоци, а не само основните трошоци како трошоци за намирници, за автомобилот и за кирија или хипотека. Не ги заборавајте ни роденденските подароци, трошоците за регистрација, претплатите за стриминг-платформите и промената на маслото за вашиот автомобил. Проценете го вашиот месечен или годишен доход, а потоа утврдете каде ќе го потрошите секој денар. Препорачуваме буџетирање базирано на нулта основа (zero-based budgeting), што значи дека штедењето и инвестициите се специфични ставки во вашиот буџет, а не само преостанатото салдо (доколку има). Многумина експерти препорачуваат основна распределба од 50 % за „потреби“ (работи коишто мора да ги платите како што се кирија или школарина), 30 % за „желби“ (работи во кои уживате, но можете да ги прескокнете како оброци во ресторан или одење во кино) и 20 % за „заштеда“. Се разбира, честопати преку заштедите се издвојуваат средства за идни трошоци, како што се купување автомобил или стан или основање семејство. Исто така, можете одговорно да земете заем за настани како што е инвестирањето во образованието доколку при вашето планирање јасно можете да предвидите дека во иднина ќе заработите доволно доход за да ги задоволите вашите секојдневни потреби и навреме да го вратите заемот. Во следниот елемент опширно ќе расправаме за задолжувањето и за позајмувањето.

Втората активност е документирање на фактичките трошоци и правење на потребните буџетски корекции. Следењето на сите трошоци и нивното ставање во категориите на вашиот буџет обезбедува вредни информации за вашите навики и за напредокот кон постигнување на вашите финансиски цели. Следењето на вашето трошење ќе ви помогне и да подготвите подобар, попрецизен буџет во иднина. На пример, ако не

успеете да вклучите една или две ставки за трошоци во вашиот првичен буџет, кога ќе настанат тие фактички трошоци ќе можете соодветно да го прилагодите вашиот буџет. Да претпоставиме дека сте буџетирале 100 евра за оброци во ресторан за месецот, но потоа сфаќате дека сте потрошиле 150 евра. Ќе знаете дали да го промените буџетот или да ги промените трошоците за да ја земете предвид оваа разлика. Документирањето на вашето фактичко трошење ви обезбедува механизам за повратни информации што ќе ви помогне да ги приспособите буџетот и трошењето на континуирана основа, за да не се оддалечите никогаш премногу од вашите цели. Најдобро е да се натерате да го правите тоа на дневна основа.

Буџетирањето на вашиот доход и следењето на вашето однесување ќе ви помогне да го оцените вашето трошење и да го насочите кон категориите што ќе ви дадат најголема вкупна вредност. Четири едноставни чекора ќе ве одведат на патот кон финансиската стабилност: започнете веднаш, поставете цели, набавете алатки и креирајте буџет за да ги исполните вашите цели.

Чекор 1. Започнете сега и зголемете ја веројатноста за успех! Немојте да се залажувате дека буџетирањето е само за луѓе коишто имаат работа или високи плати или дека ќе започнете „подоцна“. И децата кои добиваат џепарлак, студентите кои добиваат финансиска поддршка од своите родители и луѓето без директни приходи треба да подготват буџет и да утврдат цели. Буџетирањето нема да биде полесно кога ќе бидете постари или кога ќе заработувате повеќе пари. Всушност, веројатно ќе биде посложено. Лесно е да се одолговлекува. Луѓето кои буџетираат, паметно ги трошат своите пари и штедат за иднината, обично започнале уште кога нивните приходи биле релативно ниски.[(131)]

Чекор 2. Поставете цели. Стимулациите се важни. Прифатете го ова во вашиот личен живот и дозволете вашите цели да ги водат вашите постапки. Поставете краткорочни, среднорочни и долгорочни финансиски цели и вклучете ги во вашиот буџет. Краткорочните цели можат да се

постигнат во текот на наредната година и да обезбедат брзо задоволство. Во зависност од вашата ситуација, тие може да вклучуваат елиминација на долгот од кредитната картичка на вашиот заем со највисока каматна стапка (иако, освен во итни случаи, акумулирањето таков долг од старт не било супер идеја), значително зголемување на вашиот фонд за итни случаи за покривање на неочекувани расходи или пари за замена на вашиот телефон или на друг технолошки уред. Среднорочните цели се постигнуваат на подолг период – некаде помеѓу една и три години. Купување автомобил на старо со готовина, аванс за стан или друг дом и создавање солидна заштеда што води до добро диверзифицирано портфолио се примери за цели за кои генерално е потребно повеќе време за да се постигнат. Конечно, штедењето и инвестирањето за високо образование на вашите деца и за пензионирање, како и исплатата на студентски кредити или **хипотека**(?) за дом се примери за долгорочни цели коишто многумина ќе сакаат да ги остварат.

Како што наведовме претходно, штедењето и инвестирањето треба да бидат посебни категории во вашиот буџет. Колку побрзо почнете да трошите стратешки, да штедите и да инвестирате, толку поголемо богатство ќе создадете. Она што не е толку очигледно е колку повеќе богатство можете да акумулирате доколку започнете рано. Дури и најмалата заштедена или инвестирана сума денес може да направи значајна разлика. Размислете за следниот долгорочен план:

Да претпоставиме дека ќе почнете редовно да штедите само 2 евра на ден во период од две години кога ќе наполните дваесет и две години. Тоа веројатно е помалку од она што ќе го потрошите на кафе, вода во шише, грицки или ситни пари коишто ќе ви останат на крајот на денот. Потоа, во периодот од вашиот дваесет и четврти до вашиот дваесет и шести роденден, ја зголемувате заштедата на 3 евра на ден. Тоа е само едно евро повеќе, а вашиот приход веројатно ќе се зголеми. На возраст од дваесет и шест до триесет години, зголемете ја вашата заштеда на 4 евра на ден. Ако

не ја трошите оваа сума на дневна основа и ја ставате на сметка со позитивна стапка на принос, нема многу да го нарушите вашиот животен стил. До вашиот триесетти роденден, ќе имате заштедено 9.490 евра, плус камата – што воопшто не е за потценување. Заштедата од 2, 3 или од 4 евра дневно навистина се акумулира.

Но, вистинското изненадување допрва следи. До моментот на вашето пензионирање на 67-годишна возраст, заштедата направена само во овој ран деветгодишен период може да додаде повеќе од 150.000 евра на вашето богатство доколку се инвестира конзервативно, и тоа пресметано според денешната куповна моќ. Ова може да се случи ако заработите реална стапка на принос од околу 7 проценти – според историските берзански податоци (повеќе за оваа стапка на принос и за моќта на сложената камата во наредните елементи). Покрај тоа, ако започнете рано, многу е поголема веројатноста да продолжите со редовен план за штедење во текот на вашиот живот.

Чекор 3. Користете алатки за буџетирање. Не измислувајте топла вода почнувајќи со празно парче хартија за да подготвите буџет. Со денешните веб-страници, табели и апликации, буџетирањето никогаш не било полесно. Постојат разни евтини или бесплатни ресурси. На интернет можете да пребарувате „алатки за буџетирање“ и да најдете бројни висококвалитетни и безбедни опции за буџетирање. Изберете некоја што ќе ви помогне внимателно да ги евидентирате вашите трошоци и приходи, да бидете фокусирани на вашите финансиски цели, што ќе ве потсетува за да извршите плаќање, ќе ви помогне да ги контролирате сите импулси за трошење надвор од вашиот буџет и што ќе ве поврзува со опции за тоа како да ги постигнете овие цели. Создадете навика да ја користите избраната алатка за буџетирање. Следењето на вашите трошоци и приходи може да биде лесно со вистинските алатки. Трикот е да одвоите само 5 минути секој ден за да ја евидентирате вашата активност. Луѓето честопати се шокираат кога ќе видат како ги трошат своите пари без да се свесни за тоа.

Чекор 4. Подгответе план за акција. Изгответе личен буџет со реални и предложени ставки за да ги постигнете вашите цели. Иако постојано размислуваме за сите работи што „треба“ да ги купиме, има многу малку работи што навистина ни се потребни покрај храна, чиста вода, дом, едноставна облека и паметен телефон. Најдобар начин да видите од каде можете да почнете да ги остварувате вашите цели е со набројување на вашите „потреби“ и да ги одвоите од вашите „желби“. Намалете ги вашите желби за да отворите пат за заштеди и инвестирање, како и за подготовка на план во рамките на вашиот буџет за исполнување на вашите краткорочни, среднорочни и долгорочни цели. На овој начин вие го контролирате вашиот финансиски живот.

Архитектот не гради куќа без план и проект. Хирургот не го отстранува слепото црево на пациентот без да ги координира своите планови со другите членови на медицинскиот тим. Спортистот не се натпреварува на Олимпијадата без да се посвети на филозофијата на успехот долго пред да стигне до Олимпијадата. Подготовката на детален акциски план, придржувањето до тој план и негово ажурирање кога е потребно се од суштинско значење ако сакате да успеете во сите аспекти од животот, вклучувајќи го и вашиот финансиски живот.

Секоја буџетска ставка треба да се оценува во контекст на другите. Бидејќи имате ограничен доход, зголеменото трошење во една област значи намалено трошење во друга област, освен ако не најдете нови извори на доход. Како што е нагласено во Делот 1, секој избор има опортунитетен трошок. Размислете за вашиот кога донесувате одлука за трошење. Видете ја големата слика преку вашиот буџетски објектив. Утврдете ги вашите месечни основни параметри: видете колку заработувате, плаќате даноци, штедите, инвестирате, трошите и должите.

Без оглед на вашето занимање, доходот или позицијата во животот, двете активности во процесот на буџетирање – подготовката на вашиот буџет и следењето и приспособувањето на вашето трошење за да ја

подобрите вашата благосостојба – ќе ви помогнат систематски да ги испитате и да ги насочите вашите трошоци за да ги исполните вашите цели. Вашиот план треба да е јасен кристално и станете сам свој главен извршен директор. Посветете се на подготовка на буџет којшто ќе го организира вашето трошење, ќе го контролира вашиот долг, ќе ви обезбеди средства за итни случаи, ќе ви помогне да исполните различни финансиски цели и ќе ви обезбеди средства за инвестирање.

Дејв Ремзи, водечки финансиски советник во САД, ја нагласува важноста на личната посветеност за стекнување добри финансиски навики. *„Она што го научив за работата со личните финансии е дека тоа не е нуклеарна физика. Личните финансии се околу 80 отсто поврзани со однесувањето. Само околу 20 проценти се стекнато знаење.”*[(132)] Откако ќе го прочитате целиот Дел 4, ќе имате стекнато знаење. Дали сте подготвени да се фокусирате и да се посветите на усогласување на вашите одлуки поврзани со потрошувачката, штедењето, задолжувањето и со заработката со оние кои ветуваат финансиска стабилност и водат кон исполнет живот?

ЕЛЕМЕНТ 4.4

4. Паметно управувајте со кредитот

> *Постојат само два начина за отплата на долгот – или да почнете да заработувате поголем доход или да бидете поштедливи кога трошите.*
>
> **— Томас Карлајл**

Во драмата Хамлет на Вилијам Шекспир, Полоние го советува својот син, Лаерт, којшто заминува на факултет: *„Ни зајмодавач ни зајмоземач не биди, зашто честопати и заемот го губиш, но и пријателот, а позајмувањето го тапи сечилото на доброто газдинство“*. Ова не е само добар совет во конкретниот контекст бидејќи одговорното и планираното задолжување и давање заеми (исто така наречени инвестирање) се суштински аспекти и на модерната економија. Проблемот настанува кога емоциите ги надминуваат рационалните промислени одлуки.

Непромисленото користење кредитни картички и долгот можат да бидат огромна пречка за финансиски успех. Иако многумина внимателно го користат кредитот, други се однесуваат небаре неискористеното салдо на кредитната картичка е пари во банка. Ова е изразито погрешно и опасно размислување. Неискористеното салдо на вашата кредитна картичка само значи дека имате дополнителна моќ за задолжување; ниту го зголемува вашето богатство ниту ви обезбедува повеќе пари. Најдобро е да гледате на кредитната картичка како начин на кој пристапувате до средствата коишто ги имате на тековната сметка. Ако имате средства на вашата тековна сметка, можете да ја користите кредитната картичка за да пристапите до

тие средства, под услов да ја плаќате сметката секој месец. Ако немате доволно средства на вашата сметка, не купувајте.

На сликата 27 е прикажано дека процентот на луѓе коишто поседуваат кредитна картичка варира во различни региони. Во еврозоната достигнува и до 50 проценти, додека во Северна Америка изнесува 68 проценти. Релативно пониски стапки се забележани во Источна Азија и во Латинска Америка. Сепак, важно е да се забележи дека бројот на лица кои поседуваат кредитни картички се зголемува ширум светот. Во текот на деценијата помеѓу 2011 и 2021 година, бројот на лица на возраст над 15 години кои поседуваат кредитни картички се зголеми на глобално ниво од околу 15 проценти на 25 проценти.

Слика 27: Поседување кредитна картичка (% возраст од 15+)



Извор: databank.worldbank.org.

И покрај нивната погодност за користење, кредитните картички и нивните електронски пандани (дигитални паричници, како што се PayPal и мобилните апликации за плаќање, како што е Apple Pay) се и заводливи и скапи методи за задолжување. Вашето неподмирено салдо на кредитната картичка е заем – долг којшто мора да се врати. Со оглед на тоа дека многу е полесно да се акумулира долг на кредитните картички, тие потенцијално се опасни. Некои луѓе се чини дека не можат да го контролираат импулсот за трошење кога има неискористено салдо на нивните картички.[(133)] Ако го имате овој проблем, треба веднаш нешто да преземете! Престанете да користите кредит за трошоци коишто не можете да си ги дозволите. Земете ножици и исечете ги сите кредитни картички. Ако не го направите тоа, тие ќе ве одведат во финансиски тешкотии.

Купувањето со помош на кредитна картичка ви дава илузија дека купувате повеќе со вашите пари. Секогаш кога ќе дојде сметката, се јавува едно друго искушение: опцијата да платите мал износ за покривање на каматата плус мал дел од салдото и да го задржите најголемиот дел од вашите пари за да ги трошите на други работи. Меѓутоа, ако ја изберете оваа опција и продолжите да го зголемувате салдото, брзо ќе се соочите со голем проблем – високите каматни стапки на неплатеното салдо. Каматите од 15 до 18 % или повеќе на долгот од кредитна картичка се вообичаени во САД и во еврозоната.[(134)] На пазарите во развој, стапките честопати многу се повисоки. Во моментот на пишување на оваа книга, реномирани банки во Казахстан нудеа потрошувачки кредитни картички со годишни каматни стапки од 39,9 %, додека во Азербејџан каматата беше само 25 %. Овие каматни стапки далеку се повисоки од тоа што повеќетомина, дури и успешните инвеститори, можат да го заработат на нивните заштеди и инвестиции. Како што ќе видиме во следните елементи, можете да станете богати заработувајќи 7 проценти годишно од вашите инвестиции. За жал, високите каматни стапки на неподмиреният долг ќе имаат спротивно влијание. Плаќањето камати од 15 до 18 проценти на долгот од кредитната

картичка може да го вовлече во финансиски проблеми дури и некој со висок приход.

Да го земеме примерот на Иван, млад професионалец којшто решава да одмори неколку дена на Санторини. Патувањето чини 1.500 евра, коишто Иван ги плаќа со својата кредитна картичка. Но, наместо да ја плати целата сума на крајот на месецот, Иван го плаќа само минималниот износ и потоа продолжува со истата динамика во следните десет години, кога конечно го исплаќа долгот. Колку платил Иван за своето патување, претпоставувајќи дека каматата на неговата кредитна картичка изнесува 18 проценти? Тој плаќа 27 евра месечно во текот на 120 месеци или вкупно 3.243 евра. Така, Иван на крајот ѝ плаќа на компанијата којашто му ја издала кредитната картичка над двојно повеќе од сумата којашто ја платил за патување, хотел, храна и за забава.

Иван можел да отиде на патувањето за многу помалку пари со тоа што ќе планирал однапред и ќе почнел да штеди пред патувањето, наместо да ѝ плаќа на компанијата којашто му ја издала кредитната картичка по патувањето. Ако штедел 75 евра месечно со 5 проценти годишна сложена камата (ќе разговараме за сложената камата во елементот 4.7) во текот на 20 месеци, Иван можел да собере 1.560,89 евра за патувањето, наместо да плати 3.243 евра со камата за истото патување (на кое веќе отишол) за кое платил со кредитна картичка. Со други зборови, со штедење и со планирање за патувањето, наместо да плаќа долг на кредитна картичка, Иван би можел да отиде на две патувања за помалку пари отколку што на крајот платил за едното патување на кредит.

Да претпоставиме дека веќе имате голем долг на вашата кредитна картичка? Ако сериозно сакате да постигнете финансиски успех, првото нешто коешто треба да го направите, ако е можно, е да го *отплатите долгот* од вашата заштеда, а ако немате доволно заштеда, да ги намалите трошоците. И покрај тоа што ќе беше подобро целосно да го избегневте таквиот долг, неговото отплаќање, сепак, ви дава можност да добиете

многу висок принос. Да претпоставиме дека каматната стапка на долгот е 18 проценти. Секое евро коешто ќе го заштедите сега за да го платите долгот од кредитна картичка ефективно добива каматна стапка од 18 проценти. Гледајте на тоа вака: ако вложите едно евро во некоја инвестиција со каматна стапка од 18 проценти, тогаш за една година отсега ќе добиете 1,18 евра на вашата нето-вредност. Исто така, ако заштедите едно евро за да го исплатите долгот од кредитната картичка, тогаш за една година отсега ќе добиете 1,18 евра на вашата нето-вредност. Вашиот долг ќе биде многу помал – како прво, со заштеденото евро сте го намалиле вашиот долг, а, како второ, поради заштедата на 18-те центи коишто инаку би ги должеле за камата.

Дали има некоја логична причина зошто некое лице или семејство би купувало стока на кредит? Одговорот е „да“, но само ако стоката е долготрајно средство и ако позајмените средства се отплатат пред средството да се амортизира. На овој начин плаќате за средството додека го користите.

Многу малку набавки ги исполнуваат овие критериуми. Три категории на големи лични трошоци вклучуваат домување, автомобили и образование. Ако се одржува правилно, новата куќа може да обезбеди корисен век од четириесет или од педесет години. Под овие околности, користењето на најдолгата хипотека којашто можете да ја добиете за да ги финансирате трошоците сосема е разумно. Слично на тоа, ако може да се очекува автомобилот да се вози пет или шест години, нема ништо лошо да се финансира во период од четири години.

Внимавајте, зборуваме за лична потрошувачка, а не за инвестиции коишто можеби се неопходни за да започнете бизнис и каде што очекувате дека ќе можете да го вратите заемот од профитот на вашето претпријатие. Кога долготрајните средства сè уште генерираат дополнителен приход или обезбедуваат вредна услуга по отплатата на заемите коишто се користат за финансирање на нивното купување, некои од отплатите на заемот,

всушност, се форма на заштеда и на инвестирање, што ќе ја зголеми нето-вредноста на домаќинството. Како и домувањето, инвестициите во образованието генерално обезбедуваат нето-придобивки во подолг временски период. Младите луѓе коишто инвестираат во образованието преку финансирање со задолжување во иднина можат да добијат *дивиденда* во повисока заработувачка. Инвестицијата во образованието ќе се смета за добра инвестиција доколку во наредните дваесет или триесет години остварувате повисока заработувачка што е доволна за да се исплатат позајмените средства. Но, тука има ризици: ако дополнителното образование не ја зголемува идната заработувачка, барем не многу, може да биде исклучително тешко да се вратат позајмените средства. (Забелешка: Ова прашање ќе биде подетално разгледано во Елементот 4.11 во продолжение.)

Доколку финансирањето се одвива во текот на период подолг од корисниот век на средството, ќе бидете принудени да плаќате во иднина за нешто што повеќе нема да ви биде вредно. Како резултат на тоа, ќе бидете принудени да ја намалите вашата идна потрошувачка. Понатаму, оваа стратегија ја зголемува вашата задолженост и ќе бидете посиромашни во иднина.

За повеќето домаќинства, импликациите на ова упатство се јасни: не позајмувајте средства за да финансирате ништо друго освен домување, автомобили и образование или за да инвестирате во бизнис. Понатаму, осигурете се дека средствата што ги позајмувате за финансирање на овие работи ќе ги вратите долго пред истекот на корисниот век на средството. Примената на ова едноставно упатство во голема мера ќе ве заштити од финансиски проблеми.

Како да знаете дали паметно управувате со кредитот и со долгот? Еве две општи упатства. Прво, месечната рата по основ на плаќање на долгот не треба да биде поголема од 28 проценти од вашиот месечен бруто-приход. Второ, вкупниот износ за исплата на сите долгови не треба да

надминува 36 проценти од вашиот месечен бруто-приход. Дури и ако ги следите овие две упатства, вашиот кредитен рејтинг е примарен индикатор. Бројни корпорации пресметуваат и даваат кредитни оцени врз основа на различни модели. Овие модели можат да се разликуваат според опсегот на бодување, алгоритмите и факторите што се земаат предвид, но сите тие имаат за цел да ја оценат кредитната способност на лицата. Во САД **FiCO оцена на кредитен ризик**(?), создадена од корпорацијата Фер Ајзак, е најшироко користена метрика. Со опсег од 300 до 850, банките и другите финансиски институции ја користат оваа метрика за да го оценат ризикот и да ја утврдат каматната стапка којашто треба да се плати на заемите. Друг глобален давател на кредитни информации и на аналитика е Експериан (Experian). Нивниот модел на оцена на кредитен ризик е прилагоден на европскиот пазар. **Оценатa на кредитниот ризик на Експериан**(?) ја оценува кредитната способност на поединците врз основа на повеќе фактори, вклучително и историјата на плаќања, искористувањето на кредитот и мешавината на кредити. Одржувањето на конзистентно висок кредитен рејтинг го зголемува вашиот потенцијал за создавање богатство.

Забележете дека во овој дел речиси исклучиво разговаравме за задолжување од формални, правни институции како што се банките (или за инвестициски микрокредитни институции коишто можат да финансираат инвестициски заеми). Се разбира, има и други извори на кредит. Семејствата честопати си позајмуваат едни на други, особено кога еден млад човек оди на универзитет, основа семејство или започнува бизнис. Таквата солидарност е восхитувачка, но донекаде и опасна. Важно е сите вклучени да ги разберат имплицитните очекувања за отплатата и другите услови за да се избегнат подоцнежните стресови. Краткорочните, неформални заеми меѓу пријателите и соседите се вообичаен дел од животот во земјите во развој.

Од суштинско значење е да се избегне, ако воопшто е можно,

потпирањето на сомнителни ликови како што се „лихвари“ коишто даваат заеми со многу високи каматни стапки на очајните заемобарателиколишто можеби никогаш нема да можат да се извлечат од акумулираниот должнички товар. Но, дури и кога внимателно планираме, се случуваат непредвидени ситуации, па ако се најдете во неповолна ситуација (да речеме сообраќајна несреќа), помошта од пријателите, семејството или од заедницата секогаш е достапна.

ЕЛЕМЕНТ 4.5

5. Трошете стратешки

> *Да не бидеме премногу пребирливи; подобро е да имаш стари дијаманти отколку да немаш никакви.*
>
> **— Марк Твен**

Повеќето од нас би сакале да имаат повеќе работи во иднина без да мораат да се откажат од многу работи во сегашноста. Многумина, вклучувајќи ги и оние со доход многу поголем од просечниот, прават две работи коишто го поткопуваат остварувањето на оваа цел. Како прво, како што видовме во претходниот елемент, се задолжуваат за да купат работи, пред да можат да си ги дозволат. Како второ, продолжуваат со купување пред внимателно да ги разгледаат алтернативните опции.

Како што видовме во Елементот 4.3 за буџетирање, внимавајте дали она што сакате да го купите е во рамките на вашиот буџет. Поставете си ги следниве прашања пред да купите: Дали купениот производ ме приближува или ме оддалечува од моите цели? Каков ќе биде мојот живот ако го купам овој производ? Каков ќе биде ако не го купам? Дали е ова потреба или желба? Дали едноставно заменувам некој предмет којшто веќе го имам и сè уште е употреблив или добивам нешто ново? Дали има алтернативни опции? Вашата цел треба да биде да добиете што поголема вредност за вашите пари.

Можете да ја зголемите вашата куповна моќ така што ќе купувате користени предмети бидејќи тие ќе ви служат речиси исто како и новите. Проблемот со купувањето нови работи е што тие речиси веднаш се

амортизираат или губат вредност. Речиси веднаш штом ќе се купи некој производ, тој станува „користен“ во однос на пазарната вредност. Купувањето користени работи – или, како што се вели денес, „половни“ – може да доведе до значителни заштеди. Да ги земеме за пример трошоците за купување нов автомобил во споредба со користен. Бројките варираат многу на локалните пазари, но општо правило е дека амортизацијата по километар во првата година или две години по купувањето нов автомобил е во просек најмалку двојно поголема отколку во текот на остатокот од неговиот животен век. Пресметавме дека секој извозен километар ја намалува вредноста на Toyota Camry од 2024 година за околу 0,23 американски долари, но како што автомобилот старее ваквата **депрецијација**(?) се намалува на само неколку пени по километар. Со оглед на тоа колку долго траат автомобилите доколку се грижите за нив, со тоа што ќе купите користен автомобил за кој некој друг веќе ја платил високата амортизација во првите неколку години, овој користен автомобил одлично ќе ви служи уште многу години, а ќе ви заштеди илјадници долари во амортизација. Се разбира, трошоците за поправка можат да бидат нешто повисоки откако автомобилот ќе подостари, но, сепак, ќе бидете во поволна финансиска положба, можеби дури доволно добра за да платите за факултетското образование на вашата ќерка! Тоа е превисока цена за да возите сосема нов автомобил.(135)

Можеби сакате да поминувате време во продавници и на пазари за половни производи, но со оглед на важноста на вашето слободно време, ви се чини дека разгледувањето на интернет е многу попродуктивно. Американскиот гигант е-Вау тврди дека е активен во над 190 земји, така што, освен ако не живеете во Куба, Иран или Северна Кореја, оваа глобална платформа на пазарот е достапна за вас. Слични веб-страници постојат во речиси секоја земја, без глобалните трошоци за испорака. Со само неколку кликнувања можете да најдете производи коишто истовремено се во одлична состојба и имаат значително пониска цена од малопродажната. На

пример, можете да најдете трговец на мало којшто продава апарати или мебел коишто имаат „козметички“ маани, како мала вдлабнатина на вратата на фрижидерот, што значи дека не може да се продаде за целосната малопродажна цена, но инаку сосема е нов.

Видео:

Стратегии за исплаќање на долговите

Се разбира, има некои случаи кога купувањето нов производ е економично. Постојат трговци на мало, особено за облека, коишто купуваат облека од минатата сезона и ја продаваат со голем попуст. Ако не сакате да се облекувате според апсолутно најновата мода, ваквите продавници можат да ви заштедат многу пари коишто потоа можете да ги користите за други цели. Ние само ве поттикнуваме да ги земете предвид потенцијалните заштеди коишто честопати можат да се извлечат со купување на половни или производи на попуст без да направите премногу отстапки од аспект на потрошувачкото задоволство. Барајте можности да извлечете најголема вредност од вашите пари.

ЕЛЕМЕНТ 4.6

6. Планирајте за неочекуваното



„Нема штета да се надевате на најдоброто сè додека сте подготвени за најлошото.“

— Стивен Кинг

Зборувавме за важноста да се штеди за иднината, но подеднакво важно е да се има и фонд за итни случаи. Што е тоа? Животот е преполн со изненадувања – дупната гума, покрив којшто прокиснува, телефон којшто наеднаш се расипал – ова се само неколку примери.[(136)] Не можеме да предвидиме кои од нив ќе се случат или кога, но можеме да предвидиме

дека во текот на кој било долг период, секој од нас ќе се соочи со такви скапи случаи. Токму затоа има смисла да се планира за нив. За ова служи фондот за итни случаи. Тој ќе ви помогне да се справите со неочекуваните сметки коишто инаку би можеле да ви предизвикаат сериозни емоционални и финансиски проблеми. Иако е тешко да се справите со емоционалниот и со менталниот стрес од некој неочекуван случај, фондот за итни случаи го сведува финансискиот дел на само мала непријатност. Со други зборови, фондот за итни случаи значи фонд за финансиска слобода.

Алтернативата е да почекате додека не се случи некој неочекуван случај, а потоа да се обидете да смислите план за да се справите со него. Оваа стратегија генерално подразбира акумулирање долг на кредитните картички или позајмување средства под многу неповолни услови. Потоа мора да научите како да ги платите каматите и на крајот да ги вратите средствата. Сета оваа обеспокоеност веројатно ќе резултира со лоши финансиски одлуки.

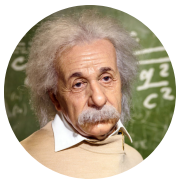
Колку средства треба да издвојувате на редовна основа за да можете да се справите со вакви случаи? Еден пристап би бил да направите список на различните изненадувања коишто сте ги доживеале во изминатата година и да процените колку ве чинело секое од нив. Земете ги предвид поправките на автомобилот, неочекуваните патувања, лекарските прегледи, замената на некој домашен апарат – сè што не очекувавте да се случи минатата година. Соберете ги трошоците, поделете го тој број со дванаесет и почнете да ја одвојувате таа сума на месечна основа во вашиот фонд за итни случаи. Друг пристап е да издвоите износ што е еднаков на трошоците за период од три до шест месеци. Со други зборови, замислете дека ги губите сите приходи за период од три месеци. Дали вашиот фонд за итни случаи доволно е голем за да ги надомести загубите и да ги покрие трошоците?

Можеби ќе сакате да одвоите малку повеќе пари на сметката во случај да се соочите со повисоки трошоци во иднина. Ако одвоите повеќе

пари на сметката, можете да создадете мала резерва. Ако на крајот износот којшто сте го одвоиле на сметката е поголем отколку што е потребно, вишокот ќе можете да го префрлите во инвестиции. Клучниот момент е да го сметате месечното одвојување средства во вашиот фонд за итни случаи како задолжителна, а не како изборна ставка во буџетот. Тоа значи дека треба да го сметате за исто како и плаќањето на хипотеката, сметката за електрична енергија и на другите редовни трошоци. Фондот за итни случаи ви овозможува да бидете спокојни наместо да се грижите за финансиските предизвици на животот. Со таков фонд ќе можете самоуверено да се справувате со трошоците коишто, иако се непредвидливи во однос на времето, сепак, можат да се предвидат со одредена доза на сигурност. Во периоди кога непредвидените трошоци се под просекот, салдото на вашиот фонд за итни случаи ќе расте. Кога непредвидените трошоци невообичаено се големи, ќе можете да ги искористите средствата од вашата сметка, но тоа нема да ве загрижува затоа што веќе сте подготвени за тоа. Ова е клучниот елемент што значи „вие да ги контролирате вашите пари“, наместо да дозволите „парите да ве контролираат вас“.

ЕЛЕМЕНТ 4.7

7. Искористете ја моќта на сложената камата



Сложената камата е најмоќната сила во универзумот. (137)

— Алберт Ајнштајн

Во елементот 4.3, нагласивме колку е важно редовно да се буџетира, постојано да се штеди и ефективно да се трошат парите. Постојат две главни причини за да започнете да ги применувате овие практики што порано. Прво, како што дискутиравме, на оние коишто сега наоѓаат бројни изговори да не почнат со буџетирање, штедење и со паметно трошење, ќе им биде тешко да го сторат тоа подоцна. Но, во овој елемент сакаме да зборуваме повеќе за втората причина зошто да започнеме со штедење веднаш: големата награда која доаѓа со раното започнување. Раното започнување со штедење води до значително зголемување на наградата кога заштедите се користат за инвестиции. Сетете се на примерот од Елемент 4.3 за дополнителното богатство при пензионирање што еден млад човек би можел да го има доколку започне да штеди една скромна сума на возраст од 22 до 30 години. Откажувањето од нешто помалку од 9.500 евра од куповната моќ за тие девет години може лесно да додаде над 150.000 евра на богатство при пензионирање на 67-годишна возраст. Клучот за претворање мала сума пари сега во голема сума подоцна е да започнете веднаш да штедите за да го искористите целосно „чудото на сложената

камата“.

Сложената камата(?), иако понекогаш така се чини, не е навистина некое чудо. Иако лесно се објаснува, резултатите се крајно неверојатни! Сложената камата едноставно кажано е заработување камата на камата. Доколку не ја потрошите заработената камата на вашите заштеди оваа година, каматата ќе ги зголеми и вашите заштеди и каматата што ќе ја заработите следната година. Доколку го правите истото секоја наредна година, ќе заработувате камата на вашата камата, па камата на акумулираната камата вклучувајќи ја главницата итн. Можеби не изгледа многу и во првите неколку години нема многу да го зголемува вашето богатство, но за кратко вашето богатство ќе почне забележливо да расте и колку е поголемо, толку побрзо ќе расте. Тоа е како малата снежна топка којашто се тркала надолу по снежна планина. На почетокот полека расте, но како што секој дополнителен снег кој се лепи ја зголемува снежната топка, тоа овозможува да се акумулира уште повеќе снег и наскоро топката е огромна и брзо расте.

Зошто е важно рано да започнете со штедење? Одговорот лежи во сложената камата којашто ја поставува основата за овој подоцнежен забрзан ефект. Заштедите што ги правите непосредно пред пензионирањето нема да го зголемат вашето богатство при пензионирање многу повеќе од сумата што сте ја заштедиле, односно ќе го зголемат малку, но не многу. Снежната топка којашто започнала да се тркала кон подножјето на планината нема да биде многу поголема од тоа што била на почетокот на тркалањето. Затоа, колку порано почнете да штедите, толку подолго ќе растат раните заштеди и растот ќе биде поголем.

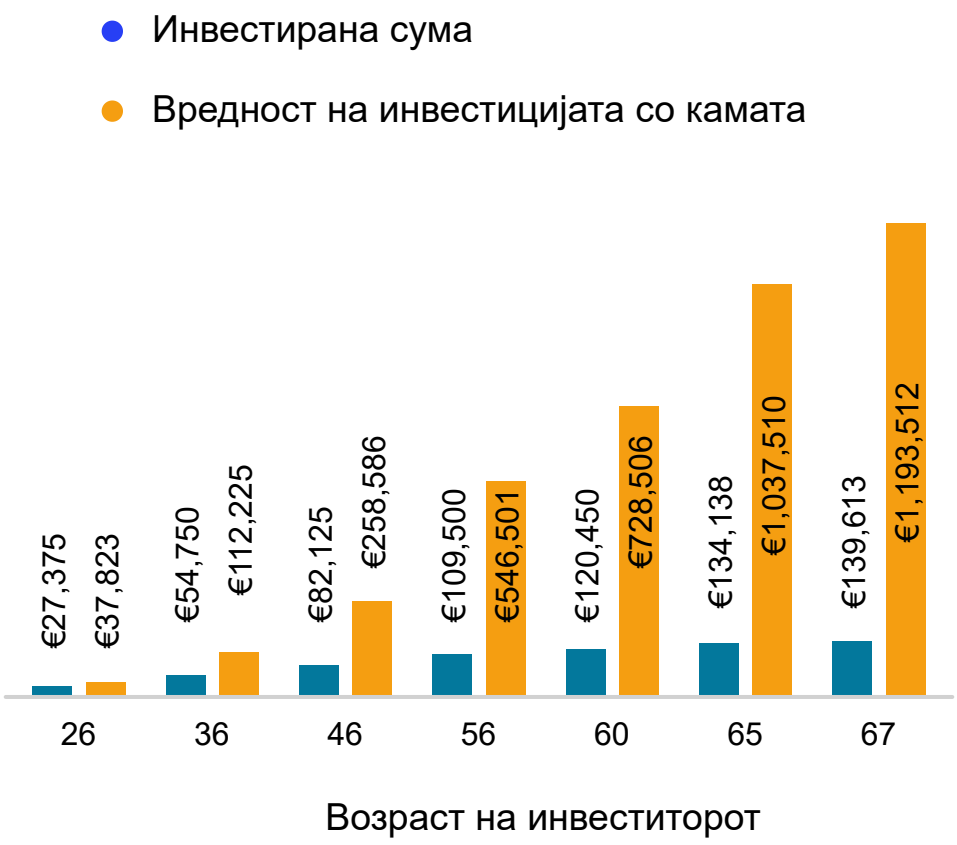
Да разгледаме еден едноставен пример. Да претпоставиме дека една 16-годишна девојка (ќе ја наречеме Маја) ја чита книгава и одлучува да примени нешто од она што го прочитала. Поставува цели, креира буџет и стратешки донесува одлуки така што ги намалува трошоците за 7,50 евра дневно. За да ја ставиме оваа сума во контекст, околу 7,50 евра чини еден

„Happy Meal“ во Мекдоналдс во Албанија или во Ерменија. (Или, ако Маја е по пороците, тоа е колку една кутија Марлборо и Хајнекен.) Ја користиме бројката од 7,50 евра дневно како мала бројка. Со добра работа по завршувањето на часовите во школо, Маја може да одвојува толку средства секој ден, или пак неколку дена во неделата. Ако може редовно да го штеди овој износ, постепено ќе создаде значителни заштеди на годишно ниво. Ако не може, таа ќе надоместува со додавање дополнителна сума кога ќе има повеќе (можеби ако побара да ѝ дадат пари за нејзиниот роденден наместо да ѝ купат подарок). Поентата е дека ако нашата тинејџерка само малку ги промени своите одлуки, ќе може да заштеди значителна сума за една година. Да претпоставиме дека наместо да ја троши оваа сума на уживања, Маја ја инвестира во инвестициски фонд кој обезбедува годишна реална стапка на принос, по прилагодување за стапката на инфлација, од 7 проценти. Приносот од 7 проценти е приближно еднаков на годишната стапка на принос на **индексот Стандард и Пурс (S&P) 500**(?), берзански индекс што ги следи перформансите на акциите на петстотини најголеми американски компании котирани на берзите. Овој просечен принос од 7 проценти е дури и малку помал од оној на DAX (Deutscher Aktien Index), еквивалентен берзански индекс на Германија во текот на 50 години до 2024 година. И при двете пресметки се претпоставува дека дивидендите се реинвестираат. Многу е важно и да се разбере дека овие долгорочни просеци прикриваат значителни варијации од година во година. Имаше години кога S&P или DAX пораснаа за над 40 %, како и години кога паднаа за над 40 %. Ако вашиот рок е краток (да речеме, школарина за следната година или претстојна свадба), подобро е да ги ставите парите во банка. Финансиските пазари вообичаено се поволни за парични средства коишто нема да ви требаат некое време, па варијациите ќе се изедначат. Подетално за инвестициите на берзата ќе разговараме во некој нареден дел.

Како што е прикажано на сликата 28, доколку Маја го прави ова десет години, кога ќе има 26 години ќе има акумулирано 37.823 евра од заштеда

од 27.375 евра. Не е лошо за прилично мал жртвуван износ. Ако ја споредиме заштедата на Маја со вселенско летало, ова ќе биде само полетување; исплатата од сложената камата е само почеток. Ако Маја продолжи со овој план за штедење до својата 36-та година, ќе има 112.225 евра од заштеда од 54.750 евра. Ако продолжи до 46-та година ќе има очекувани 258.586 евра од заштеда од 82.125 евра. А сега вселенското летало почнува да забрзува. Кога Маја ќе има 56 години, таа ќе има принос од 546.501 евра на заштедата од 109.500 евра. Како што е прикажано на сликата 28, ако се пензионира на 60-годишна возраст, може да очекува да има заштеда од 728.506 евра како директни приноси на заштедата од 120.450 евра. Ако се пензионира на 67 години, ќе има 1.193.512 евра директни приноси на заштеда од само 139.613 евра.[(138)] Така, со избирање на малку поинаков модел на трошење и на инвестирање на средствата, Маја акумулира речиси 1,2 милиони евра пензиски бенефиции, изразени во евра со денешната куповна моќ. Ако Маја потоа ги инвестира овие пари во она што се нарекува **ануитет**[(?)], таа би имала 70.000 евра приход секоја година до крајот на животот![(139)]

Слика 28: Инвестирајте редовно – збогатете се!



Извор: Пресметки на авторите. Претпоставува промена на навиките за трошење за да заштедите 7,50 евра дневно и да заработите камата од 7 проценти годишно.

Од друга страна, размислете што би се случило доколку Маја продолжи со своите првични навики за трошење во периодот од 16 до 26 години, а потоа ги смени своите навики и почне да вложува 7,50 евра дневно во инвестициски фонд. Добро е што ги променила своите навики, бидејќи од заштедата секако ќе има придобивки. Но, со одложување на нејзината програма за инвестирање за десет години, наместо да има

1.193.512 евра на 67-годишна возраст, Маја ќе има само 587.494 евра. Одложувањето на 51-годишната програма за инвестирање за десет години ја чини Маја 606.018 евра при пензионирањето!

Не мора да се откажувате од многу работи за да ја зголемите вашата заштеда. Правењето мали жртви во потрошувачката може да даде моќни резултати. Наместо да купувате скапо кафе секое утро, купете некое обично кафе или направете кафе дома. Наместо секој ден да ручате во ресторан, понесете си ручек еден или два дена во неделата. Прескокнете го безалкохолниот пијалак или пијалакот во ресторан и пијте вода. Возете се заедно или одете со автобус до работа за да заштедите пари за бензин (па дури можете и да пешачите и да заштедите членство во теретана). Секој може да направи мали промени во своите потрошувачки навики за да заштеди пари.

Видео:

Зголемување на парите

Повторно, нашата поента не е дека треба да живеете мизерен живот со строго штедење и жртвување за да бидете богати кога ќе се пензионирате. Каде е предноста да се збогатиш во иднина живеејќи во сиромаштија чекајќи ја иднината? Наместо тоа, нагласуваме дека секој може да има висок животен стандард и, сепак, да акумулира многу богатство, затоа што не се потребни големи заштеди за да се стекне голем износ акумулирани парични средства. Од 1.193.512 евра коишто Маја ги акумулирала со промена на своето трошење, само 139.613 евра се од намалување на нејзиното трошење. Навистина, луѓето кои штедат и инвестираат ќе можат да трошат многу повеќе од оние кои не го прават тоа. Кога ќе се пензионира – или порано – Маја може да почне да го троши своето богатство и на крајот да има многу повеќе отколку кога никогаш не

би штедела.

Сè што е потребно е програма за рано штедење, малку трпение, знаење како да остварите разумен принос на вашите инвестиции (видете ги елементите 4.8 и 4.9) и секако искористување на моќта на сложената камата.

Има една многу важна причина што не ја изнесовме во анализата во овој елемент во однос на штедењето за пензија. Се разбира, можеби ќе сакате да искористите четвртина милион евра што сте ги заштедиле до средината на 40-тите години за да започнете бизнис, верувајќи дека можете да го развиете вашиот бизнис побрзо од берзата. Меѓутоа, дури и ако работите за плата цел живот, ќе треба да имате значителна заштеда кога повеќе нема да сакате (или не сте способни) да работите.

Многумина млади размислуваат: „ќе добивам пензија од државата од пензискиот фонд, тие ќе се грижат за мене“. Ова е опасно размислување. Во целиот свет, освен во неколку многу богати земји, државните пензии изнесуваат само дел од доходот кој е на прагот на сиромаштија на една земја. Во неколку економии во транзиција во 2024 година просечната пензија била околу 100 долари месечно. Иако овие пензии може донекаде да се зголемат како што земјата бележи економски раст, над нив виси уште еден меч на Демокле. За разлика од приватните пензии каде што штедите од вашата заработка и тие пари можете да ги користите кога ќе ви требаат, државните пензии се во форма позната како систем **осигурување врз основа на генерациска солидарност**(?) (pay-as-you-go). Со други зборови, пензиите за пензионерите во секое време се плаќаат од придонесите што ги плаќаат вработените лица во тоа време. Два фактора ќе ги оптоварат овие системи како што стареат сегашните млади луѓе. Како прво, луѓето живеат подолго. Во текот на изминативе неколку децении, просечниот иден очекуван животен век на работникот кој се пензионира на возраст од 65 години во развиените земји се зголеми за неколку години. Иако ефектот од ова врз способноста на земјата да го поденесе т.н. пензискиот план

според принципот „осигурување врз основа на генерациска солидарност“ (pay-as-you-go) може да се ублажи со принудување на работниците да го одложат пензионирањето, не е лесно да се избегне еден друг проблем. Демографите се согласуваат дека за популацијата на една земја и нејзината старосна структура да останат постојани, просечната жена од секоја генерација треба да има приближно 2,1 деца. .[(140)] Доколку овој број е помал, по подолго време старосната структура на населението ќе изгледа како превртена пирамида – поширока на врвот и тесна во основата.

Во посткомунистичките држави, само неколку земји во Централна Азија се над нивото на **стапката на фертилитет која обезбедува замена**[(?)]. Сите други се подолу, честопати далеку подолу, што значи дека на крајот популацијата ќе почне да се намалува и секој работник ќе мора да издржува сè поголем број пензионери на јавниот пензиски систем според принципот „осигурување врз основа на генерациска солидарност“. Тоа значи и дека секое постаро лице ќе има сè помалку помлади членови на семејството на кои ќе може да се потпре. Затоа е важно да преземете лична одговорност за сопствената иднина и колку порано почнете да штедите, толку подобро за вас.

ЕЛЕМЕНТ 4.8

8. Диверзифицирајте ги вашите средства

> *„Мудар е оној којшто од денес мисли за утре и не ги става сите јајца во иста кошница.“*
>
> **— Мигел де Сервантес**

Двете најчести финансиски инвестиции се во акции и во обврзници. Да пробаме да ви ја разјасниме природата на овие два инструмента. **Акции**(?) (англ.Stocks) претставуваат доказ за сопственост над дел од компанијата. Сопствениците на акции имаат право на соодветен дел од идните нето-приходи на компанијата соодветно на нивните сопственички акции.(141) Ако идните нето-приходи на бизнисот се зголемуваат, акционерите ќе заработат. Заработката (добивката) на акционерите се остварува преку дивиденди (редовни плаќања на сопствениците) или преку капитална добивка, односно преку зголемување на вредноста на акцијата. Но, нема гаранција дека бизнисот ќе биде успешен и ќе остварува приходи во иднина. Доколку не биде успешен, вредноста на акцијата на компанијата ќе се намали. Иако акционерите не се одговорни за долговите на компанијата, тие можат да ги загубат сите средства коишто ги вложиле за купување на акциите.

Видео:
Како функционира берзата

Обврзниците(?) им овозможуваат на бизнисите, владите и на другите организации пригоден начин за позајмување пари. Овие организации прибираат средства од купувачите на обврзници со гаранција (и законска обврска) дека ќе платат камата и ќе ја отплатат целата **главница**(?) (позајмениот износ) во утврдено време во иднина. Сè додека организацијата којашто ја издала обврзницата е солвентна, сопственикот на обврзницата може да смета дека средствата ќе му бидат вратени заедно со каматата.

Сите инвестиции носат одреден ризик. Пазарната вредност на инвестицијата во корпоративни акции може да се промени драматично во релативно краток временски период. Дури и ако е загарантиран **номинален принос**(?), како што е случајот со висококвалитетните обврзници, промените во каматните стапки и/или на стапките на инфлација можат суштински да ја променат вредноста на средството. Ако најголемиот дел од вашето богатство е врзано во сопственост на мал број корпоративни акции (или уште полошо, една акција), тогаш особено сте ранливи. Искуствата на оние кои голем дел од своите средства ги вложиле во **акции**(?) на фирми како што се Blockbuster, Sears и JCPenney го илустрираат ова.(142)

Можете да го намалите ризикот преку **диверзификација**(?) – поседување многу неповрзани средства, односно средства со негативна корелација. Имено, додека некои инвестиции во диверзифицирано **портфолио**(?) ќе се покажат како лоши инвестиции, други ќе бидат исклучително добри. Резултатите од добрите инвестиции ќе компензираат за лошите инвестиции, а стапката на принос ќе се приближи кон просекот. Диверзификацијата ви овозможува да извлечете корист од законот на големите броеви.

За оние коишто сакаат да стекнат богатство без да мораат секојдневно да носат деловни одлуки, берзата може да понуди атрактивни приноси. Секогаш било така низ историјата. Во текот на последниве два

века, корпоративните акции остварија реален принос (номиналниот принос прилагоден за стапката на инфлација) од приближно 7 проценти годишно[(143)], во споредба со реалниот принос од околу 3 проценти за обврзниците.

Ризикот кај акциите е дека никој никогаш не може да биде сигурен колку ќе вредат во одреден момент во иднина. Неизбежно, ќе има периоди во кои пазарната вредност на вашите инвестиции ќе се намалува, за да расне потоа неколку месеци или години подоцна. Но, тој ризик, познат како волатилност, е главната причина зошто акциите нудат значително повисока стапка на принос од штедните сметки, **сертификатите на пазарот на пари**[(?)] и краткорочните **државни обврзници**[(?)], коишто ви гарантираат одреден износ во иднина. Бидејќи повеќето инвеститори ја ценат дополнителната сигурност којашто ја нудат приносите на обврзниците и штедните сметки во однос на акциите, просечниот принос на акциите мора да биде поголем за да ги привлече инвеститорите од нивните помалку ризични алтернативи со попредвидливи приноси.

Отворените инвестициски фондови[(?)] можат да им помогнат на инвеститорите да извршат диверзификација и да го намалат ризикот. Отворените инвестициски фондови едноставно ги комбинираат средствата на група инвеститори и ги канализираат во различни категории инвестиции, како што се акции, обврзници, недвижен имот или **државни записи**[(?)]. Следствено, постојат различни категории отворени инвестициски фондови.

Еден **отворен инвестициски фонд кој вложува во акции**[(?)] ги канализира средствата на своите инвеститори во акциите на многу фирми. Овие фондови им овозможуваат дури и на малите инвеститори да постигнат диверзификација и да го намалат ризикот на економичен начин. Ризиците поврзани со инвестициите на берзата значително се помали доколку некој постојано инвестира или одржува разновидно портфолио на акции во подолг временски период, да речеме од триесет до

триесет и пет години. Историски гледано, кога разновиден сет на акции се чува во текот на подолг период, стапката на принос е висока, а варијацијата во тој принос е релативно ниска. Редовните уплати во отворен инвестициски фонд којшто вложува во разновиден сет на акции им обезбедуваат на инвеститорите економичен начин за инвестирање на берзата.

Диверзификацијата ќе ја намали волатилноста на инвестициите на берзата на два начина. Прво, кога едни фирми работат лошо, други работат добро (негативна корелација на приносите). Падот на цената на нафтата го намалува профитот во нафтената индустрија, но истовремено се очекува да доведе до зголемување на профитот во авиоиндустријата, поради намалената цена на горивото за авиокомпаниите. Кога профитот во челичната индустрија опаѓа поради падот на цената на челикот, истовремено се очекува зголемување на профитот во автомобилската индустрија поради намалената цена на челикот.

Второ, диверзификацијата може да ве заштити од промена на општите економски услови. Рецесија или експанзија ќе предизвика промени во вредноста на акциите на речиси сите фирми. Но, со диверзификација вредноста на вашите инвестиции е помалку волатилна, бидејќи рецесијата е полоша за едни фирми и индустрии во споредба со други, исто како што и економскиот бум е покорисен за едни наспрема други. На пример, рецесијата може да ги намали продажбата и профитот на Макс Мара, бренд на висока мода којшто се продава ширум светот, но може да ги зголеми продажбата и профитот на Зара, конкурентот со пониски цени. Слично на тоа, рецесиите можат да ја подобрат релативната конкурентска позиција на Шкода во споредба со БМВ.

Некои работодавачи нудат програми за пензионирање што ќе ги усогласат вашите купувања на акции на компанијата (но не и инвестиции во други фирми) или ви овозможуваат да ги купите акциите на компанијата со значителен попуст. Таквиот план го прави привлечно

купувањето на акциите на вашата компанија. Ако имате доволно доверба во компанијата, можеби ќе сакате да ја искористите оваа понуда. По одреден период, обично три години, овие планови честопати ќе ви дозволат да ги продадете купените акции и да ги искористите приливите за да направите други инвестиции. Веднаш штом ќе ви биде дозволено да го направите тоа, треба да ја изберете оваа опција. Ако не го направите тоа, тоа ќе значи дека наскоро вие ќе имате голем дел од вашите инвестиции концентрирани во една кошница т.е. во компанијата во која работите. Ова ве става во позиција на двојна опасност: и вашето работно место и вредноста на вашите инвестиции суштински да зависат од успехот на вашиот работодавец. Не ставајте се во оваа позиција.

Вашето работно место може да ви понуди општ пензиски фонд којшто го бара владата. Овие фондови може да имаат различни инвестиции во зависност од тоа каде работите. Важно е да знаете во што инвестира пензискиот фонд на вашата компанија и да бидете сигурни дека вашите лични инвестиции се диверзифицираат во однос на инвестициите на пензискиот фонд.[(144)]

Важноста на вложувањата во акции и на диверзификацијата можеме да ја сумираме на следниов начин: за да го постигнат својот финансиски потенцијал, поединците мора да ги насочат своите заштеди во диверзифицирани инвестиции коишто даваат атрактивен принос. Во минатото, долгорочните вложувања на берзата даваа високи приноси. Отворените инвестициски фондови кои вложуваат во акции им овозможуваат на малите инвеститори да поседуваат диверзифицирано портфолио, да инвестираат во него на месечна основа, а сепак да ги одржуваат трансакциските трошоци на ниско ниво. Инвестирањето во диверзифицирано портфолио на подолг временски период значително го намалува ризикот од поседувањето акции. Сите инвестиции носат одредена несигурност, но ако изминатите 150 години се некаков показател, можеме со сигурност да очекуваме дека на долг рок, диверзифицираното

портфолио на корпоративни акции ќе донесе повисок реален принос од штедните сметки, обврзниците, **сертификатите за депозит**(?), фондовите на пазарот на пари и слични финансиски инструменти. Сопственоста на акции преку отворени инвестициски фондови особено е пожелна за младите луѓе коишто штедат за животот во пензија.

Дури и кај банкарските депозити, коишто генерално се сметаат за помалку ризични од акциите или од обврзниците, од суштинско значење е да се биде свесен за ризикот од пропаѓање на банката. Во случај банката да стане несолвентна и да не може да ви ги врати парите, повеќето земји нудат национално осигурување на депозити коешто ќе ве исплати до одредена сума, којашто тие јавно ја соопштуваат. Ако имате повеќе пари од лимитот на осигурување, подобро е да ги распоредите вашите парични средства низ повеќе банки за да се осигурите дека износот во секоја банка останува под лимитот на осигурување. Бидете внимателни ако банката нуди невообичаено висока каматна стапка на депозитите, бидејќи тоа би можело да биде показател дека вештите инвеститори ја избегнуваат поради потенцијални проблеми, оставајќи ја банката очајна за средства. Не ризикувајте ги вашите пари за малку повисоки каматни стапки! (Еден познат економист во една посткомунистичка земја успеа да изгуби пари во три последователни банки кои нудеа „најдобри“ стапки. За среќа, тој е теоретичар, а не професор по финансии.)

Многу е важно и да бидете претпазливи во однос на измами, особено кога се претставени како инвестиции коишто ветуваат значително повисоки приноси од пазарниот просек (честопати се нарекуваат „премногу добри за да бидат вистинити“). Еклатантен пример беа албанските Понзи (или пирамидални) шеми од 1996 година. Како што Албанија премина од планска во пазарна економија, многумина немаа искуство со инвестиции. Криминалците го искористија ова со собирање парични инвестиции, ветувајќи принос од дури 5 проценти месечно или 60 проценти годишно. Меѓутоа, наместо да се генерира профит од

легитимните деловни активности, овие приноси беа финансирани со привлекување и собирање уште повеќе инвестиции коишто беа користени за плаќање на претходните инвеститори (создавајќи пирамида). Како што се прошируваа шемите, така стануваа неодржливи, за да бидат разоткриени на крај како измами коишто резултираа со значителни финансиски загуби за учесниците по нивниот колапс.[145]

Видео:

Пирамидалната шема која ја уништи нацијата

Слични шеми се појавија во многу земји, како што беше МММ во Русија во текот на 1990-тите. Дури и инвеститорите на навидум софистицираните финансиски пазари честопати стануваат жртви на шема „само за тебе“ којашто премногу е добра за да биде вистинита и ја користи нивната алчност. Многумина Американци паднаа на измамата којашто се прошири низ целиот свет, честопати наречена измама „нигериски принц“, каде што некој се претставува како богат поединец или богато лице со пристап до значителен износ на средства. Оваа измама, којашто првично се шириле преку писма и факс-машини во 1980-тите, а сега се шири преку социјалните медиуми или преку е-пошта, обично вклучува добивање порака од поединец којшто тврди дека е заробен во земја разорена од војна или политички е нестабилна. Лицето ветува дека богато ќе ве награди за тоа што ќе му помогнете безбедно да ги префрли своите пари надвор од земјата и бара податоци за вашата банкарска сметка за да ја изврши трансакцијата. Ако ги дадете информациите за вашата сметка, измамникот ќе ги искористи за да ви ги украде средствата, оставајќи ви малку можности за враќање на загубите.

Постојат бројни варијации на оваа шема; понекогаш измамникот ќе бара пари за покривање одредени надоместоци или трошоци, но

ветувањето за плаќање никогаш нема да се материјализира, а барањата за дополнителни средства ќе продолжат на неодредено време.

На уште повисоко ниво во 2009 година, кога јужниот округ на Њујорк го обвини Берни Медоф за неговата шема „Понзи“ за измама со хартии од вредност од **64 милијарди долари**, тоа беше еден од најголемите финансиски криминали во финансиската историја.

ЕЛЕМЕНТ 4.9

9. Сфатете дека никој не може постојано да го „победува пазарот“

> *„И мајмун со врзани очи да фрли џикадо на финансиските страници на весникот може да избере портфолио што ќе биде исто толку успешно како портфолиото што било избрано внимателно од експерти.“*
>
> **— Бартон Малкиел**

Многумина се воздржуваат од вложување во акции бидејќи сметаат дека немаат ниту време ниту стручност да ги идентификуваат бизнисите што веројатно ќе бидат успешни во иднина. Тие се во право кога станува збор за тешкотиите вклучени во прогнозирањето на идната насока на некоја поединечна акција или во широката процена на нејзината просечна цена. Никој со сигурност не може да каже што ќе се случи со цената на која било одредена акција или со општото ниво на цените на акциите во иднина.

Повеќето економисти ја прифаќаат **теоријата на случаен од**(?) (random walk theory). Според оваа теорија, тековните цени на акциите ги одразуваат сите достапни и релевантни информации коишто се знаат за идната состојба на корпоративната заработка, економската состојба и за други фактори коишто влијаат врз цените на акциите. Затоа, идните промени во цените на акциите ќе бидат предизвикани од неочекувани настани коишто луѓето во моментов не ги антиципираат. По својата природа, овие фактори се непредвидливи.. Кога би биле предвидливи, тие

веќе би се рефлектирале во тековните цени на акциите.

Видео:

Случајна прошетка по Вол Стрит: Дали берзите се ефикасни?

Зошто едноставно да не ги изберете само добрите акции како Apple, Google и Microsoft и да се држите подалеку од останатите? Тоа е одлична идеја, само што има еден проблем: теоријата на случаен ôд се однесува и на цените на одредени акции. Цените на акциите со привлечен иден профитен потенцијал веќе ќе ги одразуваат овие перспективи. Идната цена на одредена акција ќе биде поттикната од непредвидливи промени, а дополнителните информации за перспективите на фирмата ќе станат познати само со текот на времето. Безброј фактори влијаат врз идната цена на одредена акција и тие постојано се менуваат на непредвидлив начин. Цената на акциите на Apple може да се намали, на пример, како резултат на идеја што некој средношколец ја развива во подрум во моментов. Така, нема начин како предвреме да знаете кои акции ќе се вивнат во финансиската стратосфера, а кои ќе согорат на лансирната рампа или ќе се срушат веднаш по полетувањето.

Речиси е неверојатно дека можете дури и малку да ги подобрите вашите шанси со проучување на берзата, деталите за одредени корпорации и економските трендови и прогнози. Некои од вас сосема случајно ќе остварат повисоки приноси од самиот пазар, а други ќе остварат пониски. Во меѓувреме, многумина од вас ќе потрошат многу време и енергија коишто сте можеле подобро да ги искористите наместо да се обидувате да го победите пазарот. Клучно е да се знае дека иако некој секогаш ќе го победи пазарот, истражувачите не можат да предвидат кој ќе биде тоа.

Но, што е со сите оние реклами што ги гледате на интернет како на

пример „'Горила инвестментс' (Gorilla Investments) го победува пазарот ДЕСЕТ години по ред!!! Испратете ни ги вашите пари СЕГА, пред да биде предоцна!" Дали ве лажат? Па, не баш. Обидете се со еден мисловен експеримент. Започнете со 10.000 пријатели и секој од нив нека фрли паричка (има 50 % шанси да биде петка и 50 % да биде глава). Половина ќе погодат. Потоа повторете го истото, но само со оние 5.000 кои „погодиле" првиот пат. По десет фрлања, 20 ваши пријатели ќе имаат погодено 10 пати по ред. Тие се оние коишто ќе објават реклами и ќе ги нудат своите услуги за фрлање паричка. Инвестициските советници работат на ист начин.

За повеќето од нас, најдобрата опција ќе биде да ги насочиме нашите долгорочни (односно, нашите пензиски) заштеди во отворен инвестициски фонд кој вложува во акции. **фондови со кои се тргува на берза (ETF)**(?) се слични на заедничките фондови, но со нив се тргува на реалните берзи.

Постојат две широки категории на отворени инвестициски фондови кои вложуваат во акции: управувани и индексирани фондови. **Управуван отворен инвестициски фонд кој вложува во акции**(?) е фонд кој вложува во акции, а за изборот на акциите и начинот на управување со нив (кога да се купат, а кога и дали да се продадат) е одговорен „експерт", односно менаџер на портфолиото на фондот. Менаџерот на фондот речиси секогаш е поддржан од истражувачки кадар којшто ги испитува поединечните компании и трендовите на пазарот за да ги идентификува оние акции коишто најверојатно ќе имаат висока вредност во иднина. Менаџерот настојува да ги избере акциите на фондот на начин на којшто ќе ја максимизира стапката на принос на фондот.

Вториот тип на фонд, **индексиран отворен инвестициски фонд кој вложува во акции**(?), само поседува акции во истиот сооднос како нивната застапеност во широките индекси на берзата. Потребен е мал обем на тргување за да се одржи портфолио на акции што го отсликува берзанскиот индекс. Исто така, непотребно е индексираните фондови да прават истражување за оценување на идните перспективи на компаниите.

Поради овие два фактора, оперативните трошоци на индексираните фондови значително се помали, обично за 1 или за 2 процентни поени, од оние на управуваните фондови. Како резултат на тоа, индексираните фондови наплатуваат пониски надоместоци и затоа поголем дел од вашата инвестиција оди директно во купување акции.

Отворен инвестициски фонд индексиран на широк берзански индекс, како што е S&P 500, ќе заработи приближно просечен принос на берзата за своите акционери. САД не се единствени што имаат индексирани фондови. Повеќето големи економии имаат еден или повеќе такви фондови и и постојано се отвораат нови. Можно е да се купат индексирани фондови за поединечни земји во развој, вклучително и некои во Источна Европа (iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat Czech PX UCITS ETF или VanEck Vectors Russia ETF). Можете да купите и регионални фондови коишто ги следат акциите во одредена група земји. (146)

Што е толку добро во просечниот принос? Како што беше забележано претходно, историски берзата дава просечна реална стапка на принос од околу 7 проценти. Тоа значи дека **реалната вредност**(?) на вашите акции се удвојува приближно на секои десет години. Тоа не е лошо. Она што е уште поважно е дека просечната стапка на принос што ја остварува фондот со широк индекс го надминува приносот на речиси сите управувани заеднички фондови кога се прават споредби во временски периоди, како на пример една деценија. Ова не е изненадувачки, бидејќи, како што покажува теоријата на случаен ôд, ниту експертите нема да можат постојано да ја предвидуваат идната насока на цените на акциите со кој било степен на точност. На некои паричката ќе им падне глава десетпати по ред, но економските истражувања сугерираат дека ова се должи или на среќа или на нешто нелегално.

Во текот на вообичаениот десетгодишен период, S&P 500 оставрил повисок принос од 85 проценти од активно управуваните фондови.

Студиите на европските активни наспроти пасивни менаџери ги поддржуваат овие наоди.[147] Во текот на дваесетгодишните периоди, отворените инвестициски фондови индексирани на S&P 500 генерално надминале околу 98 проценти од активно управуваните фондови.[148] Така, шансите екстремно се ниски, околу 1 на 50, дека вие или кој било друг ќе можете да изберете активно управуван фонд којшто ќе биде поуспешен од пазарниот просек *на долѓ рок*.

Исто како и во случајот на вашите пријатели коишто фрлаат паричка, само затоа што управуваниот инвестициски фонд работи добро неколку години, па дури и цела деценија, не значи дека ќе работи добро и во иднина. На пример, најдобрите дваесет управувани акциски фондови во САД во текот на 1980-тите го надминуваа индексот S&P 500 за 3,9 процентни поени годишно во текот на целата деценија. Но, ако инвеститорите коишто влегоа на пазарот во 1990 година мислеа дека ќе го победат пазарот со избирање на „жешките“ фондови од 1980-тите, ќе беа разочарани. Најдобрите 20 фондови од 1980-тите заостанале зад индексот S&P 500 за 1,2 процентни поени годишно во текот на 1990-тите. Слично на тоа, просечниот принос на најдобрите дваесет управувани акциски фондови во САД од 1990 до 1999 година го надминал индексот S&P 500 за 3,1 процентен поен годишно; но од 2000 до 2009 година истите тие фондови заостанале зад индексот S&P 500 за 1,3 процентни поени годишно.[149] За периодот од дваесет и пет години 1993–2017 година, индексот S&P 500 даде годишна стапка на принос од 9,7 % во споредба со годишниот принос од 8,6 % за просечниот управуван акциски фонд.[150]

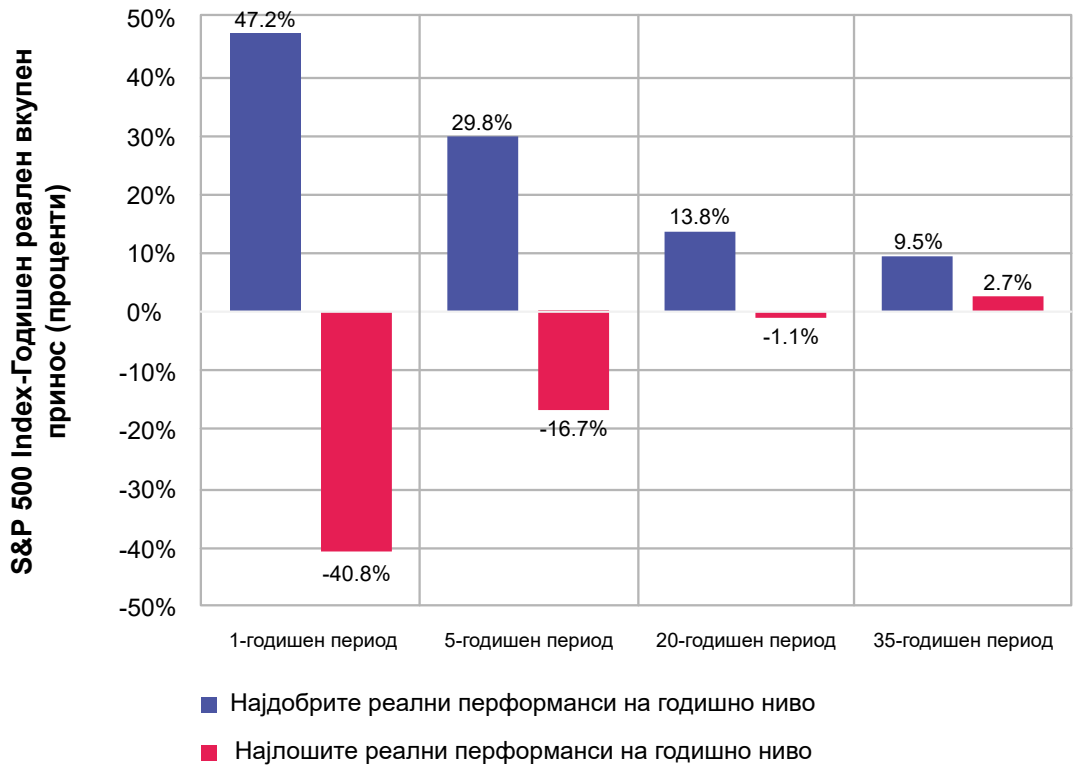
Овие примери всушност говорат за потценетата предност на инвестицискиот фонд индексиран на S&P 500 во споредба со управуваните акциски фондови поради пристрасноста за преживување. Малку е веројатно дека индексот S&P 500 ќе престане да постои, но во периодот релевантен за штедење за подобри пензиски денови, многу е веројатно дека управуваниот фонд ќе престане да постои. Инвестицискиот фонд

може да исчезне од две причини и двете поврзани со остварување на лоши резултати: може да се затвори при што преостанатата вредност на фондот ќе се распредели на неговите сопственици или може да се спои во друг поуспешен управуван фонд. Иако денес има илјадници управувани инвестициски фондови, во 1970 година имало само 358 во САД. Бартон Малкиел ги следеше тие фондови до 2013 година. Во текот на овие четириесет и три години, 274 фондови – над 75 проценти од вкупниот број – престанале да постојат. Од преостанатите 84, само четири го надминале индексот S&P 500 за 2 процентни поени или за повеќе на годишна основа. (151)

Историски, берзата на акции дала повисоки приноси од другите главни категории на инвестиции, а индексираните фондови му овозможуваат на обичниот инвеститор да ги заработи овие приноси без да се грижи за тоа дали да избере индивидуални акции или одреден инвестициски фонд. Една студија во која е направена споредба на податоци за принос на акции и на обврзници од 21 земја за период од 118 години, покажа дека приносите на берзата ги надминале приносите на обврзниците во тој периодот во секоја земја.(152) Тие дури остварувале во просек од 3–6 % годишно вклучувајќи ги и периодите на двете светски војни.

Се разбира, ќе има подеми и падови, па дури и долги периоди на опаѓање на цените на акциите. Затоа, многумина инвеститори ќе сакаат да ги намалат акциите како процент од своите поседувани средства како што се приближуваат до денот на пензионирање (видете Елемент 4-10). Но, врз основа на долгата историја на работа на берзата, долгорочниот принос добиен од широкиот индекс на берзата може да се очекува да го надмине оној на која било друга алтернатива, вклучително и управуваните акциски фондови.(153)

Слика 29: Акциите помалку се ризични кога се чуваат подолг временски период



Извор: Линкун Лиу, Ендру Ц. Ретенмаер и Зицун Ванг, *Социјално осиґурување и ґазарни ризици* (Работен документ на Националниот центар за анализа на политики бр. 244, јули 2001 година). Приносите се засноваат на претпоставката дека поединецот инвестира фиксен износ секоја година во периодот на инвестирање. Податоците се ажурирани до 2019 година.

Како што се гледа на сликата 29, кога акциите се чуваат долг временски период, диверзифицираното портфолио од акции историски носи висока и релативно стабилна стапка на принос. На графиконот се претставени податоците за највисоката и за најниската просечна годишна реална стапка на принос добиени од широките берзански инвестиции за

периоди со различна должина помеѓу 1871 и 2019 година. Се претпоставува дека инвеститорот уплаќал фиксен износ годишно во инвестициски фонд којшто го отсликува индексот S&P 500.[(154)] Можни се огромни осцилации кога акциите се чуваат кратко време. За време на периодот 1871-2019 година, едногодишните приноси на S&P 500 се движеа од 47,2 проценти до -35,5 проценти. Дури и во период од пет години, сложените годишни приноси се движеа од 29,8 проценти до -16,7 проценти.

Сепак, забележете како „најдобрите приноси“ и „најлошите приноси“ конвергираат како што се зголемува должината на периодот на инвестирање. Кога ќе се земе предвид 35-годишен период, сложениот годишен принос за најдобрите 35 години помеѓу 1871 и 2019 година изнесуваше 9,5 проценти, во споредба со 2,7 проценти за најлошите 35 години. Така, годишниот реален принос на акциите за време на најлошото сценарио беше приближно ист како реалниот принос на обврзниците. Овој висок и релативно стабилен долгорочен принос ги прави акциите особено посакувана инвестициска опција за акумулирање средства за пензионирање.

Ова е најважната работа којашто треба да ја научите од овој елемент: не дозволувајте недостатокот на време и на стручност да ве спречат од вложување во акции. Не мора многу да истражувате или да бидете „супер селектор на акции“ за да бидете успешен инвеститор. Редовните вложувања во индексиран отворен инвестициски фонд кој вложува во акции ќе ви овозможат привлечни приноси на долгорочните инвестиции со минимален ризик. За повеќето луѓе, овие инвестиции ќе бидат важен дел на еден солиден план за пензионирање. Секоја голема реномирана инвестициска фирма има неколку индексирани отворени инвестициски фондови коишто вложуваат во акции од кои може да се избере. Секоја фирма може да има малку поразлично име за својот фонд, затоа не заборавајте да го прочитате описот за да го најдете оној што најмногу одговара на вашите потреби.

Втората најважна работа којашто треба да ја научите од овој елемент е тоа што економистите уживаат да им се потсмеваат на пазарните „аналитичари“. Меѓу познатите селектори на акции кои ги надминале „професионалците“, се и едно руско циркуско шимпанзо, кое било подобро од 94% од руските инвестициски фондови и мајмун со прстенеста опашка по име Адам Монк, кој ги избирал акциите за *Chicago Sun-Times* со заокружување со портокалово пенкало. Британскиот весник Опсервер (Observer) организираше предизвик во 2013 година меѓу три тима. Едниот тим беше составен од група студенти по финансии – почетници, вториот беше составен од менаџер за управување со капитал, берзански брокер и менаџер на фондови, додека третиот тим беше … портокалова шарена мачка по име Орландо. До крајот на годината, студентите изгубија пари, професионалците добија 3,5 проценти, додека Орландо (кој ја фрлаше својата играчка глушец на една табела со можни опции) оствари принос од речиси 11 проценти. Како што забележал еден коментатор: „Добрата работа во тоа да ѝ дозволиш на мачка да ти ги избере акциите се ниските трошоци“. Да беа вистински инвестиции, Орландо би си обезбедил одличен принос за храна.

ЕЛЕМЕНТ 4.10

10. Усогласете го времетраењето на вашите инвестиции со вашите потреби

> *„Не треба да поседувате обични акции ако намалувањето на нивната вредност за 50 % за краток временски период би ви предизвикало акутен стрес.“*
>
> **— Ворен Бафет**

Кога правите долгорочни инвестиции, на пример вложувања за пензиски план, акциски индексен инвестициски фонд генерално би била вашата најдобра инвестиција. Иако долгорочниот принос на акциите значително е поголем од обврзниците или од готовината на банкарска сметка, вредноста на овие последните е постабилна на краток (па дури и на среден) рок. Како што се приближува времето кога средствата од инвестицискиот план можеби ќе треба да се користат, ќе има смисла да се пренасочат средствата кон овие постабилни инвестиции. Доколку вашиот инвестициски хоризонт е пет години, купувањето обврзница којашто доспева за пет години, при што ќе ја добиете вашата почетна инвестиција плус камата, е релативно сигурна инвестиција. Како општ предлог, купете обврзници коишто доспеваат приближно кога ќе ви требаат средствата, можеби за школарина за постдипломски студии, уплата на учество за вашиот дом или за доход за пензионирање.

Примарниот ризик при поседувањето обврзници е инфлацијата којашто ја намалува вредноста на главнината и на плаќањата со фиксна

камата. Овој ризик може да се намали преку поседување обврзници заштитени од инфлација, како што се **Државни обврзници заштитени од инфлација (TIPS)**[(?)] во САД или *Obligations Assimilables du Trésor* (OATs) во Франција, коишто плаќаат пазарно утврдена фиксна каматна стапка определена во моментот кога се купени, плус годишен приспособен принос за стапката на инфлација во текот на животниот век на обврзницата. И Германија, Канада, Грција, Австралија, Италија, Јапонија, Шведска, Израел и Исланд издаваат обврзници заштитени од инфлација. Бидејќи неочекуваната инфлација е еден од факторите што предизвикува приносот од обврзниците да биде помал од очекуваното, купувањето и чувањето обврзници заштитени од инфлација ќе го заштити сопственикот овој ризик. Кога луѓето очекуваат инфлација, почетната фиксна каматна стапка на обврзниците заштитени од инфлација ќе има тенденција да биде пониска од стапката на редовните државни хартии од вредност, кои веќе вклучуваат одредена очекувана инфлација во нивната ветена исплата. Ако фактичката стапка на инфлација е повисока (пониска) од очекуваната, обврзниците заштитени од инфлација генерално ќе имаат повисока (пониска) стапка на принос од обичните државни хартии од вредност. Така, обврзниците заштитени од инфлација му обезбедуваат на сопственикот на обврзницата заштита од неочекуван пораст на стапката на инфлација нудејќи и помал принос кога има неочекуван пад. Обврзниците заштитени од инфлација особено се привлечни за пензионерите коишто сакаат да обезбедат конкретен прилив на реална куповна моќ од нивните средства. Меѓутоа, нивната краткорочна вредност ќе биде под влијание и на промените во каматните стапки и на тоа како се очекува политиката да влијае врз идната стапка на инфлација. Затоа, препорачуваме да се консултирате со финансиски советник пред да инвестирате големи средства во обврзници заштитени од инфлација.[(155)]

Еден дополнителен ризик поврзан со обврзниците е влијанието на промените во каматните стапки. Да претпоставиме дека купувате

триесетгодишна обврзница со номинална вредност од 1.000 евра која носи 5 проценти камата. Оваа обврзница има обврска да ви плаќа 50 евра камата секоја година во период од триесет години, во кој период таа доспева, а вие добивате 1.000 евра. Но, ако вкупната или општата каматна стапка се зголеми на 10 проценти набргу откако ќе ја купите оваа обврзница, тогаш вредноста на вашата обврзница веднаш ќе падне на околу една половина од она што сте го платиле за неа. Која е причината за тоа? Со каматна стапка од 10 проценти, инвеститорот може да добие 50 евра камата секоја година со купување на обврзница од 500 евра. Така, сега, 500 евра е максимумот што некој ќе биде подготвен да го плати за вашата обврзница од 1.000 евра. Се разбира, ако каматната стапка падне на 2,5 проценти наскоро откако ќе ја купите вашата триесетгодишна обврзница од 5 проценти, тогаш нејзината вредност приближно ќе се *удвои*. Но, оваа волатилност (или овој ризик) не ви е потребна ако штедите за нешто што очекувате да го купите за пет години.

Колку долго портфолиото треба да се состои од акции и кога треба да се премине на обврзници? Тоа зависи од должината на периодот пред да пристапите кон користење на заштедените средства од инвестициските фондови. Како што предложивме погоре, релативно краткорочните инвестиции може да бидат најдобри ако се состојат исклучиво од обврзници. На пример, еден млад пар којашто штеди за учество за хипотека од 20 проценти за да купи куќа може е подобро целосно да ја избегне берзата – *само* за тој дел од нивните заштеди – и да инвестира во обврзници. Тоа е затоа што учеството за куќа или кондоминиум честопати вклучува штедење од само неколку години. Спротивно на тоа, парот може да штеди 18 години за финансирање на универзитетско образование за нивното новороденче или 35 до 45 години за да заштеди доволно средства за старост. Во овие два случаја, акциите треба да претставуваат важен дел или можеби да го сочинуваат целокупниот инвестициски фонд во поголемиот дел од нивните години на штедење.

Родителите на новороденчето кои веднаш почнуваат да штедат за универзитетското образование на детето имаат повеќе години да заштедат пари и да го диверзифицираат ризикот, користејќи ги акциите за побрзо зголемување на средствата. Во тој случај, има смисла дел од универзитетскиот фонд да се држи во акции.. Меѓутоа, како што покажува падот на цените на акциите за време на Големата рецесија од 2008 година и падот на пазарот во 2022 година, дури и со рок од 18 години, поседувањето акции носи ризик. Повторно, инвеститорите коишто сакаат да го намалат ризикот на своите универзитетски фондови можат да го сторат тоа со поседување помалку акции и повеќе обврзници, особено како што се приближува времето кога ќе бидат потребни средствата.

Бидејќи луѓето заработуваат повеќе и живеат подолго, штедењето за пензионирање станува сè поважно. Не сакаме драстично и негативно да го менуваме нашиот начин на живот по пензионирањето; а и не можеме да си дозволиме да ги потрошиме нашите заштеди пред да си заминеме од овој свет. За штедач чиешто пензионирање ќе биде за повеќе од десет години, диверзифицирано портфолио на акции, како што е заеднички фонд индексиран во S&P 500, веројатно е најдоброто инвестициско портфолио. За поконзервативниот штедач, поседувањето 10, 20, па дури и 40 проценти од своето портфолио во обврзници генерално ќе обезбеди поголема стабилност на вредноста на средствата за пензионирање, иако вкупните приноси на крајот веројатно ќе бидат помали.

Како што се наближува потребата за користење на пензиската заштеда, разумно е сите, освен најбогатите, да почнат постепено да се префрлаат од портфолио сочинето само од акции на обврзници. Кога треба да започне тоа префрлање, делумно зависи од тоа кога и колкав месечен доход ни е потребен за време на пензионерските денови. За оние поединци со големо портфолио или со добра пензија во однос на нивните потреби за приход од пензија, голем дел од нивните заштеди може да се остават подолго во акции за да се максимизира очекуваниот вкупен принос. Целта

на преминувањето на обврзници е првенствено да се избегне потребата од продажба на акции по привремено ниски цени. Колку побрзо очекувате да го искористите вашето портфолио за да ги покриете месечните трошоци за живот, толку е поважно да се намали ризикот преку стратешко и постепено преминување на обврзници.

Во однос на пензиските инвестиции од клучно значење е и да се размисли за даночниот третман на вашите инвестициски придонеси и на приходот за пензионирањето. Во многу земји, (дополнителното) пензиско штедење е заштитено од некои даноци на доход, што овозможува вашите заштеди да растат побрзо. На пример, во Украина, придонесите во недржавните пензиски фондови се одбиваат од бруто-доходот до 15 проценти од платата на лицето, а приносот од инвестицијата не се оданочува, така што вкупниот износ се акумулира побрзо.(156) Пониските даноци се начин на кој владите можат да ги охрабрат граѓаните да штедат за пензионирање. Некои земји, како што е Бугарија, дури и ги ослободуваат заштедите, приносите и распределбите од приватните пензиски фондови од сите даноци.(157) Додека некои земји од Централна и од Источна Европа сè уште немаат достапни приватни пензиски инвестициски можности, постои глобален тренд за зголемување на доброволните пензиски придонеси преку даночни стимулации. Ако немате пристап до приватните пензиски сметки со поволно оданочување, продолжете да штедите; на тој начин, кога сметките ќе станат достапни, ќе можете да го заштедите максималниот дозволен износ секоја година.

Нашиот совет за оние коишто сакаат да се подготват за идното пензионирање може да се резимира вака: Започнете рано со дополнителното пензиско штедење со вложување во диверзифицирани портфолија на акции. Кога ќе се приближите (доволно) блиску до пензионирање почнете со постепено поместување на вашите средства од акции кон средства со понизок ризик и со понизок принос, како што се обврзниците, и искористете го поволниот даночен третман којшто се

обезбедува за пензиски планови.

Видео:

Предрасуди за достапноста

Видео:

Избегнување на загуба

Видео:

Предрасуди за татковината

Видео:

Следење на групата

ЕЛЕМЕНТ 4.11

11. Намалете ги ризиците

„Прво скокни, па речи ой.“

— Езоп, Лисицата и прчот

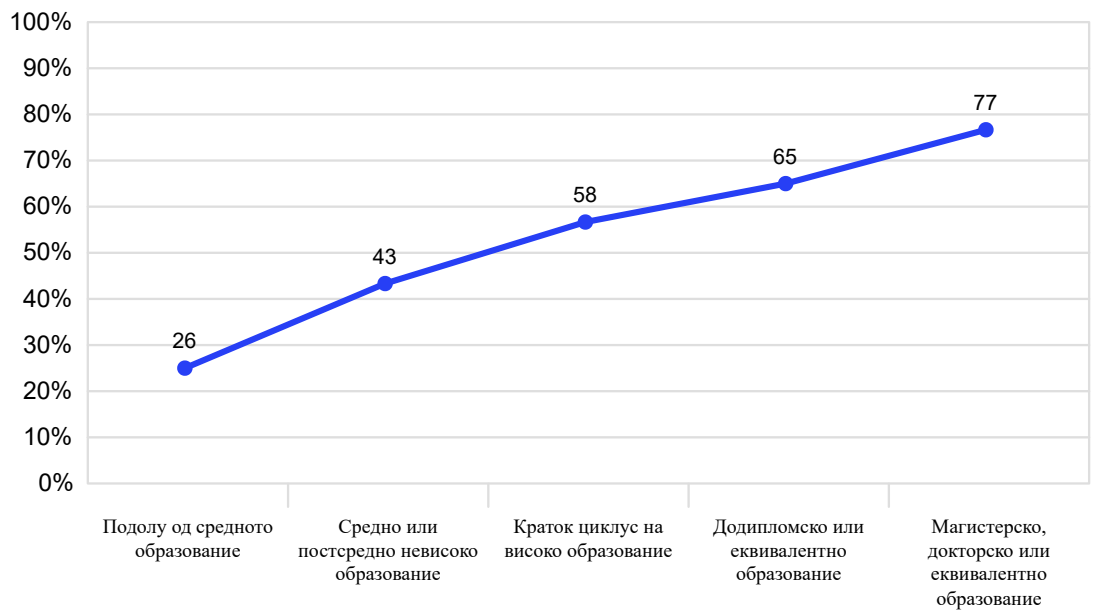
Многумина од вас, читајќи ја оваа книга наскоро ќе донесете важни одлуки во врска со тоа што да правите по завршувањето на училиштето. Дали да се запишете на универзитет, да стекнете стручна обука или веднаш да се вработите? Ако се запишувате на универзитет, кој би го избрале? Дали треба да изберете тригодишен или четиригодишен, приватен или државен, локален или странски универзитет со програма на мајчин или на странски јазик? Како ќе изберете специјалност? Кој универзитет ви нуди најатрактивни опции? Ова се важни инвестициски избори коишто во прашање доведуваат значителна сума пари и часови на потенцијално емоционално задоволство. Затоа, од клучно значење е вашите образовни избори да бидат направени врз основа на добра информираност. Додека правите образовни избори, еве неколку важни фактори коишто треба да се земат предвид.

Иако универзитетот можеби е пожелна опција, тој не е за секого. Студирањето е скапо. Ако студентот инвестира време и пари за да студира неколку години, а потоа се откаже без да добие диплома, оваа инвестиција веројатно не е привлечна. Најголемиот ризик за еден студент кој размислува за вишо и високо образование е можноста за негативен принос на неговата инвестиција. Ова би се случило доколку повисоките заработки остварени од тоа образование се помали од трошоците направени за

стекнување на образованието.

Според ОЕЦД, високото образование значително ја зголемува веројатноста за заработка над просечниот доход, како што е прикажано на сликата 30. Кај лицата со незавршено средно образование, само 26 проценти заработуваат над просечниот доход, додека кај оние со магистерска, докторска или со еквивалентна диплома, 77 проценти заработуваат над просечниот приход.

Слика 30: Процент на население со заработка над просечниот доход, по образовен степен (просек на OECD)



Извор: stats.oecd.org.

Генерално гледано, медијалната годишна заработка за вработените

со факултетска диплома за завршени додипломски студии е повисока од оние коишто имаат само диплома од средно училиште. Ова важи речиси за секоја земја во светот. (Ако најдете исклучок, кажете ни и ние ќе ве цитираме на нашата веб-страница!) Но, постојат значителни варијации во заработката на вработените со универзитетска диплома. Фактичката заработка по дипломирањето зависи од многу фактори, вклучувајќи ги стекнатите вештини, специјалноста и севкупните услови на конкретниот пазар на труд (карактеристики на побарувачката и на понудата). На почетокот на 2024 година, Банката на федерални резерви во Њујорк објави студија за заработката на оние кои имаат диплома од додипломски студии и се во средина на кариерата со 75 различни специјалности. Првите 10 најдобро платени се:

1. Хемиско инженерство
2. Компјутерско инженерство
3. Воздухопловно инженерство
4. Електротехника
5. Компјутерски науки
6. Машинство
7. Градежништво
8. Индустриско инженерство
9. Економија
10. Градежни услуги(158)

Дали некој ја гледа шемата тука? Помош – станува уште повпечатливо кога знаете дека „градежни услуги“ вклучува „градежно инженерство“. Не велиме дека не треба да студирате историја, латински, социологија или драма, ако тоа е она што ќе ве направи среќни, но вашиот опортунитетен трошок ќе биде помала заработка. Осигурете се дека ја сакате областа доволно за да направите финансиска жртва. Исто така,

внимавајте дека ако позајмите пари да го платите вашето образование, ќе враќате од помала заработка.

Да размислиме зошто студентите понекогаш избираат образовни опции коишто резултираат со негативни приноси. Прво, многумина студенти имаат нереални очекувања за идната заработувачка од изборот на кариерата. Имајќи големи очекувања, тие можеби се подготвени да платат повеќе за своето образование од она што може да го заработат во иднина. Треба да правите разни истражувања за да бидете информирани за тековните и предвидените идни услови на пазарот на трудот и за потенцијалот за заработка. Треба да читате прирачници или статистика за вашата земја и земјите во кои можеби ќе мигрирате. Тие ќе ви обезбедат информации за главните професии, вклучувајќи ги нивните барања, изгледите за работа и изгледите за раст и за просечната плата. Многу од нив содржат проекции на идната побарувачка. (Лесно е, на пример, ако се знае дека ако има пад на стапката на наталитетот, можеби нема да бидат потребни многу нови наставници во следните неколку години.) Да се има реални очекувања за идниот доход е клучен елемент за донесување подобри одлуки за вишо и високообразование. Во контекст на можна миграција, исто така е важно да се започне со учење корисни јазици од рана возраст. Дали сакате вашите опции да вклучуваат земји каде што се зборува англискиот или францускиот јазик?

Второ, многу студенти ги потценуваат трошоците за образование. Вкупните трошоци за образование ги вклучуваат директните трошоци за школарина, книги, сместување и друго. Но, не заборавајте ги опортунитетните трошоци. Студирањето, дури и вонредно, значи откажување од сегашниот доход од работа. Погрижете се правилно да ги пресметате вкупните трошоци за образование.

Трето, студентите прекумерно користат задолжување. Некои сметаат дека студентскиот кредит претставува бесплатни пари и премногу позајмуваат. Многумина млади не можат да проценат колку ќе биде тешко

да најдат средства за отплата на студентските кредити од својот месечен буџет по дипломирањето. Да земеме предвид каматна стапка од 3 проценти, ќе плаќате 345 евра месечно петнаесет години за да вратите кредит од 50 000 долари. Ќе плаќате 518 евра месечно во текот на петнаесет години за отплата на 75 000 евра и 691 евра секој месец за отплата на 100 000 евра. Дали вашата идна заработка ќе биде доволна за месечна отплата на вашите студентски кредити во контекст на вашиот целокупен буџет? Размислете сериозно за ова прашање пред да земете студентски кредит.

Четврто, студентите честопати претпоставуваат дека богатите и познати „успешни приказни“ за кои слушаат се типични за тоа што ќе заработуваат ако ја изберат таа кариера. Колкав процент од дипломираните актери завршуваат како филмски ѕвезди? Многу поверојатно ќе завршат како господинот од стрипот:

Не велиме дека не треба да земете кредит за да го финансирате образованието. Постојат многу случаи кога оваа опција е оправдана. Корисно е да се мисли дека образованието има две многу различни компоненти: потрошувачка (навивање за тимот на колеџот), стекнување пријатели (вклучително и можни сопружници), налевање со пиво до доцна во ноќта и некои прилично фасцинантни курсеви (како „Религиозните движења во 16. век“). Втората компонента е инвестирање во вештини за учење (вклучително и како да научите



“I’m not really a waiter, I’m an actor. I’ll act like I’m waiting on you.”

CartoonStock.com

"Јас не сум навистина келнер, јас сум актер. Ќе се однесувам како да те чекам."

нови работи со одење во библиотека) од кои ќе имате корист во вашата кариера. Исто како што никогаш не би ве охрабриле да позајмите пари за да купите билет за Светското првенство (потрошувачка), ве поддржуваме да позајмите пари за да купите машини за производство на вашата новоизмислена електронски управувана фудбалска топка (инвестиција). Како и секоја друга форма на долг, долгот за студентски кредит бара отплата на главнината плус камати и такси. Постојат различни програми за студентски кредит. Истражете ги внимателно за да одлучите што е најдобро за вас. Може да добиете одлично образование на факултети каде се плаќа помала школарина, кои не го поврзуваат нивното фактичко образование со потрошувачки ставки како гурмански мензи и sидови-карпи за качување. Како пример, дипломираните студенти на Универзитетот во Чикаго и на Универзитетот во Калифорнија, Сан Диего, имаат точно иста заработка, но оние кои во моментов студираат во Чикаго плаќаат 62.200 долари годишно (без каква било стипендија), додека оние кои студираат во Сан Диего плаќаат 16.050 долари годишно, освен ако не доаѓаат од друга држава, во тој случај плаќаат 48.600 долари годишно. Во текот на 4-годишното студирање, ова значи дека студентот во Сан Диего плаќа 54.000 долари ПОМАЛКУ ако доаѓа од друга држава или неверојатни 185.000 долари ПОМАЛКУ ако е жител на Калифорнија, а добива исто образование.[(159)]

За дополнително минимизирање на образовните ризици, студентите и нивните родители можат да бараат други опции за финансирање на образованието. Како општи насоки, подгответе финансиски план според кој долгот е последна опција. Родителите, роднините и пријателите можат да започнат сопствени планови за штедење или да ги земат предвид релативните придобивки од долгорочното штедење во различни форми во финансиските институции.

Достапни се и стипендии и грантови. Тие особено се привлечни бидејќи не мора да се враќаат. Канцелариите за насочување во средните

училишта и интернетот се преполни со списоци за стипендии и за грантови. Најдете време да ги побарате. Секој има специфичен сет инструкции, барања за подобност и рокови. Вклучете ги сите овие опции во вашата одлука да инвестирате во образованието и изберете патека што има смисла за вас со оглед на пазарните состојби.

Покрај образованието, купувањето дом е можеби најважната инвестициска одлука со која секој од нас ќе се соочи во текот на животот. За повеќемина, купувањето дом е нивната најголема инвестиција, барем на почетокот. Купувањето дом што можете да си го дозволите на посакувана локација и неговото добро одржување може да биде добра инвестиција. Но, постојат потенцијални стапици. Разгледувањето на следните фактори ќе ви помогне да избегнете сериозни проблеми.

Прво, внимателно разгледајте ја опцијата „сопствен дом наспроти изнајмување“. Многумина веднаш заклучуваат дека купувањето е подобра опција од изнајмувањето, бидејќи купувањето може да создаде капитал во домот. Нивната логика е дека нивните пари се трошат на изнајмување, одат во џебот на сопственикот, додека истите пари може да се искористат за создавање капитал, помагајќи да се зголеми нето-вредноста на сопственикот на куќата како што хипотеката се исплаќа, а пазарната вредност на имотот расте. Меѓутоа, во текот на првите неколку години од хипотеката, речиси целата месечна отплата оди за камата, а многу малку за создавање капитал. Во најголем дел од случаите, ќе акумулирате малку или никаков капитал во текот на првите три години од сопственоста. Едноставно ја плаќате банкарската камата наместо да му плаќате кирија на сопственикот.

Второ, купувањето и продавањето недвижен имот е скапо и затоа не е добра идеја да купите куќа освен ако не планирате да живеете во неа најмалку три години. Ќе треба да платите **провизии на агентите за недвижнини**(?) плус **ДДВ**(?) коишто се наплаќаат на провизиите за агентите, кои се разликуваат во разни земји (во Австрија, 3 проценти:

Хрватска, 3 проценти; Италија, до 7 проценти).[160] Трошоците за затворање хипотека обично изнесуваат неколку илјади долари. Ако ја продадете куќата во рок од неколку години по првичното купување, трошоците за трансакцијата најверојатно ќе бидат поголеми од вашиот капитал.

Трето, немојте да купувате куќа додека не заштедите за учество. На пример, во САД, ако вашето учество е помало од 20 проценти, ќе мора да плаќате осигурување за хипотеката, што ја зголемува вашата месечна отплата. (Осигурувањето за хипотеката го штити заемодавачот од загубите коишто настануваат кога некое лице не ги исполнува обврските за плаќање.) Тоа е вообичаено во земји како што се Обединетото Кралство, Данска и Австралија. Различни земји имаат различни правила за ова прашање, па затоа осигурете се дека знаете што можеби ќе треба да платите.[161] Исто така, не земајте хипотека со ниска „почетна каматна стапка“ за да купите дом. Овие стапки се проследени со нагло зголемување на каматните стапки, што значително ќе ја зголеми вашата месечна отплата на хипотека по истекот на почетниот период. Како што беше претходно споменато во Елементот 4.4, избегнувајте да позајмувате во валута различна од вашиот доход. Ако вредноста на валутата на вашиот доход се намали, на крајот може да должите значително повеќе пари отколку што првично сте очекувале.

Четврто, само затоа што можете да си дозволите да плаќате за хипотека не значи дека можете да си ја дозволите куќата. Хипотеката е првата и најочигледна отплата што се врши секој месец. Меѓутоа, сопственоста на домот бара други редовни плаќања и обврски коишто треба да ги земете предвид. Даноци на имот и/или на земјиште мора да се платат, а не се дел од износот на хипотеката. Потребна е осигурителна полиса за домот. Покривот може да протече еден ден, бојлерот, машината за миење садови или машината за сушење алишта може да се расипат, може да има потреба од поправка на клима-уредот или на водоводниот систем и останати бројни настани коишто создаваат трошоци за

одржување. Можеби ќе ви треба косилка за трева и друга опрема за одржување на вашиот двор. Сево ова се редовни трошоци коишто соодветно треба да ги вклучите во вашиот месечен буџет кога ја разгледувате економската и финансиската оправданост за поседување сопствен дом.

И на крај, како што го градите капиталот во вашата куќа, не земајте друга хипотека или не позајмувајте пари на товар на капиталот за да ја зголемите вашата тековна потрошувачка. Цените на домовите паѓаат и се зголемуваат. По станбената криза од 2008-2009 година во САД, многумина „заглавија“ со своите домови, односно, проценетата вредност на нивниот дом беше помала од преостанатиот долг по основ на хипотека. Некои луѓе претрпеа огромни загуби кога ги продадоа своите домови. Други едноставно не можеа да си дозволат да продаваат со загуба и го задржаа домот, надевајќи се на враќање на цената на пазарот. Други, пак, поминаа низ болниот процес на запленување. Така, за цели на сигурност, важно е да се одржува значителен капитал во вашиот дом.

Ако се водите по упатствата дадени погоре, ќе живеете во рамките на вашите можности, ќе штедите за дом и ќе ги минимизирате ризиците вклучени во одлуките за домување. Сега да разгледаме други потенцијални инвестиции.

Иако образованието и домувањето најверојатно ќе бидат најголемите инвестиции што ќе ги направите, ќе се појават и други можности за инвестирање. Постојат мерки на претпазливост коишто треба да се преземат кога се размислува кои од нив да се искористат. Важно е да знаете дека кога инвестирате, вие сте ранливи; мора да размислите дали вашите интереси се усогласени со оние на страната којашто ја нуди инвестицијата. Секогаш кога ќе ви се понуди нешто што изгледа како исклучително привлечен предлог, треба да се повлечете и внимателно да ги испитате причините зошто ви е дадена таква понуда. Заемопримачите кои бараат пари за финансирање некаков проект прво ќе се свртат кон извори со

ниска цена, како што се банкарски заеми. Наоѓањето поединечни инвеститори како вас и ветувањето висока стапка на принос нема смисла ако финансирањето е достапно од банкарски заемодавачи и од други инвестициски специјалисти. Високите потенцијални приноси на секоја инвестиција неизбежно носат висок ризик, односно постои голема веројатност за неуспех. Ако банките и професионалните инвеститори не се заинтересирани за инвестицијата, треба да се запрашате: „Зошто тогаш јас да бидам заинтересиран?“

Интересите на оние коишто продаваат инвестициски алтернативи честопати значително се различни од вашите. Додека вие сакате да заработите убав принос, тие најверојатно ќе бидат првенствено заинтересирани за провизијата од продажбата или од заработката добиена од надоместоците за управување или од високата плата поврзана со деловниот потфат. Едноставно кажано, нивниот примарен интерес е да ви ги земат парите. Не мора да значи дека сакаат да ве измамат; тие може да веруваат дека инвестицијата е вистинска можност со значителен потенцијал за заработка. Но, колку и да се фини, колку добро и да ги познавате или колку и да изгледа дека сакаат да ви помогнат, нивните интереси се различни од вашите. Освен тоа, штом ќе ги добијат вашите пари, ќе бидете во подредена положба да ја промените ситуацијата.

Денес, биткоинот и другите криптовалути се средства коишто користат блокчејн-технологија за да ги олеснат трансакциите „peer-to-peer“ во виртуелниот свет без граници. Сè се следи и се евидентира од самиот почеток, без надоместоци и без потреба од финансиски посредници. Податоците за историјата на трансакциите и за субјектите вклучени во размената на криптовалутите е тешко да се променат откако ќе се евидентираат, автентицираат и ќе се потврдат во децентрализирана јавна мрежа. Ова го прави фалсификувањето и двојното броење на криптовалутите речиси невозможно. Од друга страна, владите не нудат надзор на пазарот и ги оставаат корисниците на криптовалутите самите да

се штитат од какви било загуби. Плус, нивните ризици се премногу нови за да се вреднуваат и да се осигуруваат приватно. Тие се шпекулативни средства. Тие релативно се нови и не се признати од владите како законско средство за плаќање. Бидете внимателни ако ги воведете во вашето инвестициско портфолио.

Како може однапред да се знае дали некоја инвестиција е паметна? Не постои „волшебно стапче“ коешто ќе даде позитивни резултати од сите инвестициски одлуки. Но, можете да направите работи што ќе ви помогнат да избегнете инвестициски катастрофи кои инаку би ве чинеле десетици илјади долари. Следниве шест насоки особено се важни.

1. Ако изгледа премногу добро за да биде вистинито, веројатно е така. Ова е старо, но применливо клише.. Некои инвестициски посредници можеби ќе бидат подготвени да направат речиси сè за да ви ги земат парите, бидејќи штом ќе го сторат тоа, тие ја имаат контролата, а вие сте ранливи.
2. Соработувајте само со страни коишто имаат углед што мора да го штитат. Етаблираните компании со добра репутација нема да ги насочат своите клиенти кон сомнителни инвестиции.
3. Никогаш не влегувајте во инвестиција којашто се нуди преку телефон, е-пошта или социјални медиуми. Ваквиот маркетинг е техника што ја користат оние за кои некои поединци се лесен плен. Не дозволувајте да бидете жртва на измами. Никогаш не споделувајте лични информации со луѓе во кои немате полна доверба. Внимателно чувајте ги вашиот матичен број, бројот на кредитната картичка, датумот на раѓање, бројот на мобилниот телефон и поштенската адреса.
4. Не дозволувајте да бидете принудени на брза одлука. Најдете време за да подготвите инвестициска стратегија. Никогаш не дозволувајте да бидете ставени под притисок за да донесете избрзана одлука.

5. Не дозволувајте пријателството да влијае врз инвестициската одлука. Многумина се насочени кон лоши инвестиции од своите пријатели. Ако сакате да ги задржите пријателите, инвестирајте ги парите кај објективна трета страна.
6. Ако станува збор за маркетинг под висок притисок, задржете си ги парите и бегајте. Привлечните инвестиции се продаваат без употреба на техники за маркетинг под висок притисок. Ако веќе имате значително портфолио, во него може да има место за високоризични инвестиции, вклучувајќи и **високоризични обврзници**(?) и благородни метали. Но, извор за тие инвестиции мора да бидат средства коишто можете да си дозволите и да ги изгубите. Ако барате сигурен начин да изградите богатство, поголемиот дел од вашите средства треба да бидат инвестирани во повеќе рутински инвестиции со помал ризик, што ќе ви помогне да воспоставите добро диверзифицирано портфолио.

Видео:

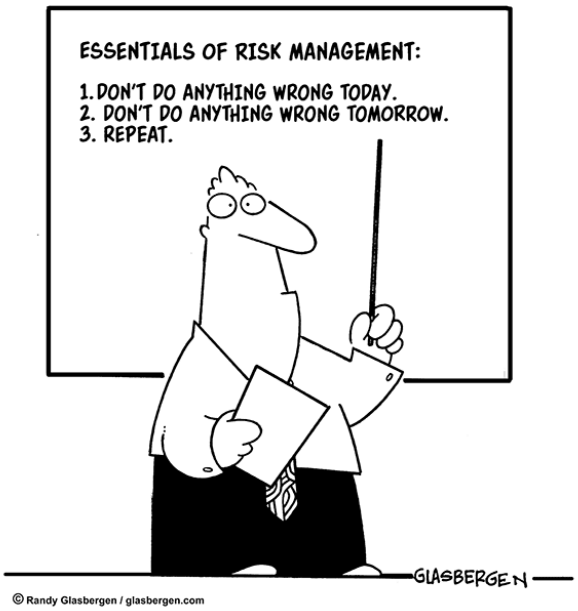
Како да препознаете инвестициска измама

ЕЛЕМЕНТ 4.12

12. Користете осигурување за да управувате со неизбежните ризици

„Ное ја изградил коработ уште пред да заврне.“

— Непознат автор



"Основи на управување со ризик:"

"1. Не прави ништо погрешно денес."

"2. Не прави ништо погрешно утре."

"3. Повтори."

Животот носи ризици. Тие можат да бидат мали и финансиски незначајни, како што е лоша услуга во ресторан, или пак големи и финансиски погубни, како што е тешка болест или дом уништен од поплава или од торнадо (па дури и од војна). Иако не можете да го елиминирате ризикот целосно, сепак можете да преземете чекори за да го намалите и да управувате со него.

Можете да направите избори коишто ќе ги намалат ризиците. Ако не пишувате пораки додека возите, ја намалувате можноста да направите сообраќајна несреќа. Носењето сигурносен појас ја намалува можноста за повреда доколку сте се судриле. Инсталирањето детектори за чад и безбедносен систем ја намалува веројатноста вашиот дом да изгори или да

биде ограбен. Поткаструваѓето на грмушките во близина на вашиот дом ги намалува шансите тој да изгори во шумски пожар. Намаленото консумираѓе шеќер и јадеѓето храна со низок холестерол ги намалуваат шансите за заболуваѓе од одредени болести. Иако вашите избори можат да го намалат ризикот, тие никогаш не можат да го елиминираат целосно.

Како можете да управувате со ризикот и да се заштитите од најнеповолните последици? Осигуруваѓето може да ја намали паричната загуба којашто произлегува од оштетуваѓе на имотот (како што е вашиот дом или автомобил), болест, губеѓе доход или од други штетни настани. Осигуруваѓето овозможува група луѓе да ги здружат плаќаѓата и да го споделат ризикот за да ги надоместат загубите на членовите коишто се оштетени од несакан настан. Осигурителната компанија е посредник во процесот на споделуваѓе ризик. Компанијата собира премии од секој член на групата (своите осигуреници), а потоа врши исплата кога ќе се појави некоја загуба којашто е покриена. Принципот на споделуваѓе на ризикот честопати се заборава бидејќи поединците коишто плаќаат премии на осигурителна компанија немаат интеракција со другите членови на групата.

За да разберете како функционира споделуваѓето ризик, замислете ја следнава ситуација: вие и четворица соработници одите во ресторан на ручек и очекувате вкупната сметка да изнесува 200 евра. Сите петмина се согласувате да му кажете на келнерот да му ја врачи сметката на еден од вас по случаен избор на крајот од оброкот и тоа лице ќе ја плати целата сума. Вие и другите членови на групата можете да изберете помеѓу две опции: (1) да ризикувате и да се надевате дека нема да треба да ја платите сметката од 200 евра; или (2) да платите премија од 40 евра на некој осигурител којшто ќе ја плати сметката од 200 евра доколку плаќаѓето ви се падне вам. Многумина ќе ја претпочитаат втората опција бидејќи помалку е ризична. Иако морате да ја платите премијата од 40 евра, сепак, се заштитувате од веројатноста од 20 проценти да морате да ја платите

целата сметка од 200 евра.

Се разбира, осигурителите коишто ја нудат услугата за споделување ризик имаат трошоци. Тие ќе треба да ги проценат ризиците, да ги формализираат договорите, да ги наплатат премиите, да ги испитаат и да ги потврдат барањата за обештетување и да ги реализираат плаќањата. И овие трошоци за управување и за обработка ќе мора да бидат покриени, покрај трошоците за ризикот. Така, премиите за осигурување ќе треба да бидат повисоки од очекуваните трошоци за загубата. На пример, ако осигурителната компанија сакаше на петтемина присутни на ручекот да им понуди заштита од веројатноста од 20 проценти да завршат со сметката од 200 евра, таа ќе требаше да им наплати малку повеќе од 40 евра, можеби и 44 евра, за да има финансиски мотив да ја понуди услугата.

Осигурувањето го намалува ризикот бидејќи го распределува товарот од немили настани коишто ги доживуваат малкумина врз поголема група. Во ситуацијата со ручекот, сметката од 200 евра неизбежно ќе пристигне. Неизвесноста доаѓа од тоа што не се знае кој член од групата ќе ја добие. Поголема група ќе го зголеми износот на потенцијалната загуба, но и ќе ја намали шансата само еден да ја добие сметката.

Кога станува збор за големи суми, повеќето луѓе имаат аверзија кон ризикот, што значи дека сме подготвени да платиме премија за да ги намалиме негативните последици од различни настани. Купувањето осигурување е еден начин да се намали изложеноста на ризици. Да речеме дека имате куќа вредна 200.000 евра и дека сте загрижени поради ризикот таа да биде оштетена во пожар. Можете да купите осигурување на дом за 1.500 евра годишно. Без осигурување, доколку дојде до пожар и ја оштети вашата куќа, ќе треба да ги платите сите 200.000 евра за нејзина поправка или замена. Но, ако имате осигурување и се случи пожар, ќе треба да платите само франшиза (дел од надоместот на штета којшто осигуреникот самостојно го сноси и покрива), да речеме 1 000 евра, а осигурителната компанија ќе го покрие другиот дел од трошоците. Значи, со плаќање на

премијата од 1.500 евра годишно, го избегнувате ризикот да ги изгубите сите 200.000 евра и ја плаќате само франшизата. На овој начин, подготвени сте да платите премија (трошокот за осигурување) за да ги намалите негативните последици (паричната загуба) од потенцијален настан (оштетување од пожар на вашата куќа).

Осигурувањето, сепак, не е исплатливо секогаш. Треба внимателно да размислите дали има смисла да се осигурите од ризик. Да, треба да се осигурите од настани коишто, доколку се случат, ќе наметнат сериозни финансиски тешкотии. Тешка болест којашто ве спречува да работите подолг период, сообраќајна несреќа или поплава којашто го оштетува вашиот дом се такви примери. Сепак, осигурувањето од релативно мали негативни настани, како што е дефект на кујнски апарат или телевизор, генерално не е исплатливо бидејќи обезбедувањето на услугата за споделување ризик ќе биде скапо во однос на потенцијалната штета. Така, ќе биде поекономично да се прифатат овие ризици и да се користи фонд за итни случаи (види Елемент 4.6) за планирање и за покривање на трошоците за овие ризици. Спротивно на тоа, осигурувањето на автомобилот, домот и здравствената заштита обично се исплатливи. Во овие случаи, трошоците за распределување на ризиците врз поголема група луѓе се ниски во однос на потенцијалната штета од несакан настан. Тука ќе дискутираме токму на овие теми.

Повеќето земји бараат од сопствениците на автомобили да имаат одредено ниво на осигурување на автомобилот. На пример, кога регистрирате автомобил во која било земја на ЕУ, од вас се бара да го осигурите за одговорност кон трети лица. Ова задолжително осигурување е признаено во сите земји на ЕУ. Ве заштитува во случај на несреќа којашто резултира со оштетување на имотот или со повреда на кој било друг освен на возачот. Сепак, тоа не покрива дополнителни трошоци како што се поправки на вашето возило. Доколку сакате, можете да купите и дополнително осигурување познато како одговорност од прва страна,

коешто покрива поширок опсег на ризици. Ова проширено покритие на штети вклучува повреди на возачот, оштетување на возилото, кражба на возилото или на предмети во него, вандализам и правна помош. Клиентите ќе платат премија врз основа на неколку фактори, како што се сообраќајната евиденција за возачот, карактеристиките на возачот, типот на автомобилот и специфичните ограничувања на покритие и на франшизи од полисата. Франшиза е износот којшто клиентот мора прво да го плати пред да се примени какво било осигурување. На пример, франшизата од 500 евра значи дека клиентот мора да плати 500 евра пред полисата за осигурување да се активира за покривање на некоја загуба. Колку е поголема франшизата, толку е помала премијата. Покритието е максималниот износ којшто полисата ќе го плати во случај на загуба.

Полисата за автомобили обично е структурирана да покрива неколку вида загуба. Покритието за сообраќајна незгода, на пример во случај на судир плаќа за оштетување на вашиот автомобил, додека пак сеопфатното покритие плаќа за штети коишто не настанале поради судир, туку во случај на кражба, вандализам и природни катастрофи (гранка од дрво којашто паднала врз автомобилот). Покритието за одговорност доаѓа во две форми. Прво, им плаќа на другите луѓе за штета којашто им е направена ним или на нивното возило предизвикани од управувањето со вашиот автомобил. Второ, покрива штета којашто ви е направена вам и на вашите патници за медицински трошоци и за бенефиции во случај на смрт. На пример, покритието за одговорност од 500.000 евра значи дека најмногу што осигурувањето ќе плати во случај на загуба е 500.000 евра, дури и ако вистинската загуба е поголема. Кога купувате осигурување, треба внимателно да ги разгледате висината на износот за вашето покритие и износот на франшизата. На пример, при изборот на износот на франшизата, ќе земете предвид колку ќе ви биде тешко да ја платите франшизата доколку се случи несакан настан.

Како што беше дискутирано во Елементот 4.11, домувањето

честопати е најголемата инвестиција на луѓето. Логично е да сакате да се осигурите од губење на вашето најголемо богатство. Како и полисите за автомобили, осигурувањето на домот ќе има франшизи и ограничувања на покритието. Осигурувањето на домот обично има три основни вида покритие. Првото го покрива оштетувањето на куќата и на други објекти, како што е гаража или шупа. Второто покрива штета на личниот имот на сопственикот на куќата – односно предметите во куќата. Третото покрива одговорност и за други луѓе коишто можат да се повредат во вашиот дом. Како и во случајот со осигурувањето на автомобили, ако изберете повисока франшиза, вашите премии генерално ќе бидат помали. Треба внимателно да анализирате колкав ризик сакате да сносите.

Здравственото осигурување е комплицирано прашање поради различните планови и начини на финансирање и плаќање коишто им се достапни на клиентите. Некои луѓе го добиваат своето осигурување преку своите работодавци, додека други купуваат директно од осигурителните компании. Некои луѓе ги плаќаат вкупните премии, додека други плаќаат преку трети лица (на пример, владата или работодавецот). Плановите варираат, во зависност од тоа кој плаќа и што е покриено. На пример, многу земји на ЕУ јавно ги финансираа националните здравствени системи каде што здравствената заштита им се обезбедува на граѓаните и на лицата со законски регулиран престој преку одаточување и плаќање на придонеси за здравствена заштита. Во овие системи, поединците обично не треба да купуваат приватно здравствено осигурување посебно бидејќи тие се покриени со националната шема за здравствено осигурување. Граѓаните на ЕУ можат и да ги користат придобивките од Европската картичка за здравствено осигурување (ЕНІС). Оваа картичка им овозможува на граѓаните на една земја на ЕУ да ги добијат потребните здравствени услуги при привремена посета на друга земја на ЕУ под исти услови и по исти трошоци како и граѓаните на таа земја. Во Грузија, на пример, Програмата за универзална здравствена заштита гарантира дека

сите граѓани и законски регистрирани жители имаат пристап до основните здравствени услуги. Поединците коишто ги исполнуваат условите добиваат основен пакет здравствени услуги бесплатно, вклучувајќи амбулантска нега, болничко лекување, итни служби и некои лекови на рецепт. Дополнително, граѓаните и жителите имаат можност да купат приватни пакети за здравствено осигурување од приватни осигурителни компании, коишто нудат различни нивоа на покритие и дополнителни поволности. Комплексноста на здравственото осигурување и меѓународната споредба на системите се преобемни за оваа книга, но, сепак, сакаме да разјасниме неколку клучни начела.

Плаќањата за здравствено осигурување доаѓаат во четири форми. Прво, се плаќаат премии (или давачки/придонеси) за да се добие покритието коешто го нуди планот. Второ, може да се примени франшиза. Трето, постои партиципација, којашто претставува надомест за одредена услуга како што е посета на лекарска ординација или лекарски рецепт. Четврто, коосигурување е процентот од сметката за медицински услуги којашто клиентот мора да ја плати. На пример, според планот, од клиентот може да се бара да плати 20 проценти од сметката за престој во болница или за медицинска процедура.

Конкуренцијата во здравственото осигурување генерално е поограничена отколку кај другите форми на осигурување, што значи дека потрошувачите ќе имаат помалку опции на располагање. Исто така, за разлика од повеќето други осигурувања, потрошувачите обично можат да го менуваат својот план само еднаш годишно. Ова го отежнува составувањето план којшто ги задоволува вашите потреби. Можеби ќе бидете принудени да прифатите одредено покритие за период којшто не ви одговара или не можете да го користите. Дури и со овие ограничувања, ќе треба да направите одредени избори за тоа колку ризик треба да преземете самите и колку можете да споделите со другите.

Има околности во кои имањето осигурителна заштита всушност

може да ја зголеми веројатноста за штетен настан. Ова е познато како **морален хазард**(?). Класичен пример за морален хазард е кога поединците стануваат помалку претпазливи по добивањето осигурително покритие бидејќи знаат дека ќе бидат финансиски заштитени во случај на загуба или на штета. Размислете за следниве сценарија. Нина го продава својот 12-годишен автомобил и го купува најновиот модел којшто ги има сите најнови технологии и безбедносни уреди. Бидејќи Нина се чувствува побезбедно во новиот автомобил, таа би можела да вози помалку внимателно знаејќи дека нејзината шанса да се повреди при сообраќајна незгода е помала благодарение на безбедносните уреди. Мајка му на Дом инсистира тој да носи шлем, штитници за колената и за лактите и долги панталони кога вози скејтборд. Охрабрен со чувство на сигурност и на заштита, Дом може да проба поопасни скокови и маневри на својот скејтборд знаејќи дека повредата помалку е веројатна. Ивана нема скијано неколку години и не е сигурна колку се сеќава како се прави тоа. Со целосно здравствено осигурување коешто покрива скршени коски, таа може да се осмели да проба да скија и на стрмни падини. Без осигурување, таа би можела да одлучи да се држи до стазите за почетници. Според сите овие сценарија, ризикот се зголемува поради промената во однесувањето од чувството на поголема безбедност.

Моралниот хазард не е единственото сложено прашање што го покренува осигурувањето. Да претпоставиме дека сериозно болни лежите во болнички кревет и вашиот доктор ви вели: „Постои операција којашто би можеле да ја испробаме. Ако ја направиме операцијата, има 10 проценти шанси да живеете уште шест месеци, но тоа ќе ве чини 1.000.000 евра.“ Да претпоставиме дека ги имате тие 1.000.000 евра во банка и можете да платите ако сакате. Но, како некој што научил сè за опортунитетните трошоци, може да си речете: „Живеев долг живот и ако не ја направам таа операција, заштедените пари ќе бидат доволни за да им овозможам на сите мои четворица внуци да одат во колец по сопствен избор.“ Можеби

рационално ќе одлучите да не ја направите операцијата. Сега, наместо тоа, да претпоставиме дека докторот ви рекол: „Не грижете се за цената. 1.000.000 евра ќе ги платат другите членови во осигурителната шема кои не ги ни познавате (можни даночни обврзници кои живеат илјадници километри подалеку од вас). Нема да ве чини ниту една пара.“ Во овој случај, што би избрале? Но, што ако сите размислуваат како вас? Лесно е да се види зошто земјите со дарежливи системи за здравствено осигурување трошат многу поголем дел од националниот доход на медицински третман на сметка на други приоритети. Дилемата за тоа колку дарежливо „треба“ да биде здравственото осигурување строго покренува две од најкритичните согледувања на економијата: „Стимулациите се важни“ и „Не постои бесплатен ручек“.

Други видови осигурување коишто треба да се земат предвид, но не се опфатени тука, вклучуваат живот, инвалидитет и долготрајна нега. Откако ќе ги оцените вашите лични избори коишто го одредуваат нивото на ризик во вашиот живот, внимателно анализирајте ги ризиците коишто не можете да ги избегнете, но можете да ги намалите преку ефективна примена на осигурувањето. Има смисла да се осигурите од ризици со големи потенцијални негативни влијанија, но кога потенцијалните финансиски штети се мали, најдобро е или да ги апсорбирате нивните трошоци во вашиот месечен буџет или да ги покриете од својот фонд за итни случаи. Најважната цел на стратегијата за осигурување е да спречат катастрофални финансиски загуби.

Дел 4 Завршни размислувања

Паметното управување со финансиите може да изгледа сложено, но горенаведените начела треба да ве поттикнат да размислувате во вистинската насока. Навистина не е толку сложено. Штедете и трошете мудро. Размислете пред да дејствувате. Дејствувајте – лесно е да се игнорира размислувањето за вашите финансии кога се чини дека секогаш има погорливи прашања поврзани со работата, семејството и со забавата. Редовно одвојувајте време за да ја преиспитате вашата ситуација со вашиот партнер, доколку го имате, како и со вашето семејство и другите кои се грижат за вас (и го разбираат финансискиот свет). Постојат книги кои навлегуваат во идеите за кои дискутиравме, но повеќе детали ќе најдете на нашата листа на предложени четива. Пред сè, запомнете го советот на г. Микабер, од романот на Чарлс Дикенс, *Дејвид Коперфилд*: „Годишен доход дваесет фунти, годишни трошоци деветнаесет фунти и шест пени, е еднакво на среќа. Годишен доход дваесет фунти, годишни трошоци дваесет фунти и шест пени, е еднакво на несреќа.“

Заклучни мисли

Освен што се економисти и едукатори, сите автори се и родители, тетки и чичковци. Покрај тоа што ќе им оставиме наследство на знаење на нашите студенти и на другите читатели на оваа книга, сакаме позитивно да влијаеме врз животот на идните генерации. Сигурни сме дека и вие го чувствувате истото.

Ние ја остваруваме оваа цел на многу различни начини. На локално, национално и на глобално ниво можеме да работиме за да се осигураме дека јавните политики создаваат средина каде што поединците можат да го постигнат својот потенцијал. На лично ниво можеме да бараме да ги вградиме навиките за успех со тоа што ќе служиме како примери и ќе ги водиме нашите деца да прават здрав избор.

Како што видовме во овој дел од *Економијата на здравиот разум*, финансиската сигурност има тенденција да ја подигне општата благосостојба со тоа што ги прави остварливи потребите и ја елиминира грижата за исполнување на основните потреби. Оние кои развиваат навики да работат вредно, да поставуваат цели и да ги постигнуваат, па и да ги избегнуваат искушенијата на моменталното задоволување со разгледување на идните последици од сегашните избори, обично се поуспешни во сите сфери на животот од оние кои не го прават тоа.

Еден од најважните начини да ги научиме младите на одговорност е да им помогнеме да сфатат дека парите се заработуваат; не е мана од рајот. Децата можат, дури и на рана возраст, да се оспособат со поставување задачи што ќе им овозможат да заработат пари за да ги исполнат своите желби. Овие задачи може да вклучуваат стимулации за исполнување специфични образовни цели или помош низ домот, како што се шетање на кучето или лупење компири за вечера. Парите не се само средство за добивање повеќе од она што го сакате, туку се и мерка за вашиот придонес

во помагањето на другите да добијат повеќе од она што го сакаат. Најдобар начин да заработите повеќе пари е да им служите на другите и да најдете начини да им биде подобро. Оваа лекција за претприемништво ќе донесе важни дивиденди во текот на кариерата на детето, без разлика на тоа каква ќе биде таа кариера.

Дури и кога плаќате, односно му купувате на детето нешто што го сака, можно е да му овозможите разбирање за трошоците и на компромисите што се својствени за сите расходи. Во текот на нивниот живот, сите наши деца ќе треба да одлучуваат како ќе трошат ограничен приход. Ако трошат повеќе на една ставка, ќе мора да трошат помалку на други. Сите ние треба да направиме компромиси. Почнувајќи од рана возраст, треба да ги научиме нашите деца за оваа реалност и да им обезбедиме искуства кои ќе им помогнат да научат да избираат мудро. Многумина родители (дури и оние кои на своите деца им даваат џепарлак без да бараат ништо за возврат) ги поттикнуваат своите деца да издвојат дел од парите што ги добиваат за да ги донираат во добротворни цели. Овие родители, исто така, честопати одвојуваат време да разговараат со нив каде да ги насочат своите средства и зошто размислувањето за благосостојбата на другите луѓе придонесува за нивната вредност и за благосостојбата на општеството во кое живеат.

Во голема мера, успехот во животот се состои во поставување цели, напорна работа за да ги постигнете нив, да откриете како да ги направите вашите услуги корисни за другите, да заштедите за одредена цел и да трошите пари мудро. Ова се клучните компоненти за успех. Економијата го дава рецептот како да се живее поисполнет живот.

Сега сме на крајот од патувањето. Преку оваа книга, нашата цел беше да ви обезбедиме информации и алатки кои ќе ви помогнат да живеете поуспешен живот. Се надеваме дека вашиот ум е отворен за нови начини на размислување и дека ќе ги искористите стекнатите сознанија за да ги подобрите и вашиот живот и животите на оние околу вас.

Посебна благодарност

Авторите би сакале да ја изразат својата благодарност до неколкумина клучни луѓе кои придонесоа за успешна реализација на овој проект. Со огромно задоволство ѝ посакавме добредојде на Џејн Шо Строуп во тимот на автори. Таа беше од голема помош во претходните изданија на книгата и одигра позначајна улога во ова издание. Во текстот се вградени бројни коментари од колеги предавачи, наставници на факултет и економски едукатори. Џон Кеслер, Кели Марксон и Мишел Вакрис со своите забелешки и корисни коментари значајно придонесоа за подобрување на ова последно издание на книгата.. Посебна благодарност им се упатува на Џон Мортон, Скот Нидерџон, Марк Шуг, Вилијам Вуд, Џо Конорс и Пем Купер за нивниот придонес во развојот на нови дополнителни материјали. Исто така, би сакале да ја изразиме нашата благодарност до Кевин Рајли, Мерил Левави, Габриел Гума, Оља Кириљук, Дајан Дилувио, Лиз Блејз, Кифин Стерер и уредничката Кејт Дејвис, и лекторите Маринда Валенти и Сју Мекграт од Сент Мартин прес за нивните целисходни коментари и за справувањето со уредувачките одговорности.

За ревизијата на материјалот посветен на посткомунистичките земји, особено сакаме да ѝ се заблагодариме на Барбара Форбс којашто придонесе за проектот на толку многу начини, особено држејќи нѐ мотивирани во моментите кога се чинеше дека процесот нѐ совладува. Дополнителни содржини обезбедија Лаша Лабадзе, Маја Григолија, Марта Кота и Анте Штерц. Лесли Меккол понуди голема помош со Делот 4. Конечно, ние и нашите читатели му должиме посебна благодарност на анонимниот донатор којшто го поддржа проектот како финансиски така и интелектуално уште од самите негови почетоци и овозможи книгата и помошните материјали на EFI да се обезбедат бесплатно. На буквално милиони луѓе ќе им се подобри животот со неговата посветеност на

економската и на политичката слобода.

Низ годините, авторите имале приближно 75.000 ученици во своите класови. Бројните дискусии со учениците, како во училниците така и надвор од нив ни дадоа значајни сознанија, ни поставија предизвикувачки прашања и ја поставија основата за овој проект. Ние ги негуваме овие интеракции и со оваа книга им изразуваме благодарност на овие студенти, коишто го збогатија нашиот живот и продолжуваат да го прават тоа.

Footnotes

1. Иако може да се каже дека тенденцијата да развива пазари е речиси универзален дел од човековата природа, доколку едно општество навистина се потруди, тоа може да ја отстрани оваа тенденција од нормалното однесување на човекот. Сетете се на раните денови на посткомунистичката транзиција (или дури и на Римокатоличката црква) кога граѓаните беа учени дека артиклите имаат одредена „вградена“ вредност и честопати одбива да ги продаваат за помалку од таа наводна „вредност“ дури и ако поради тоа гладуваат. ↩

2. Процес на добивање нафта од шкрилци, преку хемиски процес наречен „хидраулично кршење“ или „фрактурирање“ (оттука и името фракинг). ↩

3. Облик на крупно задружно стопанство во земјоделството во поранешниот СССР, што настана со здружување на селаните и на нивната земја, врз основа на заедничка задружна работа. ↩

4. P. C. Roberts and K. L. Follette, *Meltdown: Inside the Soviet Economy* (Washington, DC: Cato Institute, 1990). ↩

5. Philip K. Howard, *The Death of Common Sense* (New York: Random House, 1994): 3–5. ↩

6. Државен завод за статистика на Грузија. www.geostat.ge ↩

7. https://armstat.am и https://tradingeconomics.com. ↩

8. World Bank Group and World Trade Organization, “The Role of Trade in Ending Poverty” (Geneva: World Trade Organization, 2015). ↩

9. На пример, ако една корпорација инвестира 100 милиони американски долари во згради и во опрема за производство на одреден производ, на пример, кошули, таа се откажува од она што би можела да го заработи доколку овие средства биле инвестирани на други начини, како што е производство на мотоцикли. Корпорацијата би можела едноставно да ги стави овие 100 милиони американски долари во банка и за тоа да добие камата, да речеме, со стапка од 5 проценти. За една година, заработката од каматата би изнесувала 5 милиони американски долари. Овие 5 милиони американски долари во пропуштена камата се опортунитетен трошок за активностите на корпорацијата, но тоа нема да се одрази во сметководствениот извештај на фирмата. Поради овој пропуст, сметководствените трошоци ги потценуваат опортунитетните трошоци на искористените ресурси. Следствено, нето-добивката го прикажува профитот повисок од она што е. ↩

10. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, том II, Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund [1776] 1981), 660. Исто така достапно на: www.econlib.org. ↩

11. F. A. Hayek, „The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review* 35 (септември 1945): 519–30. ↩

12. Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson* (New Rochelle: Arlington House, 1979), 103. ↩

13. William Nordhaus, "Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement" (National Bureau of Economic Research Working Paper 10433, April 2004), www.nber.org. ↩

14. Smith, *Wealth of Nations*, 454. ↩

15. T. Gayer and E. Parker, *Cash for Clunkers: An Evaluation* (Washington, DC: Brookings Institution, March 9, 2022), www.brookings.edu. ↩

16. Публикацијата на Светска банка: Detox Development: Repurposing Environmentally Harmful Subsidies, 2023. World Bank: Transforming Trillions: Repurposing Subsidies for Climate Action and Economic Health. ↩

17. Видете ја Параболата на скршениот прозорец, Википедија (последен пат уредена во јуни 2019 година): wikipedia.org. ↩

18. Wilson, James Q., and George L. Kelling. "Broken windows." *Atlantic monthly* 249, no. 3 (1982): 29-38. ↩

19. Овој графикон е дел од многу поголем проект што беше започнат од Ханс Рослинг, а моментално го водат неговиот син и снаа. За повеќе такви графикони и за да креирате свои одете на www.gapminder.org. ↩

20. Видете Robert E. Lucas Jr., "On the Mechanics of Economic Development," *Journal of Monetary Economics* 22, бр. 1 (1988): 3–42. ↩

21. Во овие дваесет и една земја со високи приходи се вклучени Австралија, Австрија, Белгија, Канада, Швајцарија, Германија, Данска, Шпанија, Финска, Франција, Обединетото Кралство, Ирска, Исланд, Италија, Јапонија, Луксембург, Холандија, Норвешка, Нов Зеланд, Шведска и САД. Тие обично се групираат и заедно се нарекуваат „Запад". ↩

22. Малтус сигурно е одговорен што економијата е позната како „лоша наука". Тој напишал "„Моќта на популацијата е толку поголема од моќта на почвата да произведе средства за егзистенција за човекот, што станува речиси неизбежно човековиот род да биде жртва на една или на друга форма на предвремена смрт. Пороците на човештвото активно и вешто го потпомагаат овој пад на населението или депопулацијата. Тие се претходници на големата армија на уништувањето и честопати самите ја завршуваат ужасната работа. Меѓутоа, ако тие потфрлат во оваа војна за истребување, болестите, епидемиите, чумата и заразите сурово напредуваат и покосуваат десетици илјади луѓе. Но, ако и ова не е доволно, по нив неизбежно следи огромна глад што тивко се прикрадува во заднина и со еден силен удар го израмнува населението со храната во светот." —

Малтус Т.Р. 1798. Есеј за принципот на популацијата. Поглавје VII (Malthus T.R. 1798. An Essay on the Principle of Population. Chapter VII) ↩

23. Подобрувањето на квалитетот на животот веројатно било многу поголемо. Тешко е да се земат предвид промените на цените во долги временски периоди кога се воведуваат нови стоки и се подобрува квалитетот. Потрошувачите во 1950 година имаа телевизори и фрижидери кои луѓето во 1800 година не можеа ни да ги замислат. ↩

24. Поради етничките војни и корумпираните режими само некои супсахарски земји успеаја да остварат одржлив раст. ↩

25. Извор: Отворени податоци на Светска банка. (worldbank.org). ↩

26. Tom Bethell, *The Noblest Triumph* (New York: St. Martin's Press, 1998): 10. ↩

27. За да дознаете повеќе за импресивниот придонес на приватниот сектор во вкупното земјоделско производство во Советскиот Сојуз, видете J. W. Pauw, "The Private Sector in Soviet Agriculture," *Slavic Review* 28, бр. 1 (1969): 63–71, на doi.org. ↩

28. За дополнителни информации, видете John McMillan, *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets* (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101. Како што истакнува Мекмилан, би се претпочитала вистинска приватизација. Сепак, преминот кон приватна сопственост сè уште е „најголемата програма против сиромаштијата што светот некогаш ја видел". ↩

29.

- Amess, K., & Roberts, B. M. (2007). The productivity effects of privatization: The case of Polish cooperatives. International Review of Financial Analysis, 16(4), 354-366.
- Rondinelli, D. A., & Yurkiewicz, J. (1996). Privatization and Economic Restructuring in Poland: An Assessment of Transition Policies. The American Journal of Economics and Sociology, 55(2), 145–160. www.jstor.org.

↩

30. Предвидувањата се цитирани во Charles Maurice and Charles W. Smithson, *The Doomsday Myth: 10,000 Years of Economic Crises* (Stanford, CA: Hoover Institution Press, 1984), 12. ↩

31. Robinson, W. C. (1973). The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. ↩

32. Видете Byamugisha F. и N. Dubosse (2023), "The Investment Case for Land Tenure in Sub-Saharan Africa," *Journal of Cost Benefit Analysis*, 13(S1). ↩

33. Clair Wilcox, *Competition and Monopoly in American Industry*, monograph no. 21, Temporary National Economic Committee, Investigation of Concentration of Economic Power, 76th Cong., 3d sess. (Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1940). ↩

34. Навистина, развојот на мобилниот телефон прилично е извонреден. Еден од авторите на оваа книга купи „преносен“ компјутер (што тежеше 12 килограми) во 1986 година, кој имаше 1 MB RAM, хард-диск од 20 MB и флопи-диск од 1,2 MB и за него плати над 14.000 американски долари според цените во 2024 година. Сега вашиот телефон, покрај тоа што ви овозможува да се јавите каде било во светот, е бескрајно помоќен компјутер. ↩

35. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, vol. I, Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 18. Достапно и на следниов линк: www.adamsmithworks.org. ↩

36. Hernando de Soto, *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else* (New York: Basic Books, 2006); Hernando de Soto, *The Other Path: The Economic Answer to Terrorism* (New York: Basic Books, 2002). ↩

37. archive.doingbusiness.org. ↩

38. World Bank, Doing Business Project, 2015. Достапно на: www.worldbank.org Групацијата на Светска банка го заврши проектот *„Doing Business“* во 2020 година, со најновиот извештај што ги опфаќа податоците за 2019 година. ↩

39. Евростат. ec.europa.eu/eurostat. ↩

40. Видете David Neumark and William Wascher, *Minimum Wages* (Cambridge, MA: MIT Press, 2008). Исто така, видете и David Neumark, “The Econometrics and Economics of the Employment Effects of Minimum Wages: Getting from Known Unknowns to Known Knowns,” *German Economic Review* 20 (August 2019): 293–329. ↩

41. Richard B. McKenzie, “On the Minimum Wage, Both Sides Have Their Economics Wrong,” *Regulation*, Summer 2021, www.cato.org. ↩

42. Knabe, A., & Schöb, R. (2011). Minimum wages and their alternatives: A critical assessment. German Politics, 20(4), 506-526. ↩

43. Dolado, J., Kramarz, F., Machin, S., Manning, A., Margolis, D., & Teulings, C. (1996). The economic impact of minimum wages in Europe. Economic policy, 11(23), 317-372. ↩

44. Muravyev, A., Oshchepkov, A. (2016) “The effect of doubling the minimum wage on employment: evidence from Russia.” *IZA J Labor Develop* 5, 6. ↩

45. Работодавецот не може да ги поврати своите трошоци со тоа што ќе му плати на работникот помалку од вредноста на она што го произведува откако ќе биде обучен, бидејќи друг работодавец кој не вложил ништо во обуката би можел да го вработи работникот и да го плати за целокупната вредност на неговиот резултат, односно производ. ↩

46. Пристап до пазарот на труд за примени работници мигранти во Азија и сродни коридори. www.ilo.org ↩

47. За докази за ова тврдење видете Edward Bierhanzl and James Gwartney, "Regulation, Unions, and Labor Markets," *Regulation*, Summer 1998, 40–53. За да ги споредите стапките на невработеност во различни земји видете data.worldbank.org. ↩

48. Burdens from Occupational Licensing, ([Arlington, VA]: Institute for Justice, Nov 2022). Достапно на: https://ij.org. ↩

49. Maria Koumenta and Mario Pagliero, 2018. "Occupational Licensing in the European Union: Coverage and Wage Effects," CEPR Discussion Paper 12577, *CEPR Discussion Papers Series*. ↩

50. Видете Department of Treasury, Office of Economic Policy, *Occupational Licensing: A Framework for Policymakers*, Washington, DC: 2015; Morris M. Kleiner, "Why License a Florist?" *New York Times*, May 28, 2014; Jacob Goldstein, "So You Think You Can Be a Hair Braider?" *New York Times*, June 12, 2012; and Knepper, L., Deyo,D. Sweetland, K. Tiezzi, J. and Mena A., *License to Work 3: A National Study of Burdens from Occupational Licensing*, Institute for Justice, May 2012. ↩

51. Kaule, S., Bock, A., Dierke, A., Siewert, S., Schmitz, K. P., Stiehm, M., & Grabow, N. (2020). Medical Device Regulation and current challenges for the implementation of new technologies. Current Directions in Biomedical Engineering, 6(3), 334-337. Available at: www.degruyter.com. ↩

52. Van Norman, G. A. (2016). Drugs and devices: comparison of European and US approval processes. JACC: Basic to Translational Science, 1(5), 399-412. Available at: www.jacc.org. ↩

53. Stewart DJ, Stewart AA, Wheatley-Price P, et al: Impact of time to drug approval on potential years of life lost: The compelling need for improved trial and regulatory efficiency. 16th World Conference on Lung Cancer. Abstract ORAL12.05. Presented September 7, 2015. ↩

54. Можеби забележавте дека најраната слика во оваа низа доаѓа од 1990 година, по падот на Советскиот Сојуз. Делумно причината за тоа е што не беше лесно да се направат воздушни фотографии во советскиот воздушен простор. Што е уште поважно, намалувањето по 1990 година сè уште е во голема мера резултат на наследената советска политика. Кога регионалната економија беше изградена врз основа на програми за принудување на нелогични производствени активности, многу е тешко да се сменат вклучените инфраструктура и вештини на работниците. Што ќе прават

рибарите од Каспиското Море ако одеднаш им кажат: „Нема повеќе риболов, најдете друга работа?“ ↩

55. Видете Peter Nyberg (2011) *Report of the Commission of Investigation into the Banking Sector in Ireland* (Dublin) merrionstreet.ie, и Ron Wright *Strengthening the Capacity of the Department of Finance* (Dublin) web.archive.org. ↩

56. Бидејќи кредитните картички се популарно средство за плаќање, студентите честопати се прашуваат зошто салдата на кредитните картички не се вклучени во понудата на пари. Заостанатото салдо на вашата кредитна картичка е обврска што мора да се отплати. Спротивно на тоа, парите се средство. Следствено, салдата на кредитните картички не се пари. ↩

57. Се разбира, како што сакаат да кажат економистите, „корелацијата не значи каузалност“. Можеби земјите коишто се соочуваат со висока инфлација едноставно печатат повеќе пари за да се обидат да држат чекор. Сепак, софистицираната анализа на податоците оди силно во прилог на заклучокот дека прекумерното печатење пари (обично за плаќање на владините расходи без зголемување на даноците) предизвикува инфлација. Како што вели Милтон Фридман: „инфлацијата секогаш и секаде е монетарен феномен“. ↩

58. www.centralbanknews.info. ↩

59. Дефиницијата ги вклучува средствата коишто се лесно достапни како што се штедните сметки, краткорочните депозити и заедничките фондови на пазарот на пари. ↩

60. Franklin D. Roosevelt, *Campaign Address on the Federal Budget at Pittsburgh, Pennsylvania, October 19, 1932*. The American Presidency Project, managed by Gerhard Peters and John T. Woolley, presidency.ucsb.edu. ↩

61. taxsummaries.pwc.com Retrieved March 17, 2024. ↩

62. За повеќе информации, прочитајте повеќе во написот на Вашингтон пост: Britain's new 'winter of discontent' is about more than just wages www.washingtonpost.com. ↩

63. За дополнителни информации за даноците и за другите димензии на економската политика за време на ерата на Големата депресија, видете ги дополнителните материјали „Лекции од големата депресија“, достапни на веб-страницата на *CSE*: commonsenseeconomics.com. ↩

64. Видете www.doingbusiness.org. ↩

65. archive.doingbusiness.org. ↩

66. Henry George, *Protection or Free Trade* (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980). ↩

67. Министерство за економија и одржлив развој на Грузија. www.economy.ge. ↩

68. Многумина од лицата кои се залагаат за „зачувување на работните места“ се однесуваат како странците да се спремни да ни обезбедат стоки без да ги искористат своите заработени долари за да купат нешто од нас. Но, тоа не е така. Луѓето во други земји коишто извезуваат производи кај нас не ги сакаат нашите пари; тие го сакаат тоа што може да се купи со пари. Во спротивно, би можеле едноставно да ги печатиме доларите што им ги даваме за да ја набавиме стоката од нив што е можно поевтино, без страв од инфлација, бидејќи доларите нема да се вратат за да се купат ствари на нашиот пазар. Но, најголемиот дел од доларите се враќаат во форма на странски набавки. Така, нашите набавки од странците – нашиот увоз – генерираат побарувачка за нашиот извоз. ↩

69. Истата логика важи и за „аутсорсирањето“, односно вршењето одредени активности во странство за да се намалат трошоците. Ако некоја активност може да се врши со пониски трошоци во странство, тоа ќе ги ослободи домашните ресурси коишто ќе можат да се користат за попродуктивни активности. Како резултат на тоа, производството ќе биде поголемо, а приходите повисоки. ↩

70. Скратена верзија на Frédéric Bastiat “Competition with the Sun” е достапна на веб страницата на *CSE*: commonsenseeconomics.com. ↩

71. Иако оваа изјава честопати му се припишува на Бастија, таа не може да се најде во неговите објавени списи. Писателот од деветнаесеттиот век Ото Т. Малери ја даде следнава слична изјава во своето дело *Економска унија и трајен мир*: „Ако не сакате војниците да ги преминат меѓународните граници, стоките мора да го сторат тоа. Ако не се тргнат оковите од трговијата, ќе паѓаат бомби од небото“. За дополнителни информации, видете: Nicholas Snow, “If Goods Don’t Cross Borders . . . ,” Foundation for Economic Education, October 26, 2010, fee.org. ↩

72. Картагински мир претставува **наметнување многу брутални мировни услови со цел трајно да ја осакати страната која губи.** Терминот произлегува од мировните услови наметнати на Картагинската империја од Римската Република по Пунските војни. ↩

73. Како што е цитирано во Frank Whitson Fetter, “Congressional Tariff Theory,” *American Economic Review* 23 (September 1933): 413–27. ↩

74. Douglas A. Irwin, “GATT’s contribution to economic recovery in post-war Western Europe” in: *Europe’s Postwar Recovery,* ed. B. Eichengreen (Cambridge: Cambridge University Press, 1995): 127–150. Видете го текстот кај Ирвин за упатувањата во графиконите. ↩

75. Овие конверзии се секогаш, до одреден степен произволни и зависат од кошницата на стоки и услуги што се користи при споредбата. Дали треба да се заснова на потрошувачките навики на Узбекистанците или на Американците? ↩

76. Mueller, Haynes and Julia Tobias (2016), "The Costs of violence: Estimating the Economic Impact of Conflict," International Growth Center. ↩

77. Џејмс Бјукенан е добитник на Нобеловата награда за економија во 1986 година за неговата улога во развојот на економијата на јавен избор. За јасна и сеопфатна презентација на анализата на јавниот избор, видете: Randy Simmons, *Beyond Politics: The Roots of Government Failure* (Oakland, CA: Independent Institute, 2011). ↩

78. Прво обраќање при инаугурацијата, 4 март 1801 година. ↩

79. JM Keynes, (1926) "The End of Laissez-Faire," Hogarth Press. ↩

80. The Wealth of Nations, Book 1, Chapter 11, Part 1. ↩

81. За книга за теоријата на игри што лесно можете да ја примените во секојдневниот живот, видете: Dixit, Avanash and Barry Nalebuff (1991) "Thinking Strategically, the Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life, Norton. ↩

82. Case M.8677 - SIEMENS/ALSTOM. ec.europa.eu. ↩

83. Peter Davis, "Theories of Water Pollution Litigation," *Wisconsin Law Review* 3 (1971): 738–816, at 777–80. ↩

84. Acid Rain. Science and policy interactions over 50 years. www.diva-portal.org. ↩

85. Ronald Coase (1960) "The Problem of Social ost" Journal of La and Economics, pp: 1-44. ↩

86. А. Ц. Пигу, кого многумина го сметаат за татко на економијата на благосостојба, ја истакнува истата поента. Во своето класично дело од 1932 година *„Економијата на благосостојба"* (т. II, поглавје 20, дел 4), Пигу навел: „Не е доволно да се најдат решенија за несовршените прилагодувања на неограниченото приватно претпријатие дури и со најдоброто прилагодување коешто можат да го смислат економистите во своите студии. Затоа што не можеме да очекуваме дека која било јавна власт ќе го постигне, или барем без задршка ќе сака да го постигне тој идеал. Таквите власти се подеднакво подложни на незнаење, на секциски притисок и на лична корупција од приватен интерес. Гласниот дел од нивните избирачи, доколку се организираат за гласање, лесно може да ја надгласа целината." ↩

87. Thomas Sowell, BrainyQuote.com, преземено на 14 јануари 2023, од BrainyQuote.com. ↩

88. Ставот на Волтер бил во одредена мера циничен кога напишал; „Најдобрата влада е добронамерна тиранија ублажена од повремено убиство". ↩

89. Видете: Jared Meyer and Preston Cooper, "Sugar Subsidies Are a Bitter Deal for American Consumers," *Economic Policies for the 21st Century at the Manhattan Institute,* Manhattan Institute, June 23, 2014, manhattan.institute. ↩

90. ourworldindata.org. ↩

91. www.dw.com, www.euronews.com. ↩

92. Jeffrey Frankel, "The arguments against food and energy subsidies," World Economic Forum, August 18, 2014. www.weforum.org. ↩

93. Видете Holman W. Jenkins Jr., "How Uber Won the Big Apple," *Wall Street Journal*, July 24, 2015, www.wsj.com. ↩

94. James Buchanan, *The Deficit and American Democracy* (Memphis, TN: P. K. Steidman Foundation, 1984). ↩

95. Eichengreen, B., El-Ganainy, A., Esteves, R., & Mitchener, K. J. (2019). Public debt through the ages (No. W25494). National Bureau of Economic Research. ↩

96. John Maynard Keynes (1936) **Essays in Biography**, Cambridge: MacMillan, pp: 383–384. ↩

97. www.imf.org. ↩

98. За овој пример сме му благодарни на Е.К Пасур Цуниор, почесен професор по економија на Државниот универзитет во Северна Каролина. ↩

99. www.imf.org. ↩

100. Eurostat, Statistics Explained, "Government expenditure on social protection." ec.europa.eu. ↩

101. Eurostat, Statistics Explained, "Population structure and ageing." ec.europa.eu. ↩

102. James R. Schlesinger, "Systems Analysis and the Political Process," *Journal of Law & Economics*, октомври 1968, 285. ↩

103. data.worldbank.org. ↩

104. ec.europa.eu. ↩

105. Други ја припишуваат оваа изјава на Лорд Томас Меколи. Авторот не може со сигурност да се утврди. За дополнителни информации на оваа тема, видете го делото на Лорен Колинс, „The Truth About Tytler," на www.lorencollins.net. ↩

106. Видете: James Gwartney and Richard Stroup, "Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy," *Cato Journal*, Spring/Summer 1986, за детална анализа на ова прашање. ↩

107. Видете Lucca, David O., Nadauld, Taylor, & Shen, Karen. (2017). Credit Supply and the Rise in College Tuition: Evidence from the Expansion in Federal Student Aid Programs (Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, no. 733). ↩

108. Прашањето дали овие зголемувања на трошоците за школарина го зголемија и квалитетот на образованието, преку работите како што се помалите паралелки или повеќе книги за библиотека

или само обезбедија поволности како што се видови за качување по карпи или зголемената плата на администраторите, и понатаму останува отворено и контроверзно. ↩

109. Видете на пример, Anna Kiersztyn, “Stuck in a mismatch? The persistence of overeducation during twenty years of the post-communist transition in Poland,” *Economics of Education Review*, 32:1 (2013), p. 78–91. ↩

110. Fred A. Shannon, “The Homestead Act and the Labor Surplus,” *American Historical Review* 41 (July 1936): 637–51. ↩

111.

- За докази за оваа поента, видете see 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. Исто така видет 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.
- Написот за Шведска, исто така, сугерира дека подарежливи бенефиции за невработеност можат да доведат до повисоки стапки на невработеност. Fredriksson, P., & Söderström, M. (2008). Do Unemployment Benefits Increase Unemployment?: New Evidence on an Old Question. Inst. for Labour Market Policy Evaluation.

↩

112. OECD Data (2019), “Financial disincentive to return to work” (indicator). doi.org. ↩

113. Seymore Drescher, translator (London: Civitas, 1997): 27–28. ↩

114. Ron Haskins and Isabel V. Sawhill, *Opportunity Society* (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2009). ↩

115. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, Glasgow ed. (Indianapolis: Liberty Fund [1759], 1976): 233–34. Also available at www.econlib.org. ↩

116. Li, W., & Yang, D. T. (2005). The great leap forward: Anatomy of a central planning disaster. Journal of Political Economy, 113(4), 840–877. ↩

117. F. A. Hayek, “Pretence of Knowledge,” Nobel Prize Lecture in Economics, Stockholm, Sweden, December 11, 1974. ↩

118. M. Czaika and C.R. Parsons, “The Gravity of High-Skilled Migration Policies,” *Demography*, 54 (2017): 603. ↩

119. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 2002). ↩

120. Stefan Voigt, Stefan, Jerg Gutmann, and 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 стр. 197–211. ↩

121. Во однос на дискусијата за тоа како можноста за членство во ЕУ придонесе за поуспешни реформи во посткомунистичките земји, види го Поглавјето 6 од делото на Олех Хаврилишин, Present at the Transition (Cambridge: Cambridge University Press, 2020). ↩

122. Тешко, но не и невозможно, барем не **на краток рок**. Ќе биде интересно да се види дали Кина може да го одржи брзиот економски раст во контекстот на неодамнешните сè посилни ограничувања на личната и на политичката слобода. ↩

123. Овој цитат е наведен со согласност од авторите. Џон Мортон беше легендарен едукатор по економија во средното училиште Хомвуд-Флосмур во областа на Чикаго. Тој беше и основач и претседател на Американскиот совет за економско образование (Arizona Council on Economic Education) и заменик-претседател за развој на програмата за Советот за економско образование. Буквално десетици илјади студенти ја користеа неговата книга *Advanced Placement Economics* при својата подготовка за испитите по економија AP. ↩

124. Видете: Janae Ernst, "Are You Emotionally Intelligent (EQ)? Here's How To Tell," Performance Magazine, February 12, 2021, www.performancemagazine.org. ↩

125. Adidas AG, Financial Publications: www.adidas-group.com. ↩

126. Michael Jarrett and Quy Nguyen Huy, "IKEA's Success Can't Be Attributed to One Charismatic Leader," *Harvard Business Review* (hbr.org), February 2, 2018. https://hbr.org/. ↩

127. Во просек, самовработените луѓе четирипати се побогати од работниците: www.businessinsider.com. ↩

128. Thomas J. Stanley, *The Millionaire Mind* (Kansas City, MO: Andrews McMeel Publishing, 2000). ↩

129. Професорот од Хардвард Артур К. Брукс напиша неколку статии и колумни на оваа тема. Добро резиме можете да најдете во видеото на American Enterprise Institute од 14 декември 2013 година, www.youtube.com. ↩

130. Ayn Rand, *Atlas Shrugged* (New York: Random House, 1957), 411. ↩

131.

- „Општо правило е правилото 50-30-20", вели Кери Сефан, основач и сертифициран обучувач за буџет во Mindful Budgets. „Идејата е да го поделите вашиот нето-приход во три

категории, трошејќи 50 % на потреби, 30 % на желби и 20 % на заштеди. mindfulbudgets.com.

- money.usnews.com. На линкот погоре може да се најдат многу добри вградени информации, заедно со написи на коишто може да се кликне за тоа како да поставите буџет, желби наспроти потреби и како да се справите со нив.
- Бесплатно за основната верзија. Може да биде добро место за почеток. goodbudget.com.
- Постојат многу малку бесплатни апликации за буџетирање. time.com.

↩

132. Томас Стенли и Вилијам Д. Данко во својот бестселер Милионерот до соседството (*The Millionaire Next Door*) (Атланта: Longstreet Press, 1996 година) истакнуваат дека најчеста карактеристика на милионерите е тоа што тие долго време живееле трошејќи помалку отколку што заработувале. Повеќемина од половината од нив никогаш не добиле никакво наследство, а помалку од 20 проценти добиле 10 проценти или повеќе од своето богатство од наследство (стр. 16). ↩

133. Видете Dave Ramsey, Brainyquote.com, www.brainyquote.com. ↩

134.

- На некои луѓе може да им се потребни креативни методи за контролирање на импулсивното купување со кредитна картичка. Во таков случај, економистот и финансиски советник Вилијам К. Вуд предлага да ја замрзнете вашата кредитна картичка во коцка мраз во вашиот фрижидер. Додека да се одмрзне мразот, вашиот импулс за купување ќе се намали. Наша препорака за одлична книга за лични финансии напишана од христијанска перспектива, е William C. Wood, *Getting a Grip on Your Money* (Downers Grove, IL: Inter-Varsity Press, 2002).
- Многумина исламски експерти одат дотаму што ги сметаат кредитните картички за „харам“ дури и ако го отплатите долгот на време, бидејќи може да се сметаат за договор за плаќање камата во случај на појава на непредвидени настани кои доведуваат до одложување на плаќањето.

↩

135. data.ecb.europa.eu. ↩

136. Едно предупредување. За користени возила многу е важно да купувате од сигурни дилери кои ќе ви ја обезбедат потребната поддршка доколку се појави проблем со автомобилот. Секогаш постои опасност претходниот сопственик да знаел за невидливите проблеми со автомобилот и едвај чекал да се ослободи од него. Видете: Akerlof, George A. (1970). "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism". *Quarterly Journal of Economics*, **84** (3). The MIT Press: 488–500. doi.org. ↩

137. Професорот Вилијам К. Вуд ги нарекува ваквите ставки „SIT-ставки.“ Вуд наведува дека „SIT“ значи две работи: (1) седни (з.п. sit на англиски, игра со зборови) кога ќе добиеш неочекувана сметка; и (2) изненадувања, осигурување и даноци (з.п. на англиски surprises, insurance and taxes, кратенка од овие поими).“ ↩

138. Миљон Меклафлин, BrainyQuote.com, наводно го цитира Алберт Ајнштајн, www.brainyquote.com. Постои одредена контроверзност околу тоа дали оваа изјава всушност ја дал Алберт Ајнштајн, но јасно е дека тој дал слични изјави истакнувајќи ја моќта на сложената камата. ↩

139. Возраста за пензионирање е различна во различни земји, а може да се разликува и според полот. www.weforum.org. ↩

140. Живот којшто веројатно би бил многу подолг без сите тие пива и цигари! 😊 ↩

141. 0,1 за да се земат предвид девојчињата кои никогаш нема да достигнат репродуктивна возраст. ↩

142. Интересно е потеклото на поимите „stock“ и „share“. Првите бизниси организирани како акционерски друштва беа трговски мисии за време на поморската трговија. Да се испрати брод од Англија или од Холандија до далечни места како што е Азија било преголем ризик за секој трговец, па трговците ги здружувале своите „залихи“ (stock) на стоки, при што секој зел „дел“ (share) од профитот (или „дел“ (share) од загубата). ↩

143. Некогаш главни играчи во нивните соодветни индустрии, овие компании на крајот се соочија со значителни предизвици, вклучувајќи технолошки нарушувања, менување на преференциите на потрошувачите и конкурентски притисоци. Овие тешкотии доведоа до значителен пад на цените на нивните акции со текот на времето бидејќи тие се бореа да се прилагодат на променливите пазарни услови. ↩

144. Како што видовме во претходниот дел, реалната стапка од 7 проценти со реинвестирани дивиденди е околу просечната стапка на големите, развиени пазари. Се разбира, во одреден период перформансите на некои акции многу се добри, а перформансите на други многу се лоши. Работата е што не може однапред да се предвиди кои ќе бидат успешни! Секој што го прави тоа, го прави сосема случајно. Сложената стапка на принос од 7 проценти значи дека вредноста на вашата заштеда ќе се удвојува на секои десет години. Спротивно на тоа, ќе бидат потребни триесет и пет години за да ги удвоите вашите пари со каматна стапка од 2 проценти, што е приближен принос по одаочување заработен историски од штедни сметки и од отворени инвестициски фондови на пазарот на пари. Забелешка: Можете да го утврдите приближниот број години коишто ќе бидат потребни за да ги удвоите вашите средства по алтернативни каматни стапки со едноставно делење

на приносот (просечниот годишен принос на вашите пари) со седумдесет. Ова понекогаш се нарекува Правило 70. ↩

145. Krystyna Krzyzak, "CEE: A System In Flux," Investment & Pensions Europe, January 2018 (Magazine). www.ipe.com. ↩

146. Christopher Jarvis, "The Rise and Fall of Albania's Pyramid Schemes," Finance & Development, a quarterly magazine of the IMF, March 2000, Volume 37, Number 1. www.imf.org. ↩

147. Секое спомнување на конкретни фондови не значи дека мислиме дека тие се поповолни од која било алтернатива. Треба да направите внимателно истражување пред да направите каква било инвестиција. Запомнете, иднината во која инвестирате е ваша. ↩

148. Dimitar Boyadzhiev et al., *Morningstar* Manager Research EMEA, "Morningstar's European Active/Passive Barometer," February 2019. www.morningstar.com. ↩

149. Видете: Jeremy J. Siegal, *Stocks for the Long Run*, 3rd ed. (New York: McGraw Hill, 2002), 342–43. ↩

150. Видете: Burton Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton, 2015), 177–78. За дополнителна потврда дека за заеднички фонд кој дава висока стапка на принос во текот на еден период не може да се смета дека ќе продолжи да го прави тоа во иднина, видете: Mark M. Carhart, „On Persistence in Mutual Fund Performance", *Journal of Finance* 52, бр. 1 (март 1997), 57–82. ↩

151. Видете Malkiel, *A Random Walk* (2020), 173. ↩

152. Malkiel, *A Random Walk* (2015), 177–78. ↩

153. Abraham Okusanya, "Lessons from 118 years of asset class returns data," *FinalytiQ*, March 28, 2018. finalytiq.co.uk. ↩

154. Дури и оние кои инвестираат во индексирани фондови треба да побараат совет од експерти. Постојат даночни и правни размислувања, како што се искористување на можностите за одложени даноци, составување тестаменти и формирање трустови, правење мудри избори во однос на осигурување и така натаму, за кои е потребен совет од специјалисти. ↩

155. Видете Liqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, *Social Security and Market Risk* (National Center for Policy Analysis Working Paper No. 244, July 2001). Промените на берзата во последните години не ги менуваат податоците од Слика 27. ↩

156. Во повеќето земји има два вида финансиски советници: „за надомест", коишто ви наплаќаат одредена цена на час за да ви дадат совет, и „по портфолио," коишто ви наплатуваат процент од вашите пари за да ги инвестираат во ваше име. Бидејќи, како што веќе видовме, „професионалните" менаџери генерално не се ништо подобри од мајмуните или од мачките во избирањето добитни

акции, советот за кој се плаќа треба да го добиете од советници засновани на надоместоци коишто можат да ве информираат за општите политики (како што направивме) и да ве насочуваат кон конкретни инвестиции. ↩

157. ОЕЦД, Дирекција за вработување, труд и социјални работи: Пензиски системи: „Украина: Профил на пензискиот систем“. www.oecd.org. ↩

158. Проект на ОЕЦД за финансиски стимулации и заштеди за пензија, Политика бр. 1, „Даночен третман на заштедите за пензија во приватните пензиски планови“, декември 2018 година. www.oecd.org. ↩

159. www.goingmerry.com. ↩

160. Навистина, ако студентот од Чикаго доаѓа од подобро средно училиште или имал други предности од богатите родители, Универзитетот во Сан Диего можеби обезбедил ПОВЕЌЕ образование за овие помали трошоци. ↩

161. Tranio, “Real estate agency commission rates in different countries,” September 18, 2017. tranio.com. ↩

162. Bank for International Settlements, Joint Forum, “Mortgage insurance: market structure, underwriting cycle and policy implications,” August 2013. www.bis.org. ↩

Литература наведена во Елементите

1. Моќта на стимулациите
2. Патот по кој не појдов
3. Можности и трошоци
4. Пазарите и маргинализмот
5. Специјализација и богатство
6. Жртвување животи за профит
7. Јас, молив, моето семејно дрво
8. Создавање работни места наспроти создавање богатство
9. Што се гледа, а што не
10. Бруто-домашен производ (БДП) – Што е и како се мери?
11. Приватна сопственост и опортунитетни трошоци
12. Недостаток на земјоделско земјиште
13. Цензурирање на молбите за помош
14. Пазарите и слободата
15. Нелојална конкуренција со Сонцето
16. Не е ваше да давате
17. Политиката и надворешната трговија
18. Производство наспроти штедење енергија
19. Социјална соработка и пазар
20. Случајот на уставните реформи во Украина

Навратете се на Елемент 1.1

Моќта на стимулациите

од Двајт Ли

Прашање за размислување: Додека го читате овој дел од книгата, размислете што се стимулации и зошто тие се важни.

Најсигурниот начин да ги натерате луѓето да се однесуваат на посакуваниот начин е да ги наградите за тоа — со други зборови, стимулирајте ги! Ова е толку очигледно што веројатно нема потреба да се спомене, но сепак вреди да се потсетиме на оваа практика..

Можете да кажете дека луѓето не треба да бидат наградени (или поткупени) за да го прават она што е пожелно. Дури и кога ќе го прифатите фактот дека стимулациите се неопходни, сепак, не е лесно да да се идентификуваат оние стимулатори коишто мотивираат пожелно постапување.

Неодамна се соочив со емоционалниот отпор што некои луѓе го чувствуваат во однос на примената на стимулации за да се постигнат добри нешта. Укажував дека популацијата на слонови во Зимбабве и во Јужна Африка се зголемува бидејќи тамошните политики им дозволуваат на луѓето да профитираат од одржувањето на стадата слонови. Сепак, еден студент со изразена еколошка свест рече дека би претпочитал слоновите да не се спасат ако единствениот начин за тоа е преку поттикнување на човечката алчност. Со други зборови, тој беше подготвен да се придржува до својот принцип сè додека само слоновите ги трпат последиците. Неговиот принцип, кој претпоставувам дека го споделуваат и други „со слични убедувања“, беше дека добрите работи треба да бидат мотивирани од сочувство и грижа, а не од личен интерес. Не можев да одолеам, а да не

му кажам дека би бил импресиониран од неговиот морален став ако, кога би му била потребна деликатна операција за да си го спаси животот, тој би одбил да оди кај хирург и наместо тоа би ја оставил мајка му да ја изврши операцијата.

Убедувањето на луѓето дека стимулациите се соодветни не е ни приближно толку тешко колку што е утврдувањето соодветни стимулации. Се разбира, сакаме стимулации коишто ги мотивираат луѓето да се однесуваат на пожелни начини, но што е пожелно? Во некои ситуации, одговорот прилично е очигледен. Но, не секогаш.

Секојпат кога правите добра работа, нужно ја намалувате вашата способност да направите некоја друга добра работа. Ова е неизбежна импликација од оскудноста и таа е опфатена во концептот на опортунитетен трошок. Секогаш постојат одредени компромиси и честопати ни требаат информации од многу извори за да го знаеме најдобриот начин на дејствување. Според тоа, двете важни функции на стимулациите се: (1) да се пренесат информации за најдобрите работи што треба да се направат и (2) да се мотивираат луѓето да ги прават тие работи.

Стимулациите и третманот на затворениците

Во некои случаи, посакуваниот начин на дејствување е јасен, па токму овие случаи ни овозможуваат да се концентрираме на моќта на стимулациите за мотивирање на луѓето. Добар пример е практиката на британската влада да склучува договори со капетани на бродови за транспорт на затвореници во Австралија во 1860-тите. Стапката на преживување на затворениците испратени во Австралија била само 40 проценти и сите биле свесни дека тоа е премногу ниска стапка. Хуманитарните групи, црквата и владините агенции апелирале до капетаните од морални побуди да ја подобрат стапката на преживување со

попристоен третман. И покрај овие апели, стапката на преживување останала на 40 проценти.

Конечно, економистот по име Едвин Чедвик препорачал промена во стимулациите. Наместо да им се плаќа на капетаните такса за секој затвореник којшто ќе се качел на бродот во Англија, Чедвик предложил да им се плаќа такса за секој затвореник којшто ќе се симнел од бродот во Австралија. Уште веднаш настапило подобрување, и тоа драстично. Стапката на преживување се зголемила на над 98 проценти, бидејќи капетаните сега имале силен стимул да го заштитат здравјето на затворениците намалувајќи го бројот на затвореници на секој брод и обезбедувајќи им подобра храна и хигиена во текот на патувањето.[(1)]

Директно и индиректно создавање стимулации

Посакуваните стимулации понекогаш можат да се создадат директно, како во случајот со превозот на затвореници. Знаете што сакате да се направи, па давате награда (да речеме, плаќање одредена такса во готовина) за тоа. За жал, во повеќето случаи, типот на однесување што го посакуваме наложува потреба од суптилно балансирање помеѓу конкурентните цели. Во такви случаи, создавањето директен поттик да се направи една работа може да биде *премногу* ефикасно бидејќи ги тера луѓето да игнорираат други работи.

Поранешниот Советски Сојуз бил полн со перверзностите коишто можат да произлезат од директната примена на стимулации. На пример, менаџерите реагирале на стимулациите за зголемување на производството на чевли со тоа што изработувале само неколку големини, едвај грижејќи се за тоа кои големини најдобро им одговараат на потрошувачите. Ваквите стимулации влијаеле врз однесувањето на луѓето, но тие не успеале да ја промовираат социјалната соработка којашто е неопходна за продуктивна

економија.

Кога целта е да се мотивираат луѓето да соработуваат, пожелни резултати ретко можат да се остварат со директно воспоставување стимулации. Наместо тоа, стимулациите треба да се воспостават индиректно преку збир на општи правила коишто им овозможуваат да произлезат од социјалната интеракција.

Сообраќајот ја покажува важноста на општите правила за поттикнување соработка. Колку и да е неподнослив сообраќајот за време на сообраќајниот шпиц, сообраќајните текови одразуваат неверојатна спонтана социјална соработка. Без таа соработка, десетици илјади патници во кој и да било голем град би биле заглавени во безнадежен сообраќаен метеж.

Основните правила коишто им овозможуваат на возачите толку ефективно да соработуваат едни со други се едноставни: (1) возете на десната страна на патот; (2) тргнете и возете додека е зелено, или забрзајте или подгответе се да застанете на жолто, а застанете и чекајте на црвено; (3) не го надминувајте утврденото ограничување на брзината за повеќе од десет милји на час; и (4) не допирајте други возила. Овие правила го претвораат нашиот поттик безбедно и удобно да стигнеме до нашите дестинации во модел на приспособливо однесување којшто им служи на интересите на сите.[(2)]

Пазарната економија е вистински пример за тоа како еден збир на правила може да создаде амбиент во кој приватните стимулации мотивираат социјална соработка. Пазарните економии не создаваат стимулации директно. Всушност, во буквална смисла, пазарите воопшто не создаваат стимулации. Најважните стимулации произлегуваат од субјективните желби на поединците: поттикот да се најде љубов, да се заслужи почит, да се направи светот подобро место, да се обезбеди егзистенција за своите семејства. Пазарите претставуваат правила на однесување коишто ги усогласуваат овие различни стимулации со тоа што

им овозможуваат на луѓето да им ги соопштат своите желби на другите. Цените, профитот и загубите коишто вообичаено се нарекуваат пазарни стимулации се создадени од меѓусебната интеракција на луѓето. Овие стимулации, коишто можат да се соопштат само преку пазари, содржат информации што ја унапредуваат социјалната соработка.

Прашања за крај: Сега, како можете да објасните зошто приватните стимулации можат да ја унапредат социјалната соработка преку пазарите? Дали сметате дека приватните стимулации го прават светот подобро место? Зошто да или зошто не?

Навратете се на Елемент 1.1

---

1. За повеќе информации за овој пример, видете Robert B. Ekelund, Jr., и Richard Ault, *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995), стр. 21–22. ↩

2. Примерот за протокот на сообраќајот е преземен од Paul Heyne, *The Economic Way of Thinking*, 8-мо издание (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), поглавје 1. ↩

„The Power of Incentives" од Двајт Ли е искористено со дозвола на Фондацијата за економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 1.2

Патот по кој не појдов

од Роберт Фрост

Прашање за размислување: На крстопат, патувањето по еден пат подразбира да не се патува по друг. Оваа состојба го принудува патникот да направи избор. Додека ја читате оваа песна, идентификувајте ги трошоците за патување по избраниот пат.

Сред жолта шума патот се двои
и жален што по двата не можам,
еден патник, долго стојам,
долж еден гледам, се покажа
како зад честак завртува.

Па појдов по другиот, исто личен,
може малку попривлечен,
дека в тревје и неизгазен,
иако по траги што ги минеа
всушност исти ми се чинеа.

Послан тоа утро патот раздвоен
под лисја што црн чекор не фатил.
О, го оставив првиот за друг ден!
Но секој пат кон нов е завртен,
па тешко дека би му се вратил.

Некаде вака ќе издивнам
години и години во иднина:
два пата се двоеја на чистина,
по неизодениот што заминав

ја одлучи сета судбина.

Прашање за крај: Кога се соочени со истиот крстопат во животот, зошто луѓето прават различни избори? Објаснете го ова од аспект на субјективните трошоци и придобивки.

Навратете се на Елемент 1.2

Навратете се на Елемент 1.2

Можности и трошоци

од Двајт Ли

Прашање за размислување: Додека го читате овој документ, размислете зошто оскудноста нѐ принудува да правиме избор.

Пазарите функционираат по пат на олеснување на социјалната соработка. Тие им обезбедуваат на луѓето информации и мотивација да стекнуваат предности за себе на начини коишто најдобро создаваат можности за другите. Мојот акцент е на шумата, а не на поединечните дрвја на економското разбирање. Сега ќе почнам да разгледувам некои од клучните концепти коишто се суштински за примена на економската логика за целокупната човекова активност. Ќе започнам со опортунитетниот трошок.

Ограничувања и можности

Економијата се нарекува мрачна наука бидејќи го проучува најфундаменталниот од сите проблеми, а тоа е оскудноста. Токму поради оскудноста, сите ние се соочуваме со мрачната реалност дека има граници на она што можеме да го направиме. Колку и да станеме продуктивни, никогаш не можеме да постигнеме и да уживаме онолку колку што би сакале. Единственото нешто што можеме да го направиме без ограничување е да посакуваме повеќе. Поради оскудноста, секогаш кога правиме една работа, нужно мора да се откажеме од нешто друго коешто посакуваме да го правиме. Според тоа, постои опортунитетен трошок за сè што правиме, а тој трошок се изразува како највредната алтернатива од

којашто сме морале да се откажеме.

Но, постоењето на трошоците сугерира дека мрачната реалност на ограничувањата е само едната страна од монетата со посветла страна. Границите на оскудноста создаваат трошоци само кога има можности. Елиминирајте ја можноста за избор меѓу алтернативите и нема да има трошоци. Ако, на пример, сум принуден да живеам во одредена куќа, да работам на одредено работно место, да стапам во брак со одредена жена и да консумирам одредени производи, јас немам никакви трошоци кога ги правам тие работи. Значи, светлата страна на трошоците се можностите коишто ги создаваат трошоците. Доколку ги прошириме нашите можности, трошоците за сè што правиме стануваат повисоки.

Иако вообичаено трошокот го сметаме за нешто што треба да се избегне, всушност нам ни е подобро да живееме во економија каде што сме принудени да се соочиме со трошокот на сè што правиме. Мене лично би можело да ми биде подобро кога би можел да консумирам производи без да ги земам предвид трошоците за нив бидејќи би можел да ги префрлам на други. Но, секоја предност што би можел да ја остварам би била повеќе од неутрализирана кога другите би можеле да ги игнорираат трошоците за своите активности и би ми ги префрлиле мене. Како резултат на тоа, на сите би ни недостасувале информации и мотивација за мудар избор. Само тогаш кога трошоците за одреден избор им се наметнуваат на оние коишто го прават тој избор ќе можеме најдобро да ги искористиме достапните можности.

Ова е еден начин да се објасни предноста на пазарните цени. Ценитe коишто луѓето ги плаќаат на пазарот ги одразуваат опортунитетните трошоци на нивните избори. Вообичаено не можете да купите производ или услуга на слободен пазар за помалку од она што другите се подготвени да го платат, или за помалку од износот потрошен за тие да бидат на располагање, што е важен дел од социјалната соработка којашто произлегува од пазарните трансакции.

Посебните интереси не ги земаат предвид трошоците

За жал, многу економски одлуки не се носат во пазарни услови како одговор на пазарните цени, туку од владите како одговор на политичките околности. Ова создава можности за политички влијателните групи да стекнуваат придобивки коишто *їи їлаќа* пошироката јавност. Секогаш без исклучок, оние коишто бараат политички придобивки ги занемаруваат трошоците со надеж дека ќе ги оправдаат поголемите трошоци; тие вообичаено тврдат дека некои работи толку се важни, што трошоците стануваат небитни и не треба да се земат предвид.

Образовните институции тврдат дека образованието премногу е важно за да се разгледува во смисла на трошоците; еколозите тврдат дека спасувањето на земјата е неопходно, па затоа еколошките програми треба да се спроведуваат без оглед на трошоците; примателите на грантови за медицински истражувања тврдат дека е бесмислено да се разгледуваат трошоците кога станува збор за човековото здравје; а луѓето поддржани од Националниот фонд за уметности тврдат дека „вредноста на уметноста оди до самата душа на човечкото постоење “ и дека таа „се загадува доколку се споредува со долари и центи“. (Тоа е блиско парафразирање на една изјава за финансирање на уметноста што ја слушнав на Националното јавно радио.)

Сите овие изјави е најдобро да се толкуваат како обиди на организирани групи да стекнат што повеќе јавни пари. Да се земат предвид трошоците нема никаква врска со пренагласување на важноста на парите. Парите обезбедуваат соодветен начин за изразување на трошоците, но парите сами по себе не се трошок. Кога ќе извадам банкнота од десет долари за да платам оброк, парите можеби изгледаат како трошок, но вистинскиот трошок е опортунитетниот трошок – субјективната вредност од која се откажувам трошејќи ги парите на оброкот наместо да ги трошам

на највредната алтернатива.

Бесмислени тврдења

Да се тврди дека трошоците не треба да се земаат предвид во однос на правењето одредени работи е еквивалентно на тврдењето дека треба да ги правиме тие работи без да ги разгледуваме алтернативите. Фактот дека таквото транспарентно бесмислено тврдење продолжува да се користи во напорите насочени кон посебни интереси ја илустрира моќта на измамата над логиката во политичката дебата. Доколку не се разгледаат алтернативите за одредено нешто, би имало смисла само ако тоа нешто секогаш е повредно од сè друго. Но, тоа значи дека треба да ги посветиме сите наши ресурси на тоа едно нешто. Ако навистина е точно дека убавата оркестарска музика, на пример, толку е вредна што не треба да се земат предвид трошоците, тогаш секој би требало да биде бездомник и гладен и да го поминува целото свое време слушајќи оркестри бос и гол. Ова очигледно е бесмислено, но ниту малку побесмислено од тврдењето дека нешто толку е важно што е несоодветно да се земе предвид трошокот за него.

Штом две или повеќе групи тврдат дека нивната програма треба да се финансира без да се земат предвид трошоците, релевантноста на трошоците треба да биде очигледна. Образованието на нашата младина и лекувањето на нашите болни не можат да бидат премногу важни за да се земат предвид трошоците, особено не во свет во кој владее оскудност. Трошокот на вложувањето повеќе во образованието на нашата младина е да се вложи помалку во лекувањето на нашите болни, и обратно. Да се игнорира трошокот на едното, значи да се третира другото како недостојно во споредба со него.

Се разбира, реалноста на оскудноста и опортунитетните трошоци,

навлегуваат во политичкиот процес и покрај реториката на посебен интерес што ги омаловажува трошоците. Треба да се направат споредби меѓу конкурентните алтернативи, така што опортунитетните трошоци да се земаат предвид во политичкиот процес. За жал, несовршеностите и предрасудите во политичкиот процес оневозможуваат соодветно разгледување на опортунитетните трошоци на владините активности.

Резултатот е она што треба да се очекува кога алтернативите слабо се разгледани. Отпадот се појавува кога одлуките ги насочуваат ресурсите од повредни и помалку вредни активности, а честопати и во активности коишто се контрапродуктивни за наведените цели.

Пазарните цени не ги одразуваат совршено опортунитетните трошоци, но, сепак, може да се процени колку тие се приближуваат со разгледување на перверзностите што се појавуваат бидејќи политичките одлуки честопати ги игнорираат повеќето трошоци на една политика.

Прашање за крај: Сега, какви недостатоци се поврзани со тоа што нашата влада ги игнорира опортунитетните трошоци додека се обидува да ја едуцира нашата младина, да обезбеди медицински придобивки за нашите болни и пензионирање за нашата повозрасна популација?

Навратете се на Елемент 1.2

„Opportunities and Costs" од Двајт Ли е искористено со дозвола на Фондацијата за економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 1.3

Пазарите и маргинализмот

од Двајт Ли

Прашање за размислување: Додека го читате овој документ, утврдете како фирмите ги максимираат производството и вредноста со изедначување на маргиналното ниво?

За да постигнете најдобри резултати во вашите лични активности, треба да ја „изедначите на маргиналното ниво“, што значи да го распределите вашето време на различни активности, така што маргиналната вредност на времето во секоја активност да биде иста. Важноста на изедначувањето на маргината се протега надвор од она во кое поединците се најдобри што можат да бидат на лично ниво; тоа е и клучно за успехот на целокупната економија. А поради информациите и стимулациите што се пренесуваат преку пазарните цени, луѓето и бизнисите, преземајќи нешто во однос на своите приватни грижи, се насочени да соработуваат на начини коишто постојано ги движат маргините кон еднаквост во целата економија. Дискусијата за овој процес дава дополнителен увид во предностите што сите ги остваруваме од комуникацијата и од соработката мотивирани од пазарните цени.

Има голем број фирми во економијата и секоја од нив се занимава првенствено со зголемување на профитот. Но, одлуките што ги носат *овие* фирми влијаат врз *сите* други. На пример, колку повеќе произведува една фирма, толку повеќе треба да користи оскудни ресурси и толку помалку другите фирми можат да произведат. Идеално, секоја фирма ќе ја произведува која и да било количина што ќе ја избере на начин што ќе ја минимизира жртвуваната вредност што би можела да се користи на друго

место во економијата. Постигнувањето на овој идеал бара огромно количество информации за работи како што се временските услови, пронаоѓањето на нови ресурси, непријателствата меѓу земјите, продуктивните технологии и посебните околности и субјективните преференции на милиони работници, сопственици на ресурси и потрошувачи.

Ниту една владина агенција никогаш не би можела да ги стекне и постојано да ги ажурира сите овие информации ниту, пак, правилно да ги користи. За среќа, овие информации се пренесуваат преку пазарните цени, при што цените на инпутите што ги плаќаат фирмите ја одразуваат маргиналната вредност на тие инпути во нивните најдобри алтернативни намени. На тој начин, секоја фирма мотивирана да ја избере комбинацијата на инпути што го минимизира нејзиниот трошок за производство на дадена количина аутпут (што бара изедначување на маргиналната продуктивност по долар трошок за сите инпути[(1)]), исто така ја избира комбинацијата на инпути за производство на тој аутпут со минимално жртвување на вредноста на друго место во економијата. Ова изедначување на маргиналните нивоа одразува импресивна координација, при што секоја фирма реагира на вредноста на инпутите за другите.

Исходи и маргинални приспособувања

Но, не е доволно секоја фирма да ја минимизира изгубената вредност (трошокот) од производството на своите аутпути за да ги користи нашите ограничени ресурси на најдобар можен начин. Секоја фирма би можела да го произведува својот производ (аутпут) по најниска цена и при тоа *комбинацијата* од аутпутите на сите фирми може да биде прескапа.. На пример, можеме да произведуваме многу пелени за еднократна употреба дневно за секој Американец со најевтина комбинација на инпути.

Очигледно станува збор за премногу пелени за еднократна употреба бидејќи маргиналните трошоци (иако најниски што е можно) на пелените би биле далеку поголеми од нивната маргинална вредност — вредноста што се жртвува за да се произведе уште една пелена е поголема отколку вредноста на пелената.

Производството на комбинација од сите добра што создава најголема вредност за искористените ресурси наложува потреба не само секое добро да биде произведено со најнизок трошок, туку и секое добро да се произведува само до моментот кога неговата маргинална вредност е еднаква на маргиналниот трошок за него.

Повторно, изедначувањето на производството на маргиналното ниво на производствогенерира највредна комбинација на производи во однос на сите фирми. И со едноставен одговор на пазарните цени, секоја фирма има пристап до сите потребни информации. Цената на производот ја одразува неговата маргинална вредност, а цените на инпутите ги одредуваат маргиналните производствени трошоци на фирмата. Овие информации, кога се користат од фирми коишто се обидуваат да остварат што е можно поголем профит, резултира со комбинацијата на аутпути којашто создава најголема вредност. Секоја фирма го зголемува својот профит со проширување на производството сè додека цената што ја добива за својот производ е поголема од нејзиниот маргинален трошок (вредноста од која сме се откажале преку намалување на количината произведена од други фирми).[(2)] Значи, кога сите фирми произведуваат количина при која што цената е еднаква на маргиналниот трошок, секоја фирма го максимира сопствениот профит и вредноста на комбинацијата на произведените добра е максимирана. Бидејќи пазарните цени ги координираат одлуките за производството, овие одлуки се изедначуваат на маргината кај сите фирми и невозможно е да се зголеми вредноста на комбинацијата на стоки произведени со проширување на производството на некои фирми и со намалување на производството на други.

Слободата е голема предност

Веќе зборував за нивото на „совршенство“ коешто никогаш не е достигнато во реалниот свет. Релевантните маргини никогаш не достигнуваат целосна еднаквост бидејќи огромниот број преференции, околности и технологии коишто влијаат врз вредноста на инпутите и аутпутите постојано се менуваат. Но, пазарните цени постојано се менуваат за да обезбедат информации за новите услови и да го наградат однесувањето коешто ги турка маргините кон еднаквост. Тоа ги намалува трошоците и ја зголемува вредноста на она што се произведува. Овие пазарни приспособувања многу се поефикасни за максимирање на вредноста на економските одлуки со тоа што наложуваат сите носители на одлуки да бидат одговорни во однос на другите повеќе отколку што која било група владини планери некогаш би можеле тоа да го сторат.

Но, најголемата предност на пазарот е слободата што тој ја дозволува. Луѓето можат да ги следат своите индивидуални вредности и стравови, наместо да бидат групирани во широки категории од властите и да им биде кажано како да се однесуваат за да промовираат некоја визија за општото добро. На пример, бизнисот може да не го максимира профитот затоа што сопственикот сака да вработи млади кои се во неповолна положба или да одвои слободно време за волонтерска работа. Или работникот може да избере да не ја прифати најплатената работа затоа што не сака да се оддалечи од болен родител. Луѓето носат вакви одлуки секој ден, а вредностите што тие ги одразуваат никогаш не можат да се предочат преку политичкиот процес и соодветно да бидат решени од политичките власти. Но, луѓето можат да ги соопштат своите вредности и стравови преку ефектот што нивните одлуки го имаат врз пазарните цени. И кога луѓето го прават тоа, тие можат да бидат уверени дека другите ќе ги земат предвид тие стравови во своите сопствени одлуки. Резултатот е модел на меѓусебно прилагодување и координација што создава многу

повеќе богатство и можности отколку што некогаш би можело да се постигне со централна насока.

Прашање за крај: Сега да видиме, дали владите или фирмите се подобри во однос на максимирањето на аутпутот и на вредноста? Образложете.

Навратете се на Елемент 1.3

---

1. На пример, ако маргиналната продуктивност за 1$ на инпутот X е 2, додека маргиналната продуктивност за 1$ на инпутот Y е само 1, тогаш фирмата би можела да ја прошири својата употреба на инпутот X за 1$ (зголемување на аутпутот за 2 единици), да ја намали својата употреба на инпутот Y за 2 $ (намалување на аутпутот за 2 единици), и со тоа да го одржи истиот аутпут со трошок од 1 $ помалку. ↩

2. Оваа изјава треба да се квалификува доколку фирмата е монопол бидејќи цената и маргиналниот приход се разидуваат, како што е објаснето во секој текст за микроекономија. Но, освен ако не се одржува од владата, оваа монополска „дисторзија“ прилично е бенигна кога се разгледува со текот на времето. Навистина, динамичната ефикасност на економијата се зголемува кога фирмите можат да се стремат кон и привремено да постигнат „монополска“ моќ. ↩

„Markets and Marginalism” од Двајт Ли е искористено со дозвола на Фондацијата за економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 1.4

Специјализација и богатство

од Двајт Ли

Прашање за размислување: Додека го читате овој документ, утврдете како специјализацијата, доброволната размена и соработката можат да доведат до акумулација на богатство.

Извонреден степен на социјална соработка произлегува токму од пазарната комуникација. Сега, да разгледаме некои од предностите што ги остваруваме од таа соработка. На општо ниво овие предности се очигледни. Едноставно логично е дека ќе можеме да произведеме повеќе ако нашите активности се во хармонија, отколку ако работиме на спротивставени цели. Меѓутоа, за да ја разбереме навистина економијата, мора детално да ја разгледаме врската помеѓу соработката и продуктивноста.

Богатството ретко паѓа од небо. Тоа треба да се произведе со примена на човечки напор, интелигенција и на трпение во однос на природните дарови коишто неволно ја даруваат својата раскош. Ова треба да биде очигледно. Но, една мерка за успехот на пазарот во подобрувањето на нашите продуктивни моќи е тоа што на луѓето им стана премногу лесно да претпостават дека богатството е дел од природниот поредок на нештата. Академскиот кадар и политичките експерти сметаат дека *расйределбаша* на богатството е примарно прашање, истовремено отфрлајќи го секое стравување дека нивните правила за политиките би можеле да го попречат создавањето на богатството. Тие постојано се занимаваат со причините за сиромаштијата (или за „неправилната“ распределба на богатството), очигледно несвесни дека утврдувањето на причините за богатството е

сериозен предизвик. Успехот на капитализмот заслепи извонреден број инаку интелигентни луѓе за едноставната вистина дека распределбата е *ūpeg* производството само во речникот.

Посебната улога на специјализацијата

Кога економијата се појавила како посебна академска дисциплина кон крајот на XVIII век, било очигледно што е економскиот проблем. Адам Смит ја насловил својата економска книга „Истражување за природата и причините за богатството на народите“ (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*), а неговиот страв во однос на објаснувањето за богатството е видлив уште од првата страница.

Смит започнува со опсервацијата: „Најголемото подобрување во производните моќи на трудот . . . се чини дека се ефектите од поделбата на трудот“. Тој ја илустрира важноста на специјализацијата, или поделбата на трудот, земајќи ја предвид предноста на секој работник во фабриката за иглички да се концентрира на одреден чекор во производството наместо да произведува игла од почеток до крај. Преку специјализација работниците можат да станат повешти, да користат машини што ги зголемуваат нивните продуктивни моќи и да избегнат губење време поради постојано менување на активностите. Овие предности прилично се очигледни, но зголемувањето на продуктивноста многу е поголемо отколку што би се очекувало. Според Смит, десетмина производители на иглички, преку специјализација за различни задачи, можат да произведуваат околу четириесет и осум илјади иглички дневно. Но, ако секој се обиде да ја изврши секоја задача во производството на иглички, Смит се сомневал дека секој од нив може да направи по дваесет иглички дневно, или двесте сите заедно.

Но, потребно е повеќе од еден дополнителен производ за да се

создаде вистинско зголемување на продуктивноста. Специјалистот произведува многу повеќе од производот, или дел од производот, отколку што самиот сака да консумира. Производството на многу производи не е продуктивно освен ако не заврши во рацете на оние за коишто тоа има вредност. Според тоа, предноста на специјализацијата може да се реализира само до оној степен до кој луѓето можат да соработуваат, при што секој да биде специјализиран за производство на нешто што другите го сакаат за да може да го стекне она што го сака од специјализираното производство на другите. Единствениот начин да се оствари оваа соработка, а со тоа и единствен начин да се реализира продуктивноста од специјализација, е преку размена.

Адам Смит ја препознал клучната врска помеѓу размената и продуктивноста кога забележал дека „обемот на оваа поделба [на трудот] секогаш мора да биде ограничен со . . . обемот на пазарот“. Ако можете да разменувате само со оние коишто се наоѓаат во мало село, вашата способност да се специјализирате продуктивно исклучително е ограничена. На пример, колкумина би можеле да си дозволат да се занимаваат со кариера со пишување романи, сликање пејзажи или со совладување музички инструменти, без разлика на тоа колку се големи нивните таленти, со само неколку луѓе коишто би ги ценеле и би ги наградувале нивните достигнувања? Во такви контексти, повеќетомина имаат тенденција да станат „добри во сè, но мајстори за ништо“. Колку е поограничен пазарот, толку е поограничен продуктивниот потенцијал од специјализацијата.

Проширување на пазарот

Врската помеѓу специјализацијата и големината на пазарот дава уште едно објаснување за важноста на пазарната соработка заснована на

приватна сопственост и на доброволна размена. Соработка е можна без пазари, барем без онакви пазари какви што вообичаено ги замислуваме. Членовите на семејството соработуваат врз основа на интимно познавање и на заеднички грижи. Членовите на малите фирми можат да работат кооперативно за постигнување на заедничката цел и поради притисокот од колегите. Истото може да се каже и за црквите, клубовите и за другите релативно мали општествени организации. Соработката во рамките на семејствата, фирмите и на социјалните организации може да се објасни како резултат на односите на размена. (Написите на Гери Бекер за семејството и за прикажувањето на фирмата како „спој на договори“ се добри примери за таквите објаснувања.) Но, со оглед на тоа дека таквите односи зависат од личното здружување и од заедничките цели, тие се ограничени на релативно мали групи.

Клучен елемент за продуктивноста на пазарот е тоа што тој во голема мера го проширува опсегот на соработка и затоа во голема мера ја зголемува нашата способност да се специјализираме продуктивно.

Очигледно, проширувањето на пазарите зависи од подобрувањата во транспортните и во комуникациските мрежи. Но, без информациите доставени преку пазарните цени и без соработката мотивирана од овие цени, подобрувањата во транспортот и вербалната и писмената комуникација би биле недоволни за да се реализира голем дел од предностите на специјализацијата. Бразилците би можеле да ја кажат својата желба за повеќе тексас-облека со постојано упатување факсови, е-пошта и телефонски повици до производителите на облека во секоја земја во светот, со тоа што ќе биде можно да им се достави облеката преку ноќ од каде било на земјината топка. Но, без информациите доставени од промените во релативните пазарни цени, Бразилците не би можеле да ги мотивираат одгледувачите на памук, производителите на земјоделски хемикалии, производителите на бои, текстилните работници, возачите на камиони, пилотите на авиокомпании, трговците и безброј други, да ги

координираат своите специјализирани напори за да се осигурат дека тексас-облеката била достапна во Бразил во саканите количини и во омилените модели.

Безличниот пазар

Пазарот честопати се критикува како безличен. Можеби е таков, но затоа во толкава голема мера тој го проширува опсегот на кооперативна специјализација. Луѓето не мора да ги познаваат или да се грижат за оние со кои соработуваат или за оние на кои им служат нивните напори за соработка, кога одговараат на пазарните цени.

Пазарот прави многу повеќе за поттикнување на мултикултурната соработка и на глобалната хармонија отколку што некогаш би можело да се постигне со личните напори на владините дипломати. Токму соработката и хармонијата на пазарот и специјализацијата што самиот пазар ја дозволува, го објаснуваат создавањето богатство.

Прашање за крај: Сега, дали можете да објасните зошто соработката и доброволната размена доведуваат до вистинско зголемување на продуктивноста што произлегува од специјализацијата?

Навратете се на Елемент 1.4

„Specialization and Wealth" од Двајт Ли е искористено со дозвола на Фондацијата за економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 1.6

Жртвување животи за профит

Од Двајт Р. Ли

Прашања за размислување: Дали производителите на автомобили жртвуваат животи за профит? Зошто може да се јави конфликт помеѓу вредноста на животот и профитот?

И покрај тоа што луѓето вообичаено кажуваат како човечкиот живот е бесценет, тие со своите постапки секојдневно стават цена на своите животи. Луѓето преземаат ризици коишто го скратуваат нивниот животен век за да прават работи коишто се забавни и за да заштедат на време и на пари така што нема да ги преземат сите мерки на претпазливост. Кога луѓето доброволно прифаќаат ризици за да добијат работи коишто имаат вредност за нив, тие стават цена на своите животи – кажувајќи ни преку своите постапки дека маргиналната вредност на нивните животи е помала од честопати прилично ниската вредност којашто ја остваруваат со прејадување, невежбање, пребрзо возење и така натаму.

За жал, кога луѓето преземаат ризици, понекогаш доживуваат непосакувани несреќи. Ништо не е поприродно од тоа да ги жалите оние коишто претрпеле сериозни повреди или смрт затоа што се изложиле на ризик. Но, нашето сочувство кон нив не треба да нè заслепува пред фактот дека не им правиме никаква услуга на возрасните со мешање во нивната способност да преземаат ризици коишто, со оглед на нивните преференции и околности, имаат смисла за нив. Сепак, таквите политики секојдневно се простуваат и се охрабруваат од добронамерни луѓе коишто (1) не сфаќаат дека, на маргината, човечкиот живот не е бесценет и (2) не разбираат како цените и профитот ги поттикнуваат луѓето ефективно да

ги комуницираат своите желби на компаниите. Тоа се луѓе коишто веднаш покажуваат морална огорченост кога ќе слушнат за обвинувањата дека корпорациите жртвуваат животи за да го зголемат својот профит создавајќи небезбедни производи.

Луѓето секојдневно доживуваат телесни повреди или ги губат своите животи бидејќи производите не се толку безбедни колку што би можеле да бидат. Повеќе од кога било досега, моменталната правна поставеност ги поттикнува оштетените во ваквите несреќи да ги тужат производителите на „небезбедни“ производи за да добијат компензација за својата болка и за страдањето. Очигледен поттик за овие тужби е тоа што исплатата на тужителите и нивните адвокати може да биде висока, понекогаш и неверојатно висока.

На пример, во 1999 година, шестмина коишто претрпеа тешки изгореници кога нивниот малибу во 1979 година се запали по судир со пијан возач којшто возел помеѓу 50 и 70 милји на час добија пресуда од 4,9 милијарди долари против Џенерал моторс.[1]

Обвиненувањето коешто ги убедува поротите, ги вознемирува чувствата на јавноста и ги објаснува големите пресуди е дека алчните корпорации жртвуваат човечки животи за да го зголемат својот профит.

Дали ова обвинение е точно? Секако дека е. Но, ова не е критика за корпорациите; туку тоа е одраз на правилното функционирање на пазарната економија. Корпорациите рутински ги жртвуваат животите на некои од своите клиенти за да го зголемат профитот, одлука којашто на крајот е од корист за општеството како целина. Така е, среќни сме што живееме во економија којашто им овозможува на корпорациите да го зголемат профитот со намерно продавање производи коишто се понебезбедни отколку што би можеле да бидат. Помислата да се жртвуваат животи за профит можеби не е толку утешителна како млеко, колачиња и приказна за добра ноќ, но е директна последица на неумоливата реалност.

А таа реалност е оскудноста, односно ограничените ресурси.

Производството на посакувани работи е ограничено, токму поради оскудноста. Ако сакаме повеќе од една работа, треба да прифатиме дека ќе имаме помалку од другите. Оние коишто се вознемируваат дека безбедноста се жртвува за сметка на профитот, го занемаруваат овој очигледен факт. На пример, сообраќајните несреќи со смртни последици би се намалиле доколку автомобилите би ги правеле како тенкови. Но, зголемената безбедност би значела откажување од економична потрошувачка на гориво, удобност, брзина и можности за паркирање, а воопшто, пак, да не ги спомнуваме сите работи коишто не можете да ги купите откако ќе ја платите извонредно високата цена на „тенкмобилот“. Ако безбедноста на автомобилите ја доведеме до ниво на „тенкмобил“, маргиналната вредност на зголемениот животен век би била многу помала од маргиналната вредност на сè она од што би се откажале. Едноставно нема смисла да се намалат смртните случаи во сообраќајот што е можно повеќе со тоа што ќе се направат автомобилите што е можно побезбедни.

Комуникација преку профит

Колку безбедност е доволна? Одговорот е различен за различни луѓе. На пример, некои луѓе толку многу уживаат во возењето мотоцикли, иако шансите да доживеат несреќа се 17 пати поголеми отколку со автомобил. Луѓето обично вложуваат во поголема безбедност како што се зголемува нивниот доход и кога повеќе луѓе зависат од нив.

Кога бев на постдипломски студии, возев раскантана фолксваген буба чијашто врата не се затвораше докрај. Избрав да вложам повеќе во образование по цена на помала безбедност. Сега, кога имам семејство и повисок доход, подготвен сум да платам за поголема безбедност, па затоа возам „Субурбан“— не баш тенк „Шерман“, но е тука некаде.

Како луѓето бараат безбедност од производителите на автомобили?

Преку цените тие се подготвени да платат за различни типови автомобили и профитите кои ги генерираат овие цени. Не би било профитабилно да се направи автомобил којшто е безбеден како тенк „Шерман“ бидејќи никој не би го купил. Автомобилските компании остваруваат поголем профит бидејќи се поблиску до вградување на неизбежните компромиси во дизајнот на автомобили за да одговараат на вкусот на потрошувачите. Така, кога производителите на автомобили прават компромиси за безбедноста со цел да го зголемат профитот, тие го прават она коешто ние сакаме да го прават – одговараат на нашите желби и потреби.

Ова не значи дека не се прават грешки. Цените и профитот не им дозволуваат на потрошувачите да го соопштат со хируршка прецизност секој аспект од своите преференции за автомобили. Кога автомобилската компанија не им го дава на потрошувачите она коешто тие го сакаат, можностите за профит се зголемуваат за автомобилските компании коишто го прават тоа, што ја истакнува предноста на профитот во мотивирањето на безбедноста на автомобилите. И покрај тоа штоовој пазарен процес не функционира совршено, сепак функционира подобро од кој било друг процес.

За жал, и покрај секоја разумна мерка за безбедност на производите, луѓето ќе бидат учесници во несреќи со помали, поголеми, па дури и смртни исходи. Трошоците и разорноста на овие несреќи лесно се видливи, како и фактот дека штетата би била помала доколку би биле применети подобри мерки за безбедност во производот којшто се користи. Не толку лесно видливи се предностите коишто милиони луѓе ги добиваат кога не плаќаат за поголема безбедност отколку што им е потребна – предности како што се повеќе пари за образование, лекови, облека и за домување. А повеќе образование, подобри лекови и подобра облека и достапно домување се поврзани со подолг животен век. Оние чиишто животи предвремено завршуваат како последица од несреќи очигледно можат да се идентификуваат, а ние никогаш нема да знаеме кој избегнал

прерана смрт поради просперитетот којшто го создава економскиот систем воден од пазарните цени и од профитот. Но, бездруго вторите се многу побројни од првите.

Прашање за крај: Како цените и профитот ви овозможуваат вам и на другите потрошувачи да им ги соопштите вашите преференции на бизнисите?

Навратете се на Елемент 1.6

---

1. Вистинската спогодба ќе биде помала, иако, сепак, многу повисока од она коешто се смета за праведно во однос на тоа колку луѓето ја ценат маргиналната безбедност вклучена во случајот. Заклучно со март 2000 година, тужителите понудија да се спогодат за 400 милиони долари, но Џенерал моторс одби за да може да продолжи да го обжалува случајот. ↩

„Sacrificing Lives for Profits“ од Двајт Ли е искористено со дозвола на Фондацијата за економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 1.10

Јас, молив, моето семејно дрво

Од Леонард Е. Рид

Прашање за размислување: Додека го читате овој документ, објаснете како пазарите формираат мрежа којашто поттикнува и насочува милиони луѓе меѓусебно да соработуваат.

Јас сум графитен молив – обичен дрвен молив познат на сите момчиња и девојчиња и возрасни коишто знаат да читаат и да пишуваат.

Пишувањето е и мојата професија и мојата пасија; тоа е сè што правам.

Можеби се прашувате зошто треба да напишам генеалогија. Па, за почеток, мојата приказна е интересна. Исто така сум и гатанка – позагадочен од дрво или од зајдисонце, па дури и од блесок на молња. Но, за жал, оние коишто ме користат ме земаат здраво за готово, небаре сум само една минлива епизода без посебно значење. Ваквата вообразеност ме сведува на ниво на вообичаеност. Ова е една жална грешка којашто човештвото не може предолго да ја прави без последици. Зашто, како што мудриот Г. К. Честертон забележал: „Гинеме поради недостаток на вчудовиденост, а не поради недостаток на чуда“.

Јас, скромен Молив, иако изгледам едноставен, ги заслужувам вашите вчудовиденост и стравопочит, тврдење коешто ќе се обидам да го докажам. Всушност, ако успеете да ме разберете – не, тоа е премногу да се бара од некого – ако успеете да ја сфатите чудесноста којашто ја симболизирам, тогаш ќе можете да помогнете да се спаси слободата којашто човештвото толку несреќно ја губи. Треба да ве научам на една важна лекција. И јас оваа лекција можам да ја пренесам подобро од еден

автомобил или авион или од една механичка машина за миење садови затоа што – па, баш затоа што навидум толку сум едноставен.

Едноставен? А, сепак, не постои човек на целава земја којшто знае како да ме направи. Фантастично, нели? Особено кога ќе се земе предвид дека секоја година во САД се произведуваат околу една и пол милијарда како мене.

Земете ме и простудирајте ме. Што гледате? Нема што многу да се види – малку дрво, лак, печатена етикета, графитно олово, парченце метал и гума за бришење.

Неброени претходници

Како што не можете да го следите вашето семејно дрво предалеку во минатото, така и за мене е невозможно да ги наведам и да ги објаснам сите мои претходници. Но, би сакал да спомнам доволно од нив за да ви ги доловам богатството и сложеноста на моето потекло.

Моето семејно стебло всушност започнува од едно дрво, кедар со право влакно којшто расте во Северна Калифорнија и во Орегон. Сега размислете за сите пили, камиони и јажиња и безбројната друга опрема којашто се користи при бербата и при пренесувањето на кедровите трупци до пругата. Размислете за сите личности и безбројните вештини коишто се вклучени во нивното производство: ископување руда, правење челик и неговата трансформација во пили, секири, мотори; одгледувањето коноп и долготрајната обработка во тешко и силно јаже; камповите за сеча со нивните кревети и кантини, готвењето и одгледувањето на сета таа храна. Неброени се неопеаните јунаци чијашто рака придонела за секој филџан кафе којшто го пијат дрвосечачите!

Трупците се испраќаат во пилана во Сан Леандро, Калифорнија. Можете ли да ги замислите сите тие луѓе коишто произведуваат рамни

вагони и шини и железнички мотори и коишто ги конструираат и ги инсталираат комуникациските системи коишто се поврзани со нив? Овие трупи се дел од моите претходници.

Размислете за обработката на дрво во Сан Леандро. Кедровите трупци се сечат на летвички со должина на молив и со дебелина помала од една четвртина од еден инч. Летвичките се сушат во печка, а потоа се бојадисуваат од истата причина поради која жените ставаат руменило на своите лица. Луѓето сакаат да изгледам убаво, а не бледо како крпа. Летвичките се премачкуваат со восок и повторно се сушат во печка. Колку вештини се применуваат при правењето на бојата и на печките, при снабдувањето со топлина, светлина и моќност, ремените, моторите и сите други работи коишто се потребни за една пилана? Дали и метачите во пиланата спаѓаат меѓу моите предци? Да. Тука се и луѓето коишто го истураа бетонот за браната на хидроцентралата на Pacific Gas & Electric Company, којашто ја снабдува електричната енергија за пиланата!

Не занемарувајте ги и сегашните и далечните предци коишто имаат удел во транспортот на шеесет вагони летви низ целата нација.

Штом стасаат во фабриката за моливи – 4.000.000 долари во машини и во капацитети, целиот капитал акумулиран од моите штедливи и економични родители – на секоја летва ѝ се вдлабнуваат осум жлеба со сложена машина, по што друга машина поставува графит во секоја втора летва, нанесува лепило и става друга летва одозгора – сендвич од летви, може да се каже. Седум браќа и јас механички сме издлабени од овој „дрвен“ сендвич.

Составот на мојот графит е сложен, тој не содржи ниту малку олово. Графитот се ископува во Цејлон. Размислете за овие рудари и за оние коишто ги изработуваат нивните многубројни алатки, за изработувачите на хартиените вреќи во кои се испраќа графитот, за оние коишто ја изработуваат врвката со која се врзуваат вреќите, за оние коишто ги ставаат на бродовите и за оние коишто ги градат бродовите. Дури и

светилниците и поморските пилоти попатно придонесоа за моето раѓање.

Графитот се меша со глина од Мисисипи во која при процесот на рафинирање се користи амониум хидроксид. Потоа се додаваат средства за навлажнување, како што е сулфониран лој – животински масти хемиски обработени со сулфурна киселина. Откако ќе помине низ бројни машини, смесата конечно се појавува како бескрајно црево – како од машина за колбас – исечена, сушена и печена неколку часа на 1.850 Целзиусови степени. За да се зголеми неговата цврстина и мазност, графитот потоа се третира со топла смеса којашто содржи восок од канделила од Мексико, парафински восок и хидрогенизирани природни масти.

Мојот кедар се премачкува со шест слоја лак. Дали ги знаете сите состојки на лакот? Кој би помислил дека и одгледувачите на рицинус и рафинериите за рицинусово масло се дел од процесот? Е па се. Дури и во процесите со кои лакот добива убава жолта боја се вклучени вештини на повеќемина отколку што можат да се набројат!

Погледнете ја етикетата. Таа е филм формиран со примена на топлина на јагленова прашина помешана со смоли. Како се прават смолите и што воопшто е јагленова прашина?

Моето парченце метал – обрачето – е месинг. Помислете на сите луѓе коишто ископуваат цинк и бакар и оние коишто знаат како да направат сјаен месинг од овие дарови на природата. Црните прстени на моето обраче се црн никел. Што е црн никел и како се користи? Ќе ми требаат неколку страници за да се објасни причината зошто во центарот на моето обраче нема црн никел.

Најпосле, тука е и мојата круна, несмасно наречена „чеп“ во индустријата, т.е. делот којшто човекот го користи за да ги избрише грешките коишто ги прави со мене. За бришењето е задолжена состојката наречена „фактис“. Тоа е производ сличен на гума, направен со реакција на масло од семе од репка од Холандските Источни Инди со сулфур хлорид. Гумата, спротивно на популарното верување, се користи само за спојување.

Понатаму вклучени се и бројни вулканизирачки и забрзувачки агенси. Пемзата доаѓа од Италија; а пигментот којшто му ја дава бојата на „чепот“ е кадмиум сулфид.

Никој не знае

Дали некој сака да го оспори моето претходно тврдење дека ниту еден човек на земјава не знае како да ме направи?

Всушност, милиони луѓе имаат удел во моето создавање, без притоа да бидат свесни за постоењето на другите. Можете да кажете дека малку претерувам кога ги поврзувам берачот на кафе во далечниот Бразил и одгледувачите на храна на други места со моето создавање; дека ваквото гледиште е екстремно. Стојам на кажаното. Ниту еден единствен човек во сите овие милиони, вклучувајќи го и претседателот на компанијата за моливи, не придонесува повеќе од само мал дел од своето знаење. Од гледна точка на знаењето, единствената разлика помеѓу рударот на графит во Цејлон и дрвосечачот во Орегон е во видот на знаење. И рударот и дрвосечачот се неопходни, исто како како што се и хемичарот во фабриката или работникот во нафтено поле – бидејќи парафинот е нуспроизвод на нафтата.

Еве еден запрепастувачки факт: ниту работникот во нафтено поле, ниту хемичарот, ниту рударот на графит или глина, ниту оној којшто управува или гради бродови или возови или камиони, ниту, пак, оној којшто управува со машината којашто ги прави жлебовите на моето обраче, ниту претседателот на компанијата ја извршуваат својата задача затоа што ме сакаат мене. Верувам секој од нив ме сака помалку, во споредба со едно дете во прво одделение. Всушност, во оваа огромна група има и такви коишто никогаш не виделе молив ниту, пак, би знаеле како да го користат. Нивната мотивација не е поврзана со мене. Можеби е вака:

секој од овие милиони гледа дека на тој начин може да го размени своето мало знаење за стоките и за услугите коишто му требаат или ги сака. Јас можам, но и не морам да бидам дел од овие работи.

Нема супериорен ум

Уште позачудувачки факт е отсуството на супериорен ум, на некој којшто ги диктира или ги контролира овие безбројни дејствија коишто се одговорни за моето постоење. Нема ни трага ни глас од таква личност. Наместо тоа, сведоци сме на делувањето на Невидливата рака. Ова е таа мистерија којашто претходно ја споменав.

Се вели дека „само Бог може да создаде дрво“. Зошто се согласуваме со ова? Дали затоа што сфаќаме дека ние самите не можеме да го направиме? Дали воопшто можеме да го опишеме дрвото? Не можеме, освен површно. Можеме да кажеме, на пример, дека одредена молекуларна конфигурација се манифестира како дрво. Но, постои ли човечки ум способен да ги документира или да ги управува постојаните промени во молекулите коишто се појавуваат во животниот век на дрвото? Ваков подвиг сосема е незамислив!

Јас, Молив, сум една сложена комбинација на чуда: дрво, цинк, бакар, графит итн. Но, на овие чуда коишто се манифестираат во природата е додадено едно уште понеобично чудо: конфигурацијата на креативните човечки енергии – милиони мали вештини коишто се конфигурираат природно и спонтано како одговор на човечката потреба и желба и без присуство на никаков човечки „главен ум!“. Бидејќи само Бог може да создаде дрво, тогаш тврдам дека само Бог може да ме направи мене. Човекот не може да ги оркестрира сите овие вештини потребни за да ме создаде исто како што не може да ги искомбинира молекулите за да создаде дрво.

Горенаведеното е она коешто го мислев кога напишав: „Ако можете да ја разберете чудесноста којашто ја симболизирам, можете да помогнете да се зачува слободата којашто човештвото толку несреќно ја губи“. Зашто, ако некој е свесен дека овие вештини природно и автоматски ќе се организираат во креативни и во продуктивни обрасци како одговор на човечката потреба и побарувачка – т.е. во отсуство на владино или кое било друго присилно контролирачко влијание – тогаш тој ќе дојде до апсолутно суштинската состојка за слободата: вербата во слободни луѓе. Слободата е невозможна без ваквата верба.

Штом владата ќе стекне монопол на една креативна активност, како што е, на пример, испораката на пошта, повеќето луѓе ќе веруваат дека поштата ефикасно не би можела да биде испорачана од поединци коишто дејствуваат слободно. Причината за тоа е што секој од нив препознава дека и самиот не знае како да ги направи сите работи коишто се случуваат при испораката на пошта. Поединецот, исто така, препознава дека и ниту кој било друг не е способен да го направи тоа. Овие претпоставки се точни. Ниту еден поединец не поседува доволно знаење да се справи со поштенските услуги на една нација, исто како што ниту еден поединец не поседува доволно знаење за самиот да направи молив. Сега, во отсуство на верба во слободните луѓе – во несвесноста дека милиони вештини природно и чудесно ќе се формираат и ќе соработуваат за да ја задоволат оваа потреба – поединецот не може а да не дојде до погрешен заклучок дека поштата може да се достави само со владина „интервенција“.

Изобилство на сведоштва

Ако јас, Молив, бев единствениот предмет којшто може да понуди сведоштво за тоа што мажите и жените можат да постигнат кога имаат слобода да се обидат, тогаш скептиците би имале валиден аргумент. Сепак,

сведоштва има во изобилство; тие се насекаде околу нас. Испораката по пошта многу е едноставна кога се споредува, на пример, со производство на автомобил или со механички калкулатор или комбајн или мелница или со десетици илјади други работи. Испорака? Во свет каде што луѓето се слободни да се обидат, тие постигнуваат неверојатни подвизи: го пренесуваат човечкиот глас низ светот за помалку од една секунда; вршат пренос во живо на настан до сечиј дом; вршат транспорт на 150 патници од Сиетл до Балтимор за помалку од четири часа; доставуваат гас од Тексас до нечиј шпорет или до нечија печка во Њујорк по неверојатно ниски цени и без субвенции; испорачуваат нафта од Персискиот Залив до нашето источно крајбрежје – преку половина свет за – помалку пари отколку што наплаќа владата за испорака на едно обично писмо преку улица!

Лекцијата којашто сакам да ја пренесам е следнава: не потиснувајте ги креативните енергии. Едноставно организирајте го општеството да дејствува во согласност со оваа лекција. Правниот апарат на општеството нека ги отстрани сите пречки и дозволете им на креативните вештини слободно да течат. Имајте верба дека слободните мажи и жени ќе одговорат на Невидливата рака. Вербата ќе биде потврдена. Јас, Молив, иако навидум едноставен, го нудам чудото на моето создавање како сведоштво за практичноста на оваа верба; практична како сонцето, дождот, кедровото дрво, плодната земја.

Прашање за крај: Како една кооперативна мрежа значително го зголемува продуктивниот потенцијал на една земја и со тоа ја обезбедува основата за нашите модерни животни стандарди?

Навратете се на Елемент 1.10

Материјалот е искористен со дозвола на Фондацијата за економско образование, под Меѓународната

лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 1.11

Создавање работни места наспроти создавање богатство

Од Двајт Р. Ли

Прашање за размислување: Дали владата треба да гради воени бази и автопати за да создаде работни места?

Владините политики најчесто се оценуваат во однос на тоа колку работни места создаваат. Ограничувањето на увозот се смета за начин за заштита и за создавање домашни работни места. Даночните преференции и законските дупки најчесто се оправдуваат како начини за зголемување на вработеноста во фаворизираната дејност. Претседателите со гордост укажуваат на бројот на отворени работни места во економијата за време на нивните мандати. Наводно, колку повеќе работни места се отвораат, толку е поуспешен мандатот. Веројатно никогаш немало владина програма за трошење чиишто застапници не спомнале дека таа создава работни места. Дури и за војните може да се смета дека имаат позитивна страна затоа што создаваат работни места.

Нема ништо лошо во создавањето работни места. Вработеноста има клучна улога при создавањето богатство, па оттука фокусот на отворањето работни места е разбирлив. Но, лесно е луѓето да превидат дека создавањето повеќе богатство е она коешто навистина сакаме да го постигнеме, а работните места се само средство за постигнување на таа цел. Кога ќе се заборави тој елементарен факт, луѓето лесно се измамени со аргументи коишто го издигнуваат создавањето работни места на ниво на врвна цел сама по себе. Иако овие аргументи можеби звучат веродостојно, тие се користат за поддршка на политики коишто го уништуваат

богатството наместо да го создаваат. Ќе разгледаме неколку од многуте тажни примери.

Создавањето работни места не е проблемот

Целта на сите економски активности е да се произведе што е можно поголема вредност со ограничените ресурси (вклучувајќи го и човечкиот труд) на располагање. Но, колку и да ги поместуваме границите на оскудноста, тие граници никогаш нема да исчезнат. Оскудноста засекогаш ќе нè спречува да ги поседуваме сите нешта што ги посакуваме. Секогаш ќе има изобилство на работни места. Така, создавањето работни места не е проблемот. Проблемот е создавање работни места на кои луѓето произведуваат најголема вредност. Ова е поуката од апокрифната приказна за еден инженер којшто, додека бил во посета на Кина, наишол на голем екипаж којшто градел брана со копачи и со лопати. Кога инженерот му посочил на надзорникот дека работата може да се заврши за неколку дена, наместо за месеци, доколку на работниците им се даде моторизирана опрема за копање, надзорникот рекол дека таквата опрема ќе доведе до губење многу работни места. „Мислев дека сакате да изградите брана“, одговорил инженерот. „Ако сакате повеќе работни места, тогаш заменете ги лопатите со лажици.“

Како што им кажувам на моите студенти на Универзитетот во Џорџија, ќе го вработам секој човек во нашето универзитетско гратче Атина, ако се согласи да работи за ниска плата, да речеме пет центи месечно. Ако уште малку ја намалам платата, ќе можам да го вработам секој човек во Џорџија. Ако вработам работници со такви плати, ќе можам да заработам така што ќе им наредам да градат брани со лажици. Се разбира, студентите препознаваат дека мојата понуда е бесмислена бидејќи можат многу повеќе да заработат кај други работодавци, што

всушност ја одразува поважната причина зошто мојата понуда е бесмислена: фокусирањето на бројот на работни места го игнорира создавањето или несоздавањето вредност. Ќе се создаде поголема вредност на повисоко платените работни места на кои моите студенти можат да се вработат отколку во оние коишто јас ги нудам. Една голема придобивка од платите што се нудат на отворените пазари на труд е тоа што тие ги привлекуваат поединците на нивните најценети работни позиции, а не на која било работа.

Друга предност на пазарните плати е тоа што тие ги принудуваат работодавците да ги земат предвид опортунитетните трошоци за вработување работници во споредба со нивната вредност на други позиции и континуирано да бараат методи за намалување на бројот на работни места со постигнување ист резултат со помалку вработени. Секој економски напредок произлегува од способноста да се обезбедат истите или подобрени добра и услуги со помалку работници, со што се елиминираат некои работни места и се ослободува работна сила за зголемување на производството во нови, попродуктивни работни места. Неспособноста да се разбере овој извор на зголемен просперитет ја објаснува широко распространетата поддршка на деструктивните јавни политики.

Со експлозии до повеќе работни места

Во 1840-тите еден француски политичар сериозно се залагал за минирање на шините во Бордо на железничката пруга од Париз до Шпанија за да се отворат повеќе работни места во Бордо. Товарот ќе морал да се префрла од еден воз во друг и на патниците ќе им требале хотели, а сето тоа би значело повеќе работни места. (Овој предлог бил дискутиран и отфрлен од економистот и есеист од деветнаесеттиот век Фредерик

Бастија во *„Економски софизми“*, стр. 94-95, достапно од Фондацијата за економско образование.)

Овој предлог уште е поапсурден од мојата понуда да вработувам луѓе за пет центи месечно. Барем јас би вработил работници за да произведат нешто вредно, наместо делумно да ја поправам штетата којашто непотребно е нанесена. За жал, апсурдот не спречува да се предлагаат и да се имплементираат економски деструктивни политики. Користејќи го оправдувањето за создавање работни места, политичарите вообичаено донесуваат легислатива којашто го зголемува напорот потребен за производство на дадена вредност.

Еден од аргументите за ограничување на увозот е дека тоа ќе создаде (или ќе заштити) домашни работни места. Точно, тоа ќе создаде одреден број домашни работни места, исто како што и уништувањето на дел од железничката линија ќе создаде домашни работни места. Но, исто како и прекинот на железничката линија, ограничувањата на увозот ги зголемуваат трошоците за стекнување вредни производи. Единствената причина зошто една земја увезува производи е тоа што тоа е најевтиниот начин да се набават; потребни се помалку работници за да ги добијат увезените производи преку надворешна трговија отколку со директно производство. На овој начин трговијата е како технолошки напредок којшто ги ослободува работниците и им овозможува да го зголемат производството на стоки и на услуги достапни за потрошувачка. Ограничувањата на увозот создаваат работни места исто како што уништувањето на нашите железници, бомбардирањето на нашите фабрики и барањето работниците да користат лопати наместо модерна опрема за ископување земја создаваат работни места.

Секогаш имајте на ум дека создавањето работни места е средство за постигнување на крајната цел на економската активност, а тоа е создавање богатство.

Создавање владини работни места

Бидејќи имаат тенденција да ги гледаат работните места како цел наместо како средство, тие лесно се заведени да ги поддржуваат владините програми врз основа на тоа дека ќе се отворат работни места. Сите сме слушале луѓе коишто се залагаат за воени бази, изградба на автопатишта и за еколошки регулативи за водење бизнис по овие основи. За да го оправдаат трошењето, владините агенции вообичаено прават студии за придобивките и трошоците во кои создадените работни места се сметаат како придобивки. Ова е како да ги броите часовите коишто ги работите за да заработите доволно пари за да купите автомобил како една од придобивките на автомобилот. Работните места создадени од владин проект претставуваат трошок на проектот: опортунитетен трошок. Работниците вработени во владините активности би можеле да произведуваат вредност правејќи нешто друго. Релевантното прашање не е дали некој владин проект создава работни места, туку дали работниците на тие работни места ќе создадат повеќе богатство отколку што би создале на други работни места. Ова е прашање коешто застапниците на владините програми не сакаат да се поставува, бидејќи во спротивно ќе имаше многу помалку владини работни места со ниска продуктивност и многу повеќе високопродуктивни работни места во приватниот сектор.

Прашање за крај: Ако сакаме да постигнеме висок животен стандард, дали е поважно отворање работни места или создавање богатство? Која е разликата?

Навратете се на Елемент 1.11

„Creating Jobs vs. Creating Wealth“ од Двајт Ли е искористено со дозвола на Фондацијата за економско

образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 1.9

Што се гледа, а што не

Од Фредерик Бастија (Скратена верзија)

Следната статија е кондензирана верзија на „Што се гледа, а што не“ од Фредерик Бастија(1). Бастја бил економист којшто бил член и на францускиот парламент во средината на деветнаесеттиот век. Интересно е што прашањата коишто тој ги покренува исто толку се релевантни денес колку што биле и пред повеќе од 150 години.

Во економската сфера, дејството, навиката, институцијата, законот, не создаваат само еден ефект, туку низа ефекти. Од овие ефекти, само првиот е непосреден; се појавува истовремено со неговата причина; се гледа. Другите ефекти се појавуваат само последователно; тие не се гледаат; би биле среќни ако успееме да ги предвидиме.

Има само една разлика помеѓу лош и добар економист: лошиот економист се ограничува на видливиот ефект; добриот економист ги зема предвид и ефектот којшто може да се види и оние ефекти коишто мораат да се предвидат.

Сепак, оваа разлика е огромна; зашто речиси секогаш кога непосредната последица е поволна, подоцнежните последици се погубни, и обратно. Оттука произлегува дека лошиот економист се стреми кон мало сегашно добро коешто ќе биде проследено со големо претстојно зло, додека добриот економист се стреми кон големо претстојно добро, прифаќајќи го ризикот од мало сегашно зло.

Скршениот прозорец

Дали некогаш сте биле сведоци на бесот на тој чесниот граѓанин, Џејмс Гудфелоу, кога неговиот непоправлив син случајно скршил прозорец? Ако сте биле присутни на оваа сцена, сигурно сте забележале и дека поминувачите, дури и ако биле само триесетина на број, се чини дека едногласно му ја даваат истата утеха на несреќниот сопственик:

„Тоа е лош ветер којшто никому добро не носи. Ваквите несреќи ја одржуваат индустријата. Секој треба да спечали за живот. Што би се случило со стакларите доколку никогаш не се скршат прозорците?“

Во овој многу едноставен случај, формулата на сочувство содржи цела една теорија којашто би било добро да ја разоткриеме, flagrante delicto, бидејќи сосема е иста како онаа којашто, за жал, лежи во основата на повеќето наши економски институции.

Да претпоставиме дека ќе чини шест франци за да се поправи штетата. Ако сметате дека несреќата ѝ помага на споменатата индустрија со шест франци, се согласувам. Не го оспорувам тоа на кој било начин; ваквото размислување е точно. Ќе дојде стакларот, ќе си ја заврши работата, ќе добие шест франци, ќе се израдува и во себе ќе го благослови несовесното дете. Тоа е она што се гледа.

Но, ако, по пат на дедукција, заклучите, како што се случува многу често, дека е добро да се кршат прозорци, дека така циркулираат парите, дека тоа ја поттикнува индустријата воопшто, должен сум да извикам: никако! Вашата теорија запира на она коешто се гледа. Не го зема предвид она што не се гледа.

Она коешто не се гледа е тоа што нашиот граѓанин потрошил шест франци за една работа и сега не може да ги потроши за друга. Не се гледа дека ако не морал да го замени прозорецот, можеби би си ги заменил изветвените чевли или би ја збогатил својата библиотека со уште една книга. Накратко, тој би ги искористил своите шест франци за некоја друга

намена, а сега тоа е невозможно.

Следно, да ја разгледаме индустријата воопшто. Откако е скршен прозорецот, индустријата за стакло добива помош во вредност од шест франци; тоа е она коешто се гледа.

Ако прозорецот не беше скршен, чевларската индустрија (или некоја друга) ќе добиеше помош во вредност од шест франци; тоа е она коешто не се гледа.

И ако треба да го земеме предвид она коешто не се гледа, бидејќи тоа е негативен фактор, како и она коешто се гледа, бидејќи тоа е позитивен фактор, треба да разбереме дека нема никаква корист за индустријата воопшто или за националното вработување како целина дали прозорците се скршени или не се скршени.

Ајде сега да размислиме за Џејмс Гудфелоу.

На првата хипотеза, онаа за скршениот прозорец, тој троши шест франци и за нив добива еден прозорец, ниту повеќе ниту помалку од претходно.

На втората, онаа во којашто не се случи несреќата, ќе потрошеше шест франци за нови чевли и ќе уживаше и во нов пар чевли и во својот прозорец.

Сега, ако Џејмс Гудфелоу е дел од општеството, мораме да заклучиме дека општеството, земајќи ги предвид неговите трудови и уживања, ја изгубило вредноста на скршениот прозорец.

Оттука, по пат на генерализација, доаѓаме до овој неочекуван заклучок: „Општеството ја губи вредноста на непотребно уништените предмети“, „Да се крши, уништува, растура не претставува поттикнување национално вработување“ или пократко: „Уништувањето не е профитабилно.“

Читателот мора да се потруди да забележи дека во малата драма којашто ја претставив нема само две лица, туку три. Едното, Џејмс Гудфелоу, го претставува потрошувачот, којшто уништувањето го свел на

едно уживање наместо на две. Другото, зад кое фигурира стакларот, ни го покажува производителот чијашто индустрија е потпомогната од несреќата. Третото е чевларот (или кој било друг производител) чијашто индустрија соодветно е намалена од истата причина. Токму оваа трета личност секогаш е во сенка и таа, персонифицирајќи го она коешто не се гледа, е суштински елемент на проблемот. Токму чевларот ни помага да разбереме колку е апсурдно да гледаме профит во уништувањето.

Театри и ликовни уметности

Дали државата треба да ја субвенционира уметноста? Секако, има многу аргументи за и против коишто можат да се кажат на оваа тема.

Во корист на системот на субвенции, може да се каже дека уметностите ја прошируваат, воздигнуваат и ја поетизираат душата на еден народ; дека го оддалечуваат од материјалните преокупации, давајќи му чувство за убавото и на тој начин позитивно реагираат на неговите манири, обичаите, моралот, па дури и на неговата индустрија. Може да се запрашаме каде би била музиката во Франција без Theatre-Italien и Конзерваториумот; драмската уметност без Théâtre-Français; сликарството и скулптурата без нашите колекции и нашите музеи. Може да се оди уште подалеку и да се постави прашањето дали, без централизацијата и последователното субвенционирање на ликовната уметност, би се развил тој извонреден вкус којшто е благороден плод на францускиот труд и ги испраќа своите производи низ целиот свет.

Во присуство на такви резултати, зарем не е врв на непромисленоста да се пренебрегне оваа одмерена оцена за сите граѓани, којашто, на крајот, им донела углед и слава во очите на Европа?

На овие причини и на многу други, чијашто моќ не ја оспорувам, можат да се спротивстават многу други не помалку уверливи. Пред сè,

може да се каже, станува збор за дистрибутивна правда. Дали правата на законодавецот одат дотаму што му дозволуваат да земе од платата на занаетчијата за да го надополни профитот на уметникот? М. де Ламартин[2] рече: „Ако му ја укинете субвенцијата на театарот, каде ќе застанете на овој пат и нема ли да биде логично да ги елиминирате универзитетските факултети, музеите, институтите, библиотеките?“ Некој би можел да одговори: Ако сакате да субвенционирате сè што е добро и корисно, каде ќе застанете на тој пат и нема ли да биде логично да составите граѓанска листа за земјоделство, индустрија, трговија, благосостојба и за образование? Понатаму, дали е сигурно дека субвенциите го поддржуваат напредокот на уметноста? Тоа е прашање коешто е далеку од решено, а ние со свои очи гледаме дека театрите коишто просперираат се оние коишто живеат од сопствениот профит. Конечно, продолжувајќи кон поопширни размислувања, може да се забележи дека потребите и желбите се создаваат меѓусебно и продолжуваат да се издигнуваат во сè повозвишени области[3] сè додека националното богатство дозволува нивно исполнување; дека владата не смее да се меша во овој процес, бидејќи, без оглед на моменталното количество на националното богатство, таа не може да ги стимулира луксузните индустрии со одаточување без да им наштети на основните индустрии, со што ќе го поништи природниот напредок на цивилизацијата. Може да се истакне и дека оваа вештачка дислокација на желбите, вкусовите, трудот и населението ги става нациите во несигурна и опасна ситуација, оставајќи ги без цврста основа.

Ова се дел од причините коишто ги наведуваат противниците на државната интервенција во однос на редоследот по кој граѓаните веруваат дека треба да ги задоволуваат своите потреби и желби и со тоа да ја насочат својата активност.

Признавам дека сум од оние коишто мислат дека изборот, импулсот треба да дојде одоздола, не одозгора, од граѓаните, не од законодавецот; а спротивната доктрина ми се чини дека води до уништување на слободата

и на човечкото достоинство.

Но, според заклучок којшто исто толку е лажен колку што е и неправеден, знаете ли за што сега се обвинуваат економистите? Кога се спротивставуваме на субвенциите, обвинети сме дека се спротивставуваме на тоа коешто се предлага да се субвенционира и дека сме непријатели на разноразни активности бидејќи сакаме овие активности да бидат доброволни и во себе да ја бараат соодветната награда.

Така, ако бараме државата да не интервенира, преку одаточување, во религиозни прашања, тогаш сме атеисти.

Ако бараме државата да не интервенира, преку одаточување, во образованието, тогаш мразиме просветлување. Ако кажеме дека државата не треба преку одаточување да дава вештачка вредност на земјиштето или на некоја индустрија, тогаш сме непријатели на имотот и на трудот. Ако мислиме дека државата не треба да ги субвенционира уметниците, тогаш сме варвари коишто ги сметаат уметностите за бескорисни.

Протестирам со сета моја моќ против овие заклучоци. Далеку од тоа дека ја разгледуваме апсурдната помисла за укинување на религијата, образованието, имотот, трудот и на уметноста кога бараме од државата да го заштити слободниот развој на сите овие видови човечки активности без да ги држи на платен список на сметка на некоја друга; напротив, ние веруваме дека сите овие витални сили на општеството треба хармонично да се развиваат под влијание на слободата и дека ниту една од нив не треба да стане, како што гледаме дека се случува денес, извор на неволји, злоупотреби, тиранија и неред.

Нашите противници сметаат дека се укинува дејност којашто не е ниту субвенционирана ниту регулирана.

Ние веруваме во спротивното. Нивната верба е во законодавецот, а не во човештвото. Нашата е во човештвото, не во законодавецот. Така, М. де Ламартин рече: „Врз основа на овој принцип, треба да ги укинеме јавните изложби коишто ѝ носат богатство и чест на оваа земја“.

На М. де Ламартин му одговорам: Од ваша гледна точка, да не се субвенционира значи да се укине бидејќи, поаѓајќи од премисата дека ништо не постои освен по волја на државата, заклучувате дека ништо не може да опстои освен ако даноците не го одржуваат во живот. Но, јас се спротивставувам на примерот којшто го избравте и ви посочувам дека најголемата, најблагородната, од сите изложби, онаа заснована на најлибералната, најуниверзалната концепција, па дури и можам да го употребам зборот „хуманитарна“, што овде не би било претерано, е изложбата којашто сега се подготвува во Лондон,[4] единствената во која ниедна влада не се меша и којашто ниту еден данок не ја поддржува.

Навраќајќи се на ликовната уметност, може, повторувам, да се наведат сериозни причини за и против системот на субвенционирање. Читателот разбира дека, во согласност со посебната цел на овој есеј, немам потреба ниту да ги наведувам овие причини ниту да одлучувам меѓу нив.

Но, М. де Ламартин изнесе еден аргумент којшто не можам немо да го прескокнам бидејќи тој спаѓа во многу внимателно дефинираните граници на оваа економска студија.

Тој има кажано:

Економското прашање за театрите може да се сумира во еден збор: вработување. Природата на вработувањето малку е важна; видот на работното место е исто толку продуктивен и плоден како и секој друг вид. Театрите, како што знаете, даваат плата на не помалку од осумдесет илјади работници од секаков вид – сликари, sидари, декоратери, костимографи, архитекти итн., коишто се од суштинско значење за виталноста и за индустријата на многу делови од овој главен град и тие го заслужуваат вашето сочувство!

Вашето сочувство? Во превод: вашите субвенции. И понатаму:

Задоволствата коишто ги нуди Париз обезбедуваат вработување и потрошувачки добра за провинциските области, а луксузниот живот на богатите се платите и лебот на двесте илјади работници од секаков вид,

коишто живеат од сложената индустрија на театрите низ Републиката и ги остваруваат од овие благородни задоволства, коишто ја прават Франција славна, сопствената егзистенција и средствата за обезбедување на потребите за живот на нивните семејства и на нивните деца. Токму ним им ги давате овие шеесет илјади франци. [Многу добро! Многу добро! Голем аплауз.]

Принуден сум да кажам: Многу лошо! Многу лошо, ограничувајќи го, се разбира, товарот на оваа пресуда на економскиот аргумент со кој се занимаваме овде.

Да, барем делумно, на работниците во театрите ќе им припаднат споменатите шеесет илјади франци. Дел од нив можеби ќе се изгуби попатно. Ако подетално се разгледа проблемот, може дури и да се воочи дека најголемиот дел од колачот ќе заврши на друго место. Работниците ќе имаат среќа ако им останат трошките! Но, би сакал да претпоставам дека целата субвенција, сепак, ќе оди кај молерите, декоратерите, костимографите, фризерите итн. Тоа е она што се гледа.

Но, од каде доаѓа? Ова е опачината на паричката, исто толку важна за испитување како и нејзиното лице. Кој е изворот на овие 60.000 франци? И каде ќе отидеа ако законодавното гласање прво не ги упати на улицата Риволи, а оттаму на улицата Де Гренел?[(5)] Тоа е она што не се гледа.

Секако, никој нема да се осмели да тврди дека законодавното гласање довело до тоа оваа сума да излезе од гласачката кутија; дека станува збор за чист додаток на националното богатство; дека без ова чудесно гласање овие шеесет илјади франци би останале невидливи и неопипливи. Сè што му преостанува на мнозинството е да одлучи да се испратат од едно на друго место и да ја замени нивната првична дестинација со друга.

Така, јасно е дека даночниот обврзник којшто ќе биде оданочен еден франк повеќе нема да го има овој франк на располагање. Јасно е дека ќе биде лишен од задоволството што може да се купи со еден франк, а работникот, кој и да е тој, којшто би му го обезбедил ова задоволство, ќе

биде лишен од плата во истиот износ.

Ајде тогаш да не се повикуваме на детската илузија дека гласањето на 16 мај додава нешто на националната благосостојба и во вработувањето. Тоа ги прераспределува имотите, ги прераспределува платите и тоа е сè.

Дали може да се каже дека еден вид задоволство и еден вид работа ги заменува задоволствата и работните места коишто се поитни, поморални, порационални?

Спремен сум да ја водам оваа битка. Би можел да кажам: земајќи шеесет илјади франци од даночните обврзници, ги намалувате платите на орачите, копачите, столарите и ковачите, а исто толку ги зголемувате платите на пејачите, фризерите, декоратерите и на костимографите. Ништо не докажува дека оваа последна класа е поважна од другата. М. де Ламартин не го изнесува ова тврдење. Тој самиот вели дека работата на театрите е исто толку продуктивна, исто толку плодна како секоја друга работа, нешто коешто сè уште може да се оспорува; за најдобар доказ дека театарската работа не е толку продуктивна како друга работа е тоа што втората е повикана да ја субвенционира првата.

Но, оваа споредба на внатрешната вредност и заслугата на различните видови работа не е дел од темата којашто ја разработувам тука. Сè што треба да направам овде е да покажам дека, ако М. де Ламартин и неговите поддржувачи ги виделе платите коишто ги заработуваат оние коишто се грижат за потребите на актерите, од една страна, тие треба да ја видат и изгубената заработка на оние коишто ги исполнуваат потребите на даночните обврзници, од друга страна. Доколку не го сторат тоа, тие се отворени за потсмев за погрешно прераспределување на добивка. Кога би биле логични во својата доктрина, би барале бесконечни субвенции; зашто она коешто е точно за еден франк или за шеесет илјади франци, во идентични околности е точно и за милијарда франци.

Кога станува збор за даноците, господа, докажувајте ја нивната корисност со рационални причини, но не прибегнувајте кон она жално

тврдење: „Јавното трошење ја одржува работничката класа во живот“. Ова прикрива еден факт којшто е од суштинско значење да се знае: јавната потрошувачка секогаш е замена за приватната потрошувачка и дека, според тоа, може добро да поддржува еден работник наместо друг, но не ја подобрува состојбата на работничката класа земена како целина.

Прашања за размислување

1. Поддржувачите на владините трошења за спортски стадиони честопати тврдат дека овие трошоци ја зголемуваат вработеноста. Анализирајте го овој став.
2. Федералната влада на САД троши милијарди долари за субвенционирање на земјоделството. Дали овие субвенции ги зголемуваат вработеноста и производството? Образложете.

Навратете се на Елемент 1.9

---

1. Овој памфлет, објавен во јули 1850 година, е последниот којшто го напишал Бастија. Ѝ беше ветуван на јавноста повеќе од една година. Неговото објавување беше одложено бидејќи авторот го загубил ракописот кога се преселил од улицата Де Шосеул до улицата Д'Алген. По долга и залудна потрага, тој решил целосно да го преработи својот труд и како главна основа на неговите демонстрации избрал некои говори неодамна одржани во Националното собрание. Кога ја завршил оваа задача, се прекорил дека премногу е сериозен, го фрлил вториот ракопис во оган и го напишал оној којшто го препечативме. –Уредник. ↩

2. Алфонс Мари Луј де Ламартин (1790-1869), еден од големите поети на францускиот романтизам, а потоа и истакнат државник. За првпат избран за пратеник во 1834 година, тој ја постигнал својата најголема слава во времето на Револуцијата од 1848 година, кога бил главен двигател за формирањето на Републиката. Со својата елоквентност тој ги смирил париските толпи коишто се

заканувале да го уништат градот и застанал на чело на привремената влада. Меѓутоа, повеќе идеалист и оратор отколку практичен политичар, тој набрзо изгубил влијание и се повлекол во приватниот живот во 1851 година. –Преведувач. ↩

3. Видете поглавје 3 од „Економски хармонии“ (*Economic Harmonies*) –Уредник. ↩

4. Ова се однесува на Големата изложба, во Хајд Парк, Лондон, во 1851 година, спонзорирана од Лондонското друштво за уметности, здружение посветено на развојот на уметноста и на индустриите. Прва во серијата големи меѓународни изложби, или „светски саеми“, била позната по Кристалната палата, извонредна архитектонска структура, во која биле изложени експонатите. Алберт, принцот на Кралицата Викторија, претседавал со изложбата. –Преведувач. ↩

5. Т.е., од Градското собрание до театарските добавувачи на левиот брег. –Преведувач. ↩

Навратете се на Дел 2 Вовед

Бруто-домашен производ (БДП)

Што е и како се мери?

Бруто-домашен производ (БДП) е пазарната вредност на сите стоки и услуги за крајните корисници произведени дома во извесен временски период (година или квартал). БДП е мерка за производство – тој е дизајниран да го мери производството на стоки и на услуги произведени во една економија. Дефиницијата за БДП ни кажува многу за тоа што се мери со него. Ја мери „пазарната вредност“ на произведените стоки и услуги. Пазарните цени коишто се плаќаат за различни артикли одредуваат колку тие ќе додадат на БДП. На пример, ако нов автомобил се продава за 20.000 долари, а телевизор за 1.000 долари, тогаш автомобилот ќе придонесе 20 пати повеќе во вредноста на БДП во споредба со телевизорот.

Само стоките и услугите продадени на нивните крајни корисници се вклучени во БДП. Многу стоки минуваат низ неколку меѓуфази на производство. Набавките на суровини и стоки додека минуваат низ овие меѓуфази на производство не се вклучени во БДП бидејќи нивната вредност ќе се одрази на пазарната цена којашто ја плаќа крајниот корисник на стоката или на услугата. Како резултат на тоа, би се случило двојно вклучување во БДП, секако доколку и суровините и стоките од меѓуфазата се вклучени заедно со набавните цени коишто ги плаќаат нивните крајни потрошувачи.

БДП е мерка за „домашното производство“: аутпутите произведени во географските граници на земјата без разлика дали тоа ги одразува продуктивните напори на граѓаните или на странците. Производството од нејзините државјани надвор од географските граници на земјата е

исклучено. На пример, приходот генериран од американски деловен консултант којшто работи во Мексико би го зголемил БДП на Мексико, но не и на САД. Соодветно, приходот на јапонски хемиски инженер којшто работи во САД ќе биде вклучен во БДП на САД, но не и во оној на Јапонија.

Во БДП за тековната година се вклучени само стоките и услугите произведени во тековниот период. Купувањето и продажбата на користени артикли не се вклучуваат во БДП бидејќи не го одразуваат тековното производство. Нивната вредност е вклучена во БДП но во неговата вредност од претходниот период кога и биле произведени. На пример, продажбата на автомобил од 2007 година во 2010 година нема да биде вклучена во БДП од 2010 година бидејќи не бил произведен во 2010 година. Тој веќе бил вклучен во БДП за 2007 година кога бил произведен и да се вклучи повторно кога користениот артикл бил препродаден ќе подразбира двојно броење. Спротивно на тоа, услугите на лице коешто помага да се организира трансакција на користени артикли, реални и финансиски средства и на други стоки го одразуваат моменталното производство. Така, провизиите за продажба и другите плаќања за продажни услуги извршени во текот на годината се бројат кога биле обезбедени. Финансиските трансакции и трансферите на приходи не се вклучуваат во БДП бидејќи не вклучуваат производство.

Купувањето и продавањето акции и други финансиски инструменти како обврзници, удели во инвестициски фондови и сертификати за депозит претставуваат пренос на сопственост од едно лице или од една организација на друго. Слично на тоа, бенефициите за социјално осигурување, надоместите за попреченост, подароците и другите трансфери на доход се само движење на доходот и сопственичките права од една до друга страна. Тие не вклучуваат тековно производство и затоа овие трансфери не се вклучени во БДП.

БДП е мерка за производство преку пазарите. Непазарните производствени активности се испуштени. На пример, производството во

рамки на домаќинството, како што се подготовката на храна и услугите за грижа за деца, не вклучува пазарни трансакции и затоа не е вклучено во БДП. Понатаму, БДП, ги испушта и активностите на „сивата“ економија – неевидентираните трансакции како што се оние коишто вклучуваат нелегални активности како трговија со дрога, проституција и доход којшто е непријавен за да се избегне данок.

БДП го мери производството на стоки и на услуги произведени и во приватниот и во државниот сектор. Вклучено е домашното производство на деловниот сектор, без разлика на тоа дали фирмите се во сопственост на државјани или на странци. Како што дискутиравме погоре, владините трансфери на доход не се вклучени во БДП. Но, купувањето и/или обезбедувањето стоки и услуги од локалните, државните и од федералните влади се вклучени во БДП бидејќи тие го одразуваат тековното производство.

Споредби на БДП низ времето

Кога се прават споредби на БДП низ времето, важно е да се приспособат на промените во општото ниво на цените. Постојат две причини зошто номиналниот БДП може да биде повисок во еден период од друг: (1) зголемување на општото ниво на цените и (2) зголемување на количината на произведените стоки и услуги. Само второто ќе го подобри животниот стандард. Затоа, како што номиналниот БДП се менува со текот на времето, важно е да се направи разлика помеѓу зголемувањата на БДП коишто само укажуваат на пораст на цените во однос на оние коишто произлегуваат од зголемувањето на количината на произведени стоки и услуги.

Економистите користат индекс на цени, дефлатор на БДП, за да ги приспособат податоците за номиналниот БДП на влијанието на

зголемувањата на општото ниво на цените низ времето. Дефлаторот на БДП е мерка за општото ниво на цените во однос на базната година, на која ѝ е доделена вредност од 100. Како што растат цените во однос на базната година, дефлаторот на БДП ќе се зголемува пропорционално. Дефлаторот на БДП може да се користи заедно со номиналниот БДП за да се изведе реалниот БДП, што е БДП мерено во долари со постојана куповна моќ. Реалниот БДП го сведува на нето-износ зголемувањето на номиналниот БДП коешто само го одразува зголемувањето на општото ниво на цените. Реалниот БДП во овој временски период (t), мерен во однос на нивото на цените во базната година, е еднаков на:

$$\text{Реалниот БДП}_t = \frac{(\text{Номиналниот БДП}_t) * 100}{(\text{Дефлатор}_t)}$$

Ако цените сега се повисоки отколку во претходната базна година, односот на десната страна ќе биде помал од еден и ќе ја прилагоди сегашната бројка на номиналниот БДП во однос на повисокото тековно ниво на цени во споредба со претходната базна година. Размислете за бројките на БДП за САД во 2005 и во 2009 година. Во 2009 година, номиналниот БДП на САД беше 14.256 милијарди американски долари во споредба со само 12.638 милијарди во 2005 година. Така, номиналниот БДП беше 12,8 отсто повисок во 2009 година отколку во 2005 година. Сепак, голем дел од ова зголемување на номиналниот БДП ја одразуваше инфлацијата наместо зголемувањето на реалниот аутпут. Дефлаторот на БДП, индексот на цени којшто ги мери промените во цените на сите стоки вклучени во БДП, се зголеми од 100,0 во текот на базната 2005 година на 109,7702 во 2005 година. Ова укажува дека цените се покачиле за околу 9,8 отсто во периодот помеѓу 2005 и 2009 година (109,7702-100, изразено во проценти). За да се изведе реалниот БДП од 2009 година, номиналниот БДП

од 2009 година мора да се намали во однос на повисокото општо ниво на цените во споредба со 2005 година. Користејќи ја горната равенка, номиналниот БДП од 2009 година од 14.256,3 милијарди американски долари прво се множи со 100, а потоа се дели со дефлаторот на БДП од 109,7702. Ова дава реален БДП од 12.987,4 милијарди долари [(14.256,3 долари *100)/ 109,7702], само 2,8 отсто повеќе отколку во 2005 година. Така, додека номиналниот БДП се зголемил за 12,8 отсто, реалниот БДП се зголемил за само 2,8 отсто.

Кога се споредува БДП низ времето, од витално значење е користењето на реалниот БДП наместо номиналниот БДП. Бројките за реалниот БДП ги игнорираат промените во општото ниво на цените, фокусирајќи се само на промените во реалниот аутпут на произведените стоки и услуги. Ова ги прави споредбите на реалниот БДП позначајни.

Понатаму, кога се разгледува животниот стандард низ времето, треба да се користи БДП по глава на жител, односно БДП по лице. Зголемувањето на БДП по глава на жител укажува дека со текот на времето се произведува поголемо количество стоки и услуги по лице. Без зголемување на производството по лице, малку е веројатно подобрувањето на животниот стандард.

Во САД, Бирото за економска анализа на Министерството за трговија (БЕА) го пресметува БДП и ги користи овие пресметки за да понуди преглед на економијата на САД. БЕА прикажува економска статистика којашто влијае врз одлуките на владините службеници, деловните луѓе и на приватните лица. Статистиката дадена на http://www.bea.gov/index.htm нуди сеопфатна, ажурирана слика за економијата на САД.

Навратете се на Дел 2 Вовед

Статијата е искористена со дозвола на Common Sense Economics.

Навратете се на Елемент 2.1

Приватна сопственост и опортунитетни трошоци

Од Двајт Ли

Прашања за размислување: Која е економската врска помеѓу правата на приватна сопственост и опортунитетните трошоци?

Пазарите го промовираат општиот интерес со откривање на трошоците, додека владите најчесто фаворизираат посебен интерес со прикривање на тие трошоци. Тука ќе расправам за опортунитетните трошоци така што ќе ја претставам критичната улога на приватната сопственост. Приватната сопственост лежи во основата на пазарните економии бидејќи без приватната сопственост и без размената којашто таа ја поттикнува, луѓето не би можеле да ги земат предвид целосните трошоци за своите одлуки.

Премногу скапо за возење

Да речеме дека сте добиле Rolls Royce Silver Shadow, со платени осигурување, одржување, гориво и даноци. Иако ова не е толку убаво како да ви паднала седмица на лото, продажната цена за Silver Shadow е околу 250.000 долари. Тоа е добрата вест. Лошата вест е дека веројатно не сте доволно богати за да го возите овој автомобил. Вашата прва реакција веројатно ќе биде: Како мислиш не можам да си дозволам да го возам? Некој друг веќе ги платил сите давачки.

Точно, но, сепак, предвидувам дека автомобилот ќе ви биде премногу скап за возење. Без оглед на тоа како сте го добиле овој Rolls Royce,

трошоците за возење се одредуваат според сумата којашто некој друг е подготвен да ја плати за него.

И бидејќи автомобилот е ваша приватна сопственост, не можете да ги игнорирате тие трошоци. Како сопственик, можете да го продадете по цена којашто ја одразува највисоката вредност којашто некој друг му ја поставува. Така, ќе продолжите да го возите вашиот Rolls само ако го цените барем колку, или повеќе, од она коешто можете да го купите со приближно 250.000 долари, износ што еден љубител на Rolls Royce е подготвен да ви ги плати за него. Најверојатно ќе го продадете вашиот Rolls, ќе купите совршено убав и услужлив добар автомобил за 20.000 долари и ќе ви останат 230.000 долари како заштеда или за да ги потрошите на други работи.

Се разбира оваа приказна е нереалистична, бидејќи веројатно нема да ви падне Rolls Royce. Но, тоа илустрира вистинска и важна точка – приватната сопственост ги поттикнува луѓето да размислат за опортунитетниот трошок (изгубената вредност) на нивните одлуки. Поради приватната сопственост, ова размислување е белег на пазарното дејствување и ја објаснува пазарната соработка којашто ги насочува ресурсите и производите во рацете на оние коишто најмногу ги ценат.

Соработка помеѓу набљудувачи на птици и возачи на „фризирани“ автомобили

Членовите на Здружението Одубон се заинтересирани за заштита на кревкото живеалиште за птиците и за другите животни. Лесно е да се предвиди како би одлучиле помеѓу заштита на живеалиштата на диви животни и зголемувањето на достапноста на гориво за автомобили со голема моќност или кои било други возила. На пример, Здружението Одубон силно се спротивставува на бушењето на нафта во крајбрежните

области. Нафтените компании ветуваат и преземаат вонредни мерки на претпазливост за да спречат излевање нафта, но Здружението Одубон останува скептично. Без оглед на мерките на претпазливост, неговата позиција е: нема бушење на нафта во крајбрежните области на море – *во никој случај!*

Како возачите на „фризирани“ автомобили да ја пренесат својата желба за поевтин бензин до Здружението Одубон за да го убедат да преземат ризик за живеалиштата на дивите животни?

Всушност, тие успеаја да го направат токму тоа. Возачите на „фризирани“ автомобили, заедно со сите други потрошувачи на бензин, го убедија Здружението Одубон дека вредноста којашто му ја даваат на бензинот е опортунитетен трошок за заштита на живеалиштата којшто Здружението треба да го игнорира. Тоа го направија преку пазарна комуникација заснована на приватна сопственост.

Здружението Одубон поседува област во дивината во Луизијана позната како природен резерват Рејни. Тој е идеално живеалиште за птици и за други диви животни, но содржи и комерцијални количества нафта и природен гас коишто нафтените компании се желни да ги извлечат. Може да се заклучи дека со оглед на тоа што Здружението Одубон ја поседува земјата и лесно може да ги спречи нафтените компании да дупчат на неа, тие и би го направиле тоа. Погрешно! Здружението Одубон им дозволува на нафтените компании да дупчат таму.

Се разбира, Здружението бара од компаниите да преземат силни мерки на претпазливост против истекување нафта, но не толку силни како оние коишто се неопходни за поморско дупчење. Од каде ваквата недоследност? Со оглед на тоа што природниот резерват Рејни е во сопственост на Здружението Одубон, потенцијалниот приход од нафтата што другите се подготвени да го платат означува можност што би се изгубила доколку не се дозволи дупчењето. Но, Здружението не се соочува со опортунитетен трошок на локации на море бидејќи не ги поседува.

Според тоа, нема мотивација да го земе предвид интересот на другите за поморското дупчење нафта.

Приватната сопственост не само што го мотивира Здружението Одубон да соработува со возачите на „фризирани“ автомобили, туку и ги мотивира возачите на „фризирани“ автомобили да соработуваат со Здружението Одубон. Нивното купување гориво му овозможува на Здружението Одубон да добие и да заштити живеалиште на диви животни за кое верува дека е повредно од она коешто го жртвува во природниот резерват Рејни поради дупчењето нафта. Членовите на Здружението Одубон можат да ги презираат возачите на „фризирани“ автомобили, а возачите на „фризирани“ автомобили можат да им се смеат на набљудувачите на птици, но поради приватната сопственост, секој ги зема предвид грижите (и опортунитетните трошоци) на другиот и дејствува за да ги промовира интересите на другиот.

Опортунитетните трошоци на воените затвореници

Европските војни за време на средниот век честопати биле прилично мирни настани, каде што затворениците обично добро биле третирани. Не било невообичаено спротивставените војски да ги бројат војниците на двете страни, пред помалата војска да се предаде. Таквата ненасилна „борба“ се случувала затоа што во тоа време војниците имале право на сопственост врз затворениците коишто ги заробувале. Тоа законско право подразбирало можност да се продаваат затвореници назад на нивните семејства, создавајќи опортунитетен трошок за победниците доколку ги погубат своите затвореници. Приватните организации, некои од нив религиозни редови, почнале да се специјализираат како посредници меѓу оние коишто имале затвореници за продажба и оние коишто сакале да ги

купат.

За жал за воените заробеници, кога оружјето со долг дострел станало достапно и борбата гради в гради станала сè поневообичаена, помала била веројатноста поединечни војници да заробат затвореници. Тогаш војните станале побрутални, не само затоа што технологијата за убивање се подобрувала, туку и затоа што сопственоста на затворениците се префрлила кај државата. Бидејќи опортунитетните трошоци за поединците се намалуваат кога имотот ѝ припаѓа на државата, станало многу повообичаено да се убиваат или да се осакатуваат затворениците. Луѓето очигледно не треба да се третираат како приватна сопственост. Но, поради феноменот на опортунитетен трошок, на заробените војници им е многу подобро да бидат „приватна сопственост“ отколку „јавна сопственост“.

Приватната сопственост е од суштинско значење за соработката којашто произлегува од пазарната интеракција бидејќи тоа значи дека луѓето ги земаат предвид опортунитетните трошоци за своите постапки. Жално и иронично е што толку многу луѓе ја обвинуваат приватната сопственост за проблемите коишто се јавуваат поради немањето приватна сопственост.

Прашања за крај: На што се должат различните начини на кои пазарите и владите ги откриваат трошоците? Како оваа разлика влијае врз пазарната размена и врз продуктивното однесување?

Навратете се на Елемент 2.1

„Private Property and Opportunity Costs“ од Двајт Ли е искористено со дозвола на Фондацијата за економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 2.2

Недостаток на земјоделско земјиште

Од Двајт Ли

Прашање за размислување: Дали приватната сопственост на имотот им дава на сопствениците поттик да ги одржуваат и зачуваат ресурсите? Објаснете.

Вечен е стравот дека ќе ни снемаат важни ресурси. Нафтата е вообичаена грижа; просторот за одлагање отпад е друга, дрвјата и зелените површини трета. Би можел да продолжам да набројувам работи (јаглен, бакар, железна руда, па дури и калај) за кои луѓето се грижат дека наскоро ќе се исцрпат. Во повеќето случаи, стравот е неоснован – поттикнат од организирани интереси коишто се надеваат дека ќе имаат полза од заплашување на јавноста, од невешто новинарство и од општ недостаток на основно економско разбирање. Онаму каде што загриженоста е соодветна, проблемот секогаш е недостатокот на права на приватна сопственост над загрозениот ресурс.

За да ја видите улогата на правата на сопственост во спречувањето на исцрпувањето на ресурсите, размислете за следново прашање: Дали некогаш снемало необновлив ресурс?

Го поставив ова прашање на десетици различни публики и никогаш не наидов на некој којшто успеа да одговори. Но, зарем не се необновливите ресурси оние коишто најверојатно ќе се исцрпат? На крајот на краиштата, тие се необновливи. Уште позбунувачки, изгубивме – доведени до истребување – голем број животни, коишто се обновливи. Зарем тоа не се ресурси со речиси нула веројатност од исцрпување? Решението на загатката лежи во разбирањето дека необновливите ресурси

се неподвижни; тие не трчаат наоколу, па лесно е да се воспостават права на приватна сопственост над нив. Луѓето ги штедат ресурсите коишто ги поседуваат земајќи ја предвид нивната идна вредност. За многу животни, поради нивната природа да побегнат, е тешко да се воспостават права на приватна сопственост, па затоа луѓето малку се мотивирани да ја земат предвид нивната идна вредност. Така, и покрај нивната обновливост, некои од овие животни се исчезнати.

Влевањето страв дека снемува необновливи ресурси би било многу потешко доколку луѓето сфатат како приватната сопственост може да поттикне соодветно вреднување на идната вредност на нашите ресурси.

Но, овде размислувам за уште една причина зошто луѓето неоправдано се плашат дека ги исцрпуваме или драстично ги намалуваме ресурсите – неспособноста да се разграничи маргиналната вредност од вкупната вредност.

Исчезнување на обработливото земјиште

Штотуку започнав за првпат да работам како професор на Универзитетот во Колорадо, кога ме замолија да учествувам во дебата за „проблемот“ со исчезнувањето обработливо земјиште.

И покрај моите убедливи аргументи (неколку од присутните коишто се согласија со мене пред дебатата, останаа на истиот став и по неа) дека намалувањето на обработливото земјиште е резултат на правилното делување на пазарните сили, загриженоста за изгубеното обработливо земјиште продолжи. На пример, Лестер Браун од Институтот Ворлдвоч објавува годишен извештај во кој предвидува дека резервите со храна ќе заостанат зад растот на населението, проблем којшто тој смета дека делумно е предизвикан од губењето обработливо земјиште поради урбаната експанзија.

Иако е точно дека на глобално ниво денес се користат помалку хектари за земјоделство отколку во минатото, оваа „загуба“ на обработливо земјиште не е криза, па дури ни причина за загриженост. Напротив, тоа е добра вест. Во Полска, на пример, уделот на земјиштето наменето за земјоделството опадна за 28 % од доцните 1960-ти, но, сепак, производството на храна се зголеми за речиси 70 %. Кога помалку земјиште се користи за земјоделство, повеќе земјиште може да се претвори во отворен простор и во шума.

Нема да го слушнете ова од оние коишто веруваат во криза, но сега има повеќе шумски површини во САД отколку пред 80 години.[(1)] Второ, обработливо земјиште е претворено во трговски центри и автопатишта, во приградски станбени блокови, окупирано со забавни паркови, терени за голф или е пренаменето за други цели бидејќи потрошувачите преку пазарните цени посочиле дека урбаната експанзија е повредна од храната којашто можела да се одгледува на земјата.

Храна или голф

Зошто потрошувачите доброволно би жртвувале храна во замена за терени за голф, трговски центри и за паркинзи? Зарем храната не е повредна од голфот или од паркирањето? Се разбира – во вкупната вредност. Ако изборот е да се јаде, но да не се игра голф или да се игра голф, но да нема јадење, дури и најстрасниот играч на голф би избрал да јаде. Но, економските избори не се избори „сè или ништо“. Наместо тоа, одлуките се носат на маргината, одлучувајќи дали вреди да се откажеме од една опција поради друга. Но, на маргината не е очигледно дека храната е повредна од голфот или од многу други работи без кои можеме да живееме. Преку различните такси коишто ги плаќаат за да играат на различни терени, играчите на голф комуницираат дека одреден терен за

голф барем исто толку е вреден колку и дополнителната храна од која треба да се откажеме.

На маргината, голфот секако е повреден од храната доколку милиони хектари обработливо земјиште не беа „изгубени“ поради урбаната експанзија. Во 1900 година, поголемиот дел од коњските сили коишто се користеле на фармите доаѓале од вистински коњи или од мазги, поради што биле потребни десетици милиони хектари за да се одгледува храната за овие животни. Камионите, тракторите, комбајните и другите земјоделски машини на гориво ефикасно ги заменија овие животни и хектарите потребни за нивна исхрана. Исто така, сега е потребна многу помалку земја за да се прехранат ист број луѓе бидејќи подобрувањата во ѓубривата, пестицидите, наводнувањето, семињата и временската прогноза овозможуваат да се одгледува повеќе храна по хектар, а подобрувањата во бербата, пакувањето, складирањето и транспортот дозволуваат поголема количина од одгледуваната култура да дојде до трпезата. Ако сè уште употребувавме толку многу земја за земјоделството како во 1900 година, со денешната технологија ќе се давевме во дињи. Во оваа ситуација, колку би биле вредни уште неколку хектари диња во споредба со уште еден терен за голф којшто би можел да се изгради на тие хектари?

Немаме ни приближно толку обработливо земјиште како што имавме во 1900 година бидејќи како што се зголемува производството на храна, нејзината маргинална вредност се намалува во однос на онаа на куќите, трговските центри, терените за голф и многу повеќе.

Потрошувачите ја изразуваат оваа промена во релативната вредност преку набавки коишто предизвикуваат намалување на цените на храната во однос на цените за други намени на обработливото земјиште. Ова поттикнува намалување на обработливото земјиште коешто продолжува сè додека маргиналната вредност на земјиштето е поголема во неземјоделски намени во споредба со земјоделското производство.

Но, не очекувајте дека „кризата“ со обработливото земјиште ќе исчезне. Јавните агенции коишто се надеваат на поголеми буџети и приватните организации коишто се надеваат на повеќе финансирање за истражување или на поголеми субвенции, секогаш наоѓаат некоја криза за да ја заплашуваат јавноста. Создавањето криза не би било толку лесно доколку повеќемина ја разбираат разликата помеѓу вкупната вредност и маргиналната вредност.

Прашање за крај: Зошто сигурните права на сопственост промовираат економски напредок?

Зошто заедничката сопственост и несигурните права на сопственост го попречуваат економскиот напредок?

Навратете се на Елемент 2.2

---

1. Грег Истербрук, „Момент на Земјата“ (*A Moment on the Earth*) (New York: Viking, 1995), стр. 10-13. ↩

„Running Out of Agricultural Land“ од Двајт Ли е искористено со дозвола на Фондацијата за економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 2.3

Цензурирање на молбите за помош

Од Двајт Р. Ли

Прашање за размислување: Зошто луѓето заземаат толку многу различни ставови за улогата на владата во економијата?

Прашајте ги луѓето дали се за цензура на владата и одговорот ќе биде речиси едногласно не! Сепак, ако ги прашате истите луѓе дали се за владина контрола на цените, одговорот ќе биде поразновиден. Прашајте ги дали владата треба да ги контролира цените за да спречи „драстично зголемување на цените“ по природни катастрофи и одговорот ќе биде речиси едногласно да!

Овие одговори одразуваат голем недостаток на познавање за тоа како пазарите ни дозволуваат меѓусебно да комуницираме. Кога пазарните цени ќе бидат препознаени како средство за комуникација, ќе добиеме уште една важна перспектива зошто владините контроли на цените претставуваат особено штетна форма на цензура. А штетата е најголема во време на природни катастрофи бидејќи жртвите се очајни да ја изразат својата потреба за помош.

Комуникацијата којашто е овозможена од пазарната размена и цените коишто произлегуваат од неа создаваат извонреден степен на социјална соработка. Нема посовршени примери за придобивките од ваквата комуникација и соработка од природните катастрофи. На жртвите не им е потребна само помош од луѓе надвор од зоната на катастрофата, туку и меѓусебна соработка за да закрепнат колку што е можно побрзо и во целост. За жал, кога настапуваат природни катастрофи, владите најчесто ги забрануваат ценовните сигнали коишто ја овозможуваат оваа соработка

– и тоа го прават со поддршка од јавното мислење.

По природна катастрофа, цените генерално нагло се зголемуваат за работната сила, градежните материјали, електричните генератори и за бројни други производи потребни за закрепнување и удобност.

Вообичаеното објаснување за овие зголемувања на цените е дека бескрупулозните добавувачи профитираат на сметка на жртвите. Добавувачите можеби профитираат, но не на сметка на жртвите.

Оние чиишто домови се оштетени и чии животи се нарушени се жртви на природната катастрофа, а не на оние коишто потоа ги снабдуваат со потребните стоки и услуги. Високите цени можат подобро да се сфатат како најдобар начин жртвите да им ја соопштат својата потреба за помош на оние коишто се најспособни да ја обезбедат. Високите цени гарантираат и дека повиците за помош ќе бидат дочекани со брз и ефективен одговор.

Испраќање граѓа во Мајами

Слушнав интересен пример за еден таков одговор кога држев говор во Охајо во 1992 година, непосредно откако ураганот Ендрју ја разори јужна Флорида. Ги спомнав невремето и неговите последици за да ја илустрирам важноста на ценовната комуникација, а потоа еден господин од публиката раскажа приказна за својот син, градежен изведувач од околината на Кливленд, којшто почнал да ја гради куќата за која тој и неговата сопруга сонувале со години. Темелите биле поставени и граѓата била на пат кога Ендрју удри во Мајами. Кога ја примил веста за катастрофата, тој одлучил да не ја искористи граѓата, туку (и покрај противењето на неговата сопруга) да ја испрати во Мајами. Зошто? Бидејќи веста којашто најмногу му го привлекла вниманието била за високите цени за граѓа, укажувајќи му дека побарувачката за неговата граѓа е поголема во Мајами отколку во Кливленд.

Дали изведувачот од Кливленд бил бескрупулозен профитер? Тешко. Тој многу повеќе им помогнал на жртвите на ураганот Ендрју од оние коишто само го изразувале својот презир за „пумпачите“ на цени. Навистина, многумина им помогнаа на настраданите од ураганот така што бесплатно испратија материјали во Мајами. Секако, овие луѓе заслужуваат пофалба. Но, нивната помош беше незначителна во споредба со помошта дадена од добавувачите од целата земја (од светот, поточно) коишто одговорија на повисоките цени така што на жртвите им обезбедија поголеми количини од работите коишто жртвите на Ендрју ги посочија (преку повисоките цени) за најпотребни.

Оние коишто изразуваат презир кон луѓето коишто продаваат производи на жртвите од природни катастрофи по високи цени, предметот на своите критики треба да го бараат во својата понепосредна близина.

Нивната критика (резултат на економско незнаење) и јавното мислење коешто го разгоруваат честопати предизвикуваат контрола на цените, што ги придушува повиците за помош. *The Atlanta Journal-Constitution* минатиот април истакна дека Џорџија има Закон за „драстично зголемување на цените“ според кој добавувачите не смеат да наплатуваат „ниту едно пени повеќе отколку што наплатувале еден ден пред да се случи катастрофата“.

Овој закон беше добронамерно спомнат, без доза на ирониja, во една статија во која се известува дека градежните изведувачи и градежните материјали од неколку држави пристигнле во Атланта веднаш откако таа претрпе огромна штета од торнадото. Може ли некој сериозно да поверува дека оваа помош би дошла од далеку ако совршено се спроведувал Законот за „драстично зголемување на цените“ или дека помошта не е помала поради неговото спроведување? (Казните за драстично зголемување на цените во Џорџија се движат од една до десет години затвор и парични казни од 5.000 долари.)

Електричната машина за бричење

И жртвите на природни катастрофи треба меѓусебно да комуницираат. Пазарните цени се единствениот практичен метод. Секој во погодената област ќе ги цени производите коишто се стават на располагање, но луѓето ќе сакаат тие производи да одат кај оние за кои веруваат дека можат најдобро да ги искористат. Контролата на цените го спречува тоа да се случи така што ја цензурира комуникацијата меѓу жртвите.

Еден мој пријател којшто живееше во Чарлстон, Јужна Каролина, кога удри ураганот Хуго во 1989 година, од прва рака ја виде штетата нанесена од оваа цензура. Во реонот на мојот пријател неколку дена немало струја, па многумина сакале да набават електрични генератори на гас. За жал, локалната продавница за производи за домаќинството имала само два и не можела да добие повеќе поради контролата на цената. Но, имало и уште еден проблем со контролите на цените – проблем од кој всушност имало корист семејството на мојот пријател, но по голема цена за другите. Бидејќи неговиот татко бил добар пријател со сопственикот на локалната продавница, тој добил еден од електричните генератори по контролирана цена. Сопственикот на продавницата не можел легално да го продаде генераторот на некој друг по повисока цена, па зошто тогаш да не му го продаде на својот пријател? Таткото на мојот пријател бил среќен бидејќи можел да продолжи да се бричи со својата електрична машина за бричење. За жал, на супермаркетите во градот очајно им била потребна струја за да не се расипе храна вредна илјадници долари. Без контрола на цените, една од тие продавници би понудила повисока цена за генераторот, ефективно посочувајќи (во име на потрошувачите) дека има поитна употреба за него отколку таткото на мојот пријател. Едно лице ќе мораше да ја претрпи непријатноста да става пена за да се избричи, но стотици негови соседи ќе го убедеа, преку високата цена за генераторот,

дека нивната желба за свежа храна треба да има предност.

Се разбира, без контрола на цените, сите продавници и таткото на мојот пријател (ако сè уште сакал генератор) брзо ќе добиеја електрични генератори бидејќи ќе можеа да комуницираат со добавувачите надвор од зоната на катастрофата.

Природните катастрофи особено се впечатлив пример за штетата направена од контролите на цените. За жал, на владите не им требаат природни катастрофи за да ги оправдаат поткопувањето на социјалната соработка и уништувањето на богатството со диктирање на цените. Владите имаат долга историја на воведување контроли на цените на разни стоки и услуги. И тие ќе продолжат да го прават тоа додека не стане општопознато дека таквите контроли претставуваат особено погубна форма на цензура.

Прашање за крај: Дали владата треба да постави плафони за цените за време на природни катастрофи ако тоа го попречува протокот на стоки, услуги и на ресурси во опустошените области?

Навратете се на Елемент 2.3

„Censoring Pleas For Help“ од Двајт Ли е овозможено од Фондацијата за економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 2.7

Пазарите и слободата

од Двајт Ли

Прашање за размислување: Како слободата на размена и богатството меѓусебно се зајакнуваат во пазарните економии?

Социјалната соработка што се појавува на слободните пазари ја овозможува специјализацијата од која зависи просперитетот. Би биле многу посиромашни без специјализацијата што е можна само кога многумина можат да ги координираат производството и потрошувачката преку пазарна размена. Но, уште поважни од материјалното богатство што го стекнуваме од пазарот се придобивките од слободата. Без отчетност и дисциплина, коишто се можни само во пазарните економии, наскоро би биле лишени од најголемиот дел од нашата слобода.

Слободата лесно се зема здраво за готово, особено во САД каде што уживаме во работи за кои луѓето во многу други земји можат само да сонуваат. Слободата е многу слична на доброто здравје: луѓето не ја ценат додека не ја изгубат. Како што здравите луѓе можат да си го уништат здравјето препуштајќи се на краткорочни искушенија, така и слободните луѓе можат да си ја уништат слободата избирајќи краткорочни политички предности коишто ги поткопуваат условите од кои зависи слободата.

Исто така, колку и да е важно богатството, тоа, сепак, помалку е важно од доброто здравје и од слободата. Богатството има ограничена вредност за оние коишто немаат здравје или слобода да уживаат во него. Понатаму, доброто здравје и слободата се важни елементи во стекнувањето богатство, а слободата е од апсолутно суштинско значење. Болните луѓе можат да бидат продуктивни, но без слобода продуктивната соработка на

пазарот е невозможна.

Тука ќе расправам за две одделни, но поврзани точки. Прво, продуктивната соработка на пазарот зависи од слободата, и второ, слободата зависи од продуктивната соработка на пазарот. Економистите вообичаено се тие коишто треба да ја завршат непријатната задача да укажат на компромисите коишто се неизбежна последица на оскудноста. Но, со богатството и со слободата нема компромис, тие меѓусебно се зајакнуваат во пазарните економии, при што генерално е невозможно едното да постои без другото.[(1)] Обидите да се зголеми богатството со политички политики коишто ја намалуваат слободата секогаш завршуваат со намалување на двете.

Пазарите бараат слобода

Пазарите најдобро функционираат кога им дозволуваат на луѓето да ги соопштат придобивките од туѓиот труд и трошоците за нивниот труд коишто треба да им бидат од корист на другите. На крајот на краиштата, сите придобивки и трошоци се субјективни, во зависност од преференциите и од околностите на луѓето, коишто само тие можат точно да ги проценат. Ова е очигледно во однос на придобивките. Кој е во подобра позиција да ја процени вредноста на остварените придобивки ако не самото лице коешто консумира некакво добро или користи некаква услуга? Но, ако придобивките се субјективни, тогаш и трошоците се субјективни, а тие не се ништо повеќе од вредноста на придобивките од коишто сте се откажале. А бидејќи тие се субјективни, луѓето можат меѓу себе точно да си ги соопштуваат трошоците и придобивките само со тоа што ќе имаат слобода да влезат или да излезат од различни пазари како што им е соодветно и да купуваат и да продаваат по која било заеднички прифатлива цена. Владините контроли на цените ги ограничуваат нашите

слободи и како купувачи и како продавачи и го уништуваат богатството цензурирајќи ја нашата меѓусебна комуникација.

Централното планирање е неуспешно затоа што луѓето немаат слобода да дејствуваат според локалните информации коишто само тие ги поседуваат. Кога централната насока на политичките власти се заменува со пазарните избори на индивидуалните производители и потрошувачи, економските одлуки нужно се носат во информативен вакуум. Продуктивната економија изискува примена на информации коишто се шират кај населението, а тие информации не можат да се користат без индивидуална слобода. Уништете ја слободата и ќе ги уништите протоците на информации коишто ја претставуваат суштината на пазарните економии.

Слободата бара пазари

Врската помеѓу слободата и пазарите е двонасочна. Како што пазарот зависи од слободата, така и слободата зависи од пазарот. Секако приватната сопственост, којашто претставува основа за сите пазарни економии, ја штити индивидуалната слобода. Ако државата ги поседува сите аудиториуми и печатници, колкава слобода имате да зборувате против некоја владина политика? Ако државата ги поседува сите производствени средства, колкава слобода имате да започнете сопствен бизнис? Доколку започнете да ја елиминирате приватната сопственост и да го поткопувате пазарот којшто зависи од неа, на тој начин ќе започнете да ја елиминирате и слободата.

Но, пазарот ја штити слободата и со тоа што ја воспоставува единствената средина во која таа може да се толерира. Слободата без одговорност е само дозвола, уживање и привилегија и нема долго да се толерира. Вистинската слобода и единствената слобода којашто може да

опстане се ужива на начини коишто ги земаат предвид интересите на сите. Единствената слобода којашто го исполнува ова барање е онаа што е предмет на дисциплината на пазарот. Елиминирајте ги пазарите и ќе ја елиминирате отчетноста неопходна за опстанокот на слободата.

На пример, проблемите со загадувањето директно произлегуваат од немањето пазари за користење на животната средина како депонија. Доколку постоеја такви пазари, загадувачите ќе требаше да плаќаат цени што ќе ги одразуваа трошоците коишто нивните емисии им ги наметнуваат на другите. Загадувачите би биле одговорни пред другите, а ние би можеле да ја толерираме слободата да испуштаме отпадни производи во животната средина. Но, бидејќи немаме пазари за загадување, прифаќаме владини ограничувања за активностите на загадување коишто би биле неприфатливи во повеќето области од нашиот живот.

Нашите слободи се ранливи

Слободите ретко се одземаат одеднаш. Тие обично се губат постепено, при што луѓето ретко ја забележуваат загубата. Дури и кога слободата директно е намалена, како кога владата наметнува професионално лиценцирање во име на заштитата на потрошувачите, малкумина го забележуваат тоа, па дури и да забележат, не согледуваат дека ограничувањата ги засегаат токму нив. Но, како што истакнал големиот австриски економист Ф.А. Хајек, „Придобивките коишто ги добивам од слободата . . . главно се резултат на уживањето на слободата од другите“.[(2)] На пример, оние коишто најмногу страдаат кога луѓето ја губат слободата да станат бербери без да мораат да полагаат државни испити за хемискиот состав на косата не се амбициозните бербери, туку луѓето на кои им треба потстрижување.

Исто така, постои една подмолна динамика во губењето на слободата. Директните ограничувања секогаш ја намалуваат слободата повеќе од очигледно бидејќи секое ограничување незабележливо ја поткопува отчетноста на пазарот што ја прави слободата возможна.

Томас Џеферсон бил во право кога рекол: „Цената на слободата е вечната будност“. Поверојатно е дека луѓето внимателно ќе ја штитат својата слобода кога ќе ја разберат нераскинливата врска помеѓу неа и пазарот.

Прашања за крај: Како трговските ограничувања и даноците влијаат врз слободната трговска размена? Како тие влијаат врз создавањето богатство?

Навратете се на Елемент 2.7

---

1. Ја приспособив оваа изјава за да ја земам предвид ситуацијата во која една земја е богата со природни ресурси, но има и автократски политички режим којшто ги ограничува слободите на своите граѓани. Дури и во овој случај, недостатокот на слобода ја спречува земјата да ги оствари целосните придобивки од своите ресурси и ја поткопува продуктивноста неопходна за проширување, па дури и за одржување на нејзиното богатство. ↩

2. Видете F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960), стр. 32. ↩

„Markets and Freedom“ од Двајт Ли е искористено со дозвола на Фондацијата за економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 2.7

Нелојална конкуренција со Сонцето

Од Фредерик Бастија (скратена верзија на „Петиција на производителите на свеќи“)

Прашање за размислување: Политичарите честопати тврдат дека евтиниот увоз е лош за економијата. Размислете за овој став додека го читате документов.

„Господа, вие сте на вистинскиот пат. Ги отфрлате апстрактните теории и имате малку смисла за евтинијата и за изобилството. Вашата главна грижа се интересите на производителите. Сакате да ги заштитите од странската конкуренција и да го резервирате националниот пазар за националната индустрија.

Страдаме од неподносливата конкуренција од еден надворешен ривал, којшто, се чини, работи во толку посупериорни услови од нашите за производство на светилки, така што тој апсолутно го преплави нашиот национален пазар по баснословно намалена цена. Во моментот кога тој ќе се појави, нашата трговија престанува, сите потрошувачи се свртуваат кон него, а една гранка на домашната индустрија којашто има немерливи последици одеднаш влегува во целосна стагнација. Овој ривал, којшто е всушност Сонцето, води војна до смрт против нас и се сомневаме дека е испратен од гордиот Албион (добра политика како што покажува времето); зашто кон тој горд остров покажува претпазливост којашто нам ни ја ускратува.

Она за што се молиме е да донесете закон со кој се наредува затворање на сите прозорци, светларници, покривни прозорци, надворешни и внатрешни капаци, завеси, ролетни, стаклени отвори, со еден збор, сите отвори, дупки, процепи и пукнатини, низ и преку кои

сончевата светлина влегувала во куќите, на штета на заслужните производители со кои се гордееме дека ја опремивме нашата земја – земја којашто, за возврат, не треба да нè остави сега на цедило во еден толку нерамноправен судир.

Веруваме, господа, дека ова наше барање нема да го сметате за сатира или да го одбиете без барем претходно да ги слушнете причините за него.

Прво, ако го затворите колку што е можно повеќе пристапот до природна светлина и создадете побарувачка за вештачка светлина, кој од нашите француски производители не би бил охрабрен од тоа?

Господа, ги очекуваме вашите приговори, но сме свесни дека можете да ни контрирате само со идеи земени од застарени пишувања на поддржувачи на Слободната трговија. Ве предизвикуваме да кажете збор против нас што нема веднаш да се одрази на вас и на целата ваша политика.

Ако имаме корист од заштитата што ја бараме, ќе тврдите дека земјата ќе страда бидејќи потрошувачот на крајот ќе биде тој што ќе биде погоден.

Ние одговараме:

Го изгубивте секое право да се повикувате на интересите на потрошувачите бидејќи нив ги жртвувате секогаш кога се во конфликт со интересите на производителите. Тоа го направивте за да ги охрабрите работниците и оние коишто бараат вработување. Треба да го сторите тоа повторно од истата причина.

Вие самите го отстранивте овој приговор. Кога ќе ви кажат дека потрошувачот е заинтересиран за бесплатен увоз на железо, јаглен, пченка, текстил – да, вие одговарате, но интересот на производителот е нивното исклучување. Па, нека биде така; ако потрошувачите се заинтересирани за бесплатна природна светлина, производителите на вештачка светлина подеднакво се заинтересирани за нејзината забрана.

Ако тврдите дека сончевата светлина е бесплатен дар од природата, а одбивањето на таквите дарови е исто како и одбивање богатство во име на промовирање начини за негово стекнување, ве советуваме да не ја поткопувате сопствената стратегија. Имајте на ум дека до сега секогаш сте одбивале странски производи, бидејќи тие повеќе се слични на бесплатни подароци отколку на локални производи.

Производството на добра вклучува комбинација на природни ресурси и човечки труд во разни размери (во зависност од земјата и од климата).

Делот којшто го дава природата е бесплатен; но делот којшто се извршува со човечки напор ја дава вредноста и тој дел се плаќа.

Ако лисабонските портокали се продаваат за половина од цената на париските портокали, тоа е затоа што едните растат под природна, бесплатна топлината што влијае врз едната цена, а другите растат со помош на многу поскапа топлина што секако влијае врз другата цена.

Кога станува збор за португалски портокали, може да заклучиме дека делумно се произведени бесплатно, а делумно со далеку помал трошок, па затоа нивната цена е речиси за половина помала од онаа на париските портокали.

Токму бесплатната половина (простете ми на зборот) којашто е нашата конкуренција треба да биде исклучена. Прашувате, како може домашната работна сила да биде конкурентна со странската работна сила, кога домашната ја врши целата работа, а странската само половина, а другиот дел го добиваат од Сонцето. Меѓутоа, ако оваа половина којашто се добива бесплатно, ве води кон елиминирање на конкуренцијата, тогаш како целата работа, којашто, исто така, се добива бесплатно, ќе ве натера да дозволите конкуренција?

Ако сте доследни, иако би го исклучиле како штетно за домашната индустрија она што половина е бесплатно, *a fortiori* и со двојна ревност би го исклучиле она што целосно е бесплатно.

Да повториме, кога увезуваме производи како што се јаглен, железо, пченка или текстил и можеме да ги набавиме со помалку труд отколку ако самите ги произведуваме, разликата е бесплатниот дар којшто ни се дава. Значењето на дарот зависи, повеќе или помалку, од разликата. Кога странец бара само три четвртини, половина или четвртина од првичната цена, тоа е еквивалентно на тоа да платиме четвртина, половина или три четвртини од вредноста на производот. Нема нешто посовршено и поцелосно отколку кога донаторот (во случајов Сонцето што нè снабдува со светлина) не бара ништо за возврат од нас. Прашањето, коешто е чиста формалност, е следново: Дали за нашата земја ги посакувате бесплатните придобивки при производството или привидните предности со огромни трошоци?

Направете логичен избор; ако веќе пропорционално ги исклучувате производите како што се јаглен, железо, пченка и странски ткаенини бидејќи нивните цени се приближуваат до нула, би било недоследно да се вклучи сончевата светлина, којашто е бесплатна цел ден!

Прашања за крај: Дали трговските ограничувања како што се цариниte и квотите ја зголемуваат домашната вработеност? Дали ограничувањата им помагаат на Американците да постигнат повисоки нивоа на доход? Зошто да или зошто не?

Навратете се на Елемент 2.7

„Unfair Competition with the Sun“ скратена верзија на „The Petition of the Candlestick Makers“ од Фредерик Бастија подлежи на авторски права. За повеќе информации за повторно печатење или за дистрибуција, обратете се на webmaster@econlib.org.

Навратете се на Елемент 3.1

Не е ваше да давате од животот на полковникот Дејвид Крокет

од Едвард Елис (скратена верзија)

Прашање за размислување: Дали поддршката за поединци и за семејства во неволја најдобро се канализира преку владата или кога поединците лично донираат од сопствени пари?

Еден ден во Претставничкиот дом беше донесен предлог-закон за доделување пари на вдовица на угледен поморски офицер. За негова поддршка беа одржани неколку убави говори. Претседателот штотуку сакаше да го постави прашањето кога Крокет стана:

„Господине претседателе, имам голема почит кон споменот на починатиот, но исто толку сочувство за страдањата на живите, секогаш кога има страдања, како и секој човек во овој Дом, но не смееме да дозволиме нашата почит кон мртвите или нашето сочувство за дел од живите да нè доведе до чин на неправда кон живите. Нема да навлегувам во расправа за да докажам дека Конгресот нема моќ да ги додели овие пари како добротворен чин. Секој член овде го знае тоа. Имаме право, како поединци, да дадеме онолку од нашите пари колку што сакаме во добротворни цели; но како членови на Конгресот немаме право да доделиме ниту еден долар од јавните пари. До нас беа упатени некои елоквентни барања со образложение дека станува збор за долг кон починатиот. Господине претседателе, покојникот живееше долго по завршувањето на војната; беше на функцијата до денот на неговата смрт и никогаш не сум чул дека владата имала некакви долгови кон него.

Секој во овој Дом знае дека тоа не е долг. Овие пари не можеме да ги

доделиме како исплата на долг без притоа да извршиме сериозна корупција. Ние не сме овластени да ги доделиме како добротворен прилог. Господине претседателе, реков дека имаме право да даваме колку што сакаме од своите пари. Јас сум најсиромашниот човек овде. Не можам да гласам за овој предлог-закон, но ќе ја донирам еднонеделната плата за предметот на предлог-законот, и ако секој член на Конгресот го стори истото, сумата ќе изнесува повеќе отколку што бара законот.“

Потоа тој седнал. Никој не одговорил ништо. Предлог-законот бил ставен на гласање и, наместо да биде донесен едногласно, како што се претпоставувало, и како што, несомнено, ќе бил донесен, поради говорот, добил само неколку гласови и, се разбира, не бил донесен.

Подоцна, кога некој пријател го прашал зошто се противел на доделувањето, Крокет вака објаснил:

„Пред неколку години, една вечер стоев на скалите на Капитол со некои други членови на Конгресот, кога вниманието ни го привлече силно светло во Џорџтаун. Очигледно стануваше збор за голем пожар. Се упативме кон местото најбргу што можевме. И покрај сè што можеше да се стори, многу куќи изгореа, а многу семејства останаа без покрив над главата, а, освен тоа, некои од нив изгубија сè освен облеката што ја носеа на себе. Беше многу студено и кога видов како страдаат толку многу жени и деца, почувствував дека треба да се направи нешто за нив. Следното утро беше донесен предлог-закон за доделување 20.000 долари за нивна помош. Ја оставивме настрана сета друга работа и го донесовме предлог-законот во најкус можен рок.“

„Следното лето, кога дојде време да се размислува за изборите, заклучив дека би било добро да остварам средби со луѓето од мојата изборна единица.

Немав опозиција, но, бидејќи изборите се ближеа, не знаев што да очекувам. Јавајќи еден ден во дел од мојата изборна единица каде што не ме познаваа, видов човек како ора во поле и доаѓа кон патот. Го прилагодив

одењето за да се сретнеме додека дојде до оградата. Кога дојде, му се обратив. Одговори учтиво, но, како што помислив, прилично ладно.“

„Реков: ‘Јас сум ти, пријателе, едно од оние несреќни суштества што ги викаат кандидати, и –‘ “

„Да, Ве знам; Вие сте полковник Крокет, Ве имам видено и претходно и гласав за Вас последниот пат кога Ве избраа. Претпоставувам дека сега сте излезени да собирате гласови, но не губете го ни вашето ни моето време. Нема повеќе да гласам за Вас.“

„Каков удар . . . Го молев да ми каже што е работата.“

„Е па, полковнику, не вреди да се троши време или зборови на тоа. Не гледам како може да се поправи ситуацијата, но Вие минатата зима го дадовте својот глас, а со тоа се покажа дека или немате капацитет да го разберете Уставот или дека Ви недостасуваат чесноста и цврстината потребни за да се раководите по него. И во двата случаи, Вие не сте човекот што треба да ме застапува. Но, Ве молам простете ми што вака се изразив. Немав намера да ја искористам привилегијата како гласач да зборувам отворено со кандидат за да Ве навредам или да Ве повредам. Само сакав да кажам дека Вашето толкување на Уставот е многу поразлично од моето; и покрај мојата дрскост, сметам дека сте чесен човек. Но, не можам да го игнорирам различното толкување на Уставот, бидејќи Уставот, за да вреди нешто, мора да се смета за светост и строго да се почитуваат сите негови одредби. Човек кој има моќ и погрешно го толкува, колку е поискрен толку е поопасен.“

„Се согласувам со сè што кажувате, но сигурен сум дека грешите бидејќи не се сеќавам дека сум гласал минатата зима за некое уставно прашање.“

„Не, полковнику, не грешам. Иако живеам овде на село и ретко го напуштам домот, купувам весници од Вашингтон и внимателно ги следам сите настани во Конгресот. Прочитав во весник дека минатата зима сте гласале за предлог-закон за доделување 20.000 долари на некои жртви на

пожар во Џорџтаун. Вистина е?“

„Е па пријателе, признавам. Во право сте за тоа. Но, сигурно никој не би се побунил ако една голема и богата земја како што е нашата треба да додели незначителна сума од 20.000 долари помош на нејзините страдни жени и деца, особено кога касата е полна, преполна и, сигурен сум дека ако бевте на мое место, и Вие ќе постапевте исто како и јас.“

„Не ми пречи сумата, полковнику, туку принципот. Прво, касата на владата треба да биде полна само онолку колку што ѝ е потребно за нејзините легитимни цели. Но, тоа нема врска со прашањето. Моќта за собирање и за исплаќање пари по желба е најопасната моќ којашто може да му се довери на човека, особено според нашиот систем на собирање приходи со тарифи, што го засега секој човек во земјата, без оглед на тоа колку е сиромашен, а колку е посиромашен толку повеќе плаќа сразмерно на своите средства. А што е уште полошо, тоа му тежи на душата, а не е ни свесен каде точно го притиска тежината, бидејќи нема човек во САД којшто може да знае точно колку ѝ плаќа на владата.

Според тоа, додека вие придонесувате за да му помогнете на еден, тој придонес го црпите од илјадници други на кои им е дури и полошо. Ако имате право да дадете кој било износ, а износот е ваш избор, имате право да дадете и 20.000.000 долари наместо 20.000 долари.

Ако имате право да му дадете на еден, тогаш имате право да им дадете на сите; и, бидејќи во Уставот не се утврдени ниту добротворните прилози ниту сумата, вие имате слобода да давате што сакате и кому сакате ако тврдите или верувате дека тоа е за добротворни цели, и тоа во која било сума за која мислите дека е соодветна.

Многу лесно може да се види каква можност се отвора за измами и корупција и фаворизирање, од една страна, и за ограбување на народот од друга страна.

Не, полковнику, Конгресот нема право да дава добротворни прилози. Поединечни членови можат да дадат колку што сакаат од своите пари, но

немаат право да чепнат ниту долар од народните пари за таа цел. Ако во овој округ изгореа двојно повеќе куќи отколку во Џорџтаун, ниту Вие, ниту кој било друг член на Конгресот не би помислил да додели ниту долар за наша помош. Конгресот брои околу двесте и четириесетмина членови. Ако го покажеа своето сочувство со настраданите со тоа што сите ќе ја дониpаа својата неделна плата, ќе собереа над 13.000 долари. Има многумина богати луѓе во и околу Вашингтон коишто можеле да дадат 20.000 долари без тоа да им влијае врз луксузниот живот. Конгресмените решија да си ги задржат парите, коишто, доколку е точно она што се зборува, некои од нив не ги трошат многу чесно; а луѓето од Вашингтон, без сомнение, ве пофалиле што сте ги ослободиле од потребата за давање давајќи го она што не е ваше да го дадете. Преку Уставот, народот го овластува Конгресот да прави одредени работи. За таа цел, Конгресот е овластен да собира и да исплаќа пари и ништо друго. Сè што е вон ова претставува узурпација и кршење на Уставот.“

„Гледате, полковнику, Вие го прекршивте Уставот во она што јас го сметам за витална точка. Тоа е преседан којшто претставува опасност за земјата, бидејќи кога Конгресот еднаш ќе почне да ја шири својата моќ надвор од границите на Уставот, повеќе нема ограничување, ниту има безбедност за луѓето. Не се сомневам дека сте постапиле чесно, но тоа не ја поправа ситуацијата, освен што се однесува до Вас лично, и затоа не можам да гласам за Вас.“

„Ви велам бев шокиран. Сфатив дека ако имам опозиција и овој човек почне да зборува, ќе ги поттикне и другите да зборуваат и во таа изборна единица би можел да имам проблеми. Не можев да му одговорам, а факт е дека бев толку убеден дека е во право, што не ни сакав да му одговорам. Но, сепак морав нешто да кажам и му реков:

„Па, пријателе, потполно си во право кога велиш дека немам доволно капацитет да го разберам Уставот. Сакав да се водам по него и мислев дека целосно сум го проучил. Слушнав многу говори во Конгресот за

овластувањата на Конгресот, но она што го кажавте овде на вашата нива има поголема, поиздржана смисла од сите убави говори што некогаш сум ги слушнал. Да го знаев вашето гледиште, никогаш не ќе гласав; Ве молам да ми простите и повторно да гласате за мене и нека ме стрелаат ако некогаш повторно гласам за некој неуставен закон.“

„Низ смеа одговори: „Да, полковнику, еднаш претходно се заколнавте на тоа, но ќе ви верувам повторно под еден услов. Велите дека сте убедени дека погрешно сте гласале. Вашето признание ќе направи повеќе добро отколку ако сте казнети. Ако им кажете на луѓето од изборната единица дека сте погрешиле со ова гласање, јас не само што ќе гласам за Вас, туку ќе направам сè што можам да ја потиснам опозицијата, а можеби и да имам мало влијание во тој поглед.“

„Ако не го сторам тоа“, реков јас, „нека ме стрелаат; и за да Ве убедам дека искрено го велам тоа, ќе се вратам овде за една недела или за десет дена и ако ги соберете луѓето, ќе им одржам говор. Направете скара, а јас ќе ја платам.“

„Не, полковнику, ние тука не сме богати луѓе, но имаме доволно намирници да направиме скара и за оние коишто немаат. Жетвата ќе заврши за неколку дена, а потоа можеме да си дозволиме еден ден за скара. Денес е четврток; ќе гледам; да организирам собир наредната сабота. Дојдете кај мене дома во петок, па ќе одиме заедно и Ви ветувам дека ќе дојде многу угледен народ којшто ќе Ве види и ќе Ве слушне.“

„Ќе бидам тука. Но, уште нешто пред да се збогуваме. Морам да знам како се викате.“ Се викам Банс.“ „Хорацио Банс?“ „Да.“

„Па, господине Банс, никогаш претходно Ве немам видено, а Вие велите дека сте ме виделе, но јас многу добро Ве знам. Драго ми е што Ве запознав и многу сум горд што можам да се надевам дека ќе бидеме пријатели.“

„Запознавањето со него беше еден од најсреќните моменти во мојот живот. Имаше мала интеракција со јавноста, но, сепак, беше познат по

својот исклучителен интелект и по непоколеблива искреност, а неговата голема добрина и великодушност беа очигледни не само со зборови, туку и со дела. Го сметаа за пророк на целиот регион, а неговата репутација излегуваше од неговиот круг на блиски пријатели. Иако никогаш порано не сум го сретнал, имав слушнато многу за него, но доколку не го сретнев, ќе се соочев со опозицијата и ќе изгубев. Едно е сигурно, никој не можеше да се кандидира во таа изборна единица со таква поддршка.“

„Во договореното време бев во неговата куќа, откако го раскажав нашиот разговор на секоја група луѓе што ја сретнав и секому со кого останав цела ноќ, сфатив дека тоа им влева на луѓето интерес и доверба во мене повеќе отколку што сум видел досега.“

„Иако многу бев уморен кога стигнав во неговата куќа и, да беа стандардни околности, ќе легнев рано, го држев буден до полноќ, а тој зборуваше за принципите и за активностите на владата, при што научив многу повеќе за нив од цел живот претходно.“

„Изутрината отидовме на скара и, на мое изненадување, таму имаше околу илјада мажи. Запознав многумина коишто не ги познавав претходно, и тие и мојот пријател ме запознаа со други додека не ги запознав сите – во најмала рака сите ме знаеја мене.“

„Во еден момент им беше соопштено дека ќе им се обратам. Се собраа околу поставената говорница. Говорот го започнав со зборовите:

„Сограѓани – ви се претставувам денес како нов човек. Неодамна станав свесен за вистини пред кои претходно бев слеп поради незнаење или предрасуди. Верувам дека можам да ви обезбедам подобра услуга денес отколку што сум имал можност досега. Денес тука сум првенствено за да си ја признаам грешката, а не да ги барам вашите гласови. Ова признание ви го должам вам, а и себе си. Дали ќе гласате за мене е само ваша одлука.“

„Потоа им раскажав за пожарот и за мојот глас за доделувањето помош, а потоа им кажав зошто сфатив дека сум погрешил. Завршив со

зборовите:

„Сега, сограѓани, ми останува само да ви кажам дека најголемиот дел од говорот што со толкав интерес го слушавте беше едноставно повторување на аргументите со кои вашиот сосед, г. Банс, ми укажа на мојата грешка.“

„Ова е најдобриот говор што сум го одржал во мојот живот, но тој има заслуга за него. А сега се надевам дека е задоволен од својата одлука и дека ќе застане овде и ќе ви го потврди тоа.“ „Се качи на говорницата и рече:

„Сограѓани – ми причинува големо задоволство да го исполнам барањето на полковник Крокет. Отсекогаш сум го сметал за навистина чесен човек и верувам дека ќе го исполни сето она што ви го вети денес.“

„Слезе од бината, а од толпата се слушна татнеж за Дејви Крокет како никогаш досега.“

„Не плачам често, но почувствував грутка во грлото и солзи како ми течат по лицето. И дозволете ми да го кажам ова – сеќавањето на тие неколку збора кажани од тој човек, и искреното, сесрдно навивање што тие го инспирираа, ми значат повеќе од сите признанија што ги имам добиено и од целата репутација што ја стекнав или некогаш ќе ја стекнам, како конгресмен.“

„Значи, господине“, заклучи Крокет, „знаете зошто го одржав говорот вчера.“

„Сега сакам да ви обрнам внимание на една работа. Се сеќавате дека предложив да дадам неделна плата. Во тој Дом има многумина богати мажи – мажи коишто не би се двоумеле да потрошат неделна плата, па и повеќе, на вечера или на забава со вино ако тоа им помогне да постигнат некаква цел. Некои од тие мажи елоквентно зборуваа за огромната благодарност што земјата му ја должи на починатиот, долг што не може да се плати со пари – и за безначајноста и за безвредноста на парите, особено една толку безначајна сума од 10.000 долари, во споредба со честа на нацијата.

Сепак, ниту еден од нив не одговори на мојот предлог. Парите за нив немаат никаква вредност кога треба да ги даде народот. Сепак, тие се главната цел кон која се стремат повеќетомина од нив, а многумина од нив се подготвени да се откажат од честа, интегритетот и од правдата за да ја постигнат таа цел.“

Носителите на политички функции се само одраз на доминантното раководство – без оглед дали добро или лошо.

Хорацио Банс е совршен пример за одговорно граѓанство. Кога би имало повеќемина луѓе како него, би имале многу нови лица на јавни функции; како што Дејви Крокет стана новиот Крокет.

За нови лица или за нови Крокети, треба да го пронајдеме Хорацио во себе!

Заклучни мисли. Што мислите за коментарите на Леонард Е. Рид за ова четиво?

Носителите на политички функции се само одраз на доминантното раководство – без оглед на тоа дали добро или лошо.

Хорацио Банс е совршен пример за одговорно граѓанство. Кога би имало повеќемина како него, би имале многумина нови лица на јавни функции; како што Дејви Крокет стана новиот Крокет.

За нови лица или за нови Крокети, треба да го пронајдеме Хорацио во себе!

Навратете се на Елемент 3.1

„Не е ваше да давате од Животот на полковникот Дејвид Крокет“ (Not Yours To Give from the Life of Colonel David Crockett) од Едаврд С. Елис; е искористено со дозвола на Фондацијата за економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 3.4

Политиката и надворешната трговија

од Двајт Ли

Прашање за размислување: Зошто владите ја оданочуваат и ја ограничуваат трговијата?

Прашањето на слободната трговија е импозантно, и теоретски и емпириски, кога се применуваат концептите на опортунитетни трошоци и на компаративна предност. Дури и ако луѓето во една земја имаат апсолутна предност во производството на сè, тие, сепак, имаат придобивки од надворешната трговија бидејќи не можат да се специјализираат во секоја област.

Многубројните емпириски докази ги поддржуваат теоретските аргументи во корист на слободната трговија. Колку повеќе земјите дозволуваат меѓународната трговија да ги насочува нивните продуктивни напори во нивните компаративни предности, толку повеќе тие напредуваат во однос на оние што ја ограничуваат трговијата. И покрај овие докази, речиси ниту една земја не следи политика на слободна трговија. Со ретки, и обично краткотрајни исклучоци, владите ги намалуваат економската продуктивност и просперитетот на своите граѓани со оданочување или со наметнување квоти за увозот. Зошто? Одговорот на тоа прашање е целта на овој есеј.

Соработка наспроти конфискација

Со оглед на предностите на слободната трговија, ниту една влада не би наметнала бариери за увоз доколку политичкиот процес дозволува ист

степен на социјална соработка како и пазарниот процес. Кога ќе се отстранат трговските ограничувања, потрошувачите остваруваат добивка, но при тоа некои работници и инвеститори губат, повеќето привремено, а некои и трајно. Дури и на оние коишто трајно ќе изгубат од елиминацијата на трговската заштита на нивната индустрија, сепак, ќе им биде подобро да живеат во економија со целосно слободна трговија отколку во економија каде што се заштитени сите домашни индустрии. Иако некои поединци можат да имаат корист од заштитата на нивната индустрија, тие би изгубиле многу повеќе како потрошувачи од заштитата на сите други. Поединците коишто работат во индустрија со многу силна странска конкуренција можат да бараат владина заштита ако не сакаат да ги земат предвид трошоците што таа ги наметнува врз другите. Но, протекционизмот не би се случил доколку индустријата мора да ги плати овие трошоци бидејќи товарот за потрошувачите секогаш е поголем од придобивките за заштитената индустрија.

За жал, кога луѓето добиваат придобивки од владата, тие не мора да плаќаат цени што ги одразуваат нивните трошоци, како што прават за придобивките добиени на пазарот. Соработката на пазарот доаѓа од способноста на пазарот да ги собира и да ги соопштува трошоците коишто широко се распространети кај многумина, така што тие се земаат предвид од одговорните за нив. Спротивно на тоа, кога трошоците од политички обезбедените придобивки се дисперзирани кај многумина, тие трошоци веројатно ќе бидат игнорирани. Така, владата најчесто станува средство со кое луѓето можат да добијат приватна предност преку конфискација, а не преку соработка.

Слабоста на мнозинството

Трговското ограничување ги концентрира придобивките за

неколкумина во заштитената индустрија, додека ги распределува трошоците на целата потрошувачка јавност. Со оглед на тоа што трошоците за ограничување на трговијата се распределуваат на милиони потрошувачи, малкумина се свесни за вишокот што го плаќаат за заштитениот производ. На крајот на краиштата, потрошувачите купуваат стотици различни производи, а малото зголемување на цената на еден производ обично има мало влијание врз нивната благосостојба. Дури и ако потрошувачите се свесни за дополнителните трошоци, ретко кој ќе знае дека тоа е предизвикано од некое трговско ограничување. И ако потрошувачите случајно ја знаат причината за дополнителните трошоци, тие многу не се мотивирани да одговорат политички. Дури и да можат да го елиминираат трговското ограничување, таквиот напор може да чини исто или повеќе од ограничувањето. Иако вкупната придобивка од елиминацијата на ограничувањето е огромна, поголемиот дел од неа ќе им припадне на другите потрошувачи без разлика дали презеле или не презеле политичко дејствие. Но, политичкото дејствие на потрошувачот веројатно нема да вроди со плод ако дејствува сам.

Се разбира, доколку голем процент од потрошувачите се единствени во дејствувањето, сигурно ќе имаат одлучувачко политичко влијание. Но, бидејќи бројот на потрошувачи многу е голем, а секој потрошувач има многу мал удел во исходот, речиси е невозможно да се организираат за политичко дејствие.

Како што честопати се случува, колку е поголем бројот на луѓе на кои им штети одредена политика, толку е послабо нивното политичко влијание.

Моќта на неколкуминатa

Од друга страна, бидејќи релативно малкумина имаат корист од

некое трговско ограничување, тие ќе имаат големо влијание при лобирањето за него. Секој од нив има значителна придобивка и секој е свесен и за сопствената добивка и за изворот на таа добивка. Исто така, бидејќи се малкумина, тие релативно лесно се организираат за некое политичко дејствие. Навистина, тие генерално веќе ќе бидат организирани преку индустријата и професионалните здруженија. Значи, кога се размислува за трговско ограничување, политичарите ќе слушнат многу од оние коишто се залагаат за ограничувањето, а многу малку од оние коишто се оштетени од него. Резултатот е пристрасност кон обезбедување концентрирани придобивки и игнорирање на многу поголеми, дисперзирани трошоци. Затоа, честопати се случува колку е помал бројот на луѓе коишто имаат корист од една политика, толку е посилно нивното политичко влијание во нејзина полза.

Со мали, организирани групи способни да остварат придобивки на сметка на поширокатa јавност преку ограничувања на трговијата (и многу други политики од посебен интерес), во рамките на политичкиот процес може да се оствари ниско ниво на социјална соработка. Од таа причина, владата претставува постојана закана за социјалната соработка којашто произлегува од активноста на слободниот пазар.

Земање предвид одредени трошоци

Идентификувањето на трошоците за трговските ограничувања е потешко отколку што е наведено погоре. Да ги земеме предвид ограничувањата на увозот на челик. Малкумина купуваат челик директно. Наместо тоа, тие за него плаќаат индиректно кога купуваат производи направени од челик. Исто така, кога ограничувањето на увозот ги зголемува цените на челикот, можностите за вработување се намалуваат во индустриите коишто се потпираат на челикот како суровина. Оние коишто

не добиваат работа поради трговските ограничувања ретко се свесни за причината. Се проценува дека ограничувањето на увозот на челик на 15 проценти од американскиот пазар би ги чинело американските потрошувачи 189.000 долари годишно за секое зачувано работно место во таа индустрија и дека за секое зачувано работно место во таа индустрија во САД, би биле уништени над 3,5 работни места во САД поради повисоките цени на челикот.(1)

Прашања за крај: Што доведува до поголема социјална соработка? Активност на пазарите или на владите? Дали степенот на социјална соработка влијае врз економскиот напредок и врз животниот стандард на луѓето? Образложете го вашиот одговор.

Навратете се на Елемент 3.4

---

1. Видете Arthur Denzau, „American Steel: Responding to Foreign Competition“, Центар за проучување на американскиот бизнис, Универзитет на Вашингтон, Св. Луис, Мо., февруари 1985. ↩

„Politics and Foreign Trade“ од Двајт Ли е искористено со дозвола на Фондацијата за економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 3.7

Производство наспроти штедење енергија

од Двајт Ли

Прашање за размислување: Дали владите можат да одредат колку производството и штедењето на енергијата е соодветно и е ефикасно? Образложете.

Едно од најважните согледувања во економијата било направено од Ф.А. Хајек во познатата статија насловена „Примена на знаењето во општеството“ (The Use of Knowledge in Society) (*American Economic Review*, септември 1945 година). Сознанието на Хајек е едноставно, но моќно: информациите неопходни за правење разумни економски избори премногу се дисперзирани и сложени за некогаш да ги поседува некој поединец или некоја група експерти. Хајек во својата статија нагласува дека само преку пазарните цени луѓето можат да бидат доволно информирани за да ги распределат ресурсите најефикасно. Елиминирајте ги пазарните цени или менувајте ги со политички наметнати горни и долни граници и систематски ќе ги уништите информациите коишто им се потребни на луѓето за да избегнат губење ресурси.

За жал, повеќетомина не ја разбираат поентата на Хајек. Ова неразбирање е особено присутно кај политичарите и кај новинарите. Се чини дека преовладува ставот дека кога ќе се појави некој економски проблем, решението лежи во незнаењето.

Најновиот пример за овој став е поврзан со дебатата за производство наспроти штедење во однос на енергетската политика. Многумина се согласуваат дека Конгресот треба да донесе одлука за оптималната

рамнотежа помеѓу производството и штедењето по наложувањето на ценовните ограничувања засновани на пазарот за клучните цени на енергијата. Да земеме предвид еден уреднички коментар во *Business Week* од 28 мај 2001 година: „Никој, освен неколку екоекстремисти, не верува дека штедењето е единствениот одговор на енергетската криза. Но, неколкумина веруваат дека штедењето не игра никаква улога. Конгресот треба да преговара за рамнотежа во наредните недели“. (Се додава дополнителен акцент. Треба да истакнам дека во оваа статија не се препорачува контрола на цените.)

Ако политичарите само му одолеат на нагонот да ги контролираат цените на енергијата, нема да мора да се грижат за „преговарање за рамнотежа“ помеѓу производството и штедењето на енергијата. Но, откако му потклекнаа на поривот да ги контролираат цените, ниту политичарите ниту некој друг не знае колку производство и штедење се соодветни.

Секојпат кога ќе се загрижиме за достапноста на енергијата, започнува дебата за штедење наспроти производство. Тоа се случи во 1970-тите и во раните 80-ти како одговор на ограничувањата на извозот на ОПЕК и повторно на почетокот на оваа година како одговор на помалку драстичните намалувања на ОПЕК заедно со политички предизвиканиот недостиг на електрична енергија во Калифорнија. Едната страна тврди дека треба да возиме помали автомобили, повеќе да го користиме јавниот превоз, да купуваме енергетски поефикасни уреди, подобро да ги изолираме нашите домови и канцеларии и да ги одржуваме потопли во лето и поладни во зима; списокот на можности е долг. Другата страна тврди дека само штедењето нема да доведе до успех, па затоа треба да произведуваме повеќе енергија со дупчење за повеќе нафта, ископување повеќе јаглен, изградба на повеќе постројки за производство на електрична енергија и ставање повеќе нуклеарни централи во функција.

Се разбира, разумните луѓе од двете страни на дебатата признаваат дека е неопходна рамнотежа помеѓу штедењето и производството. Но, сите

инсистираат на тоа дека нивните препораки за политики ќе резултираат со вистинската комбинација или дека препораката на другата страна ќе резултира со погрешна комбинација.

Која страна е во право? Која е најдобрата комбинација на производство и на штедење? Одговорот е, никој не знае. Никој! Ниту еден поединец или група експерти во Вашингтон, или на кое било друго место, нема поим за тоа колку енергија треба да зачуваме или да произведеме.

Но, можеме да дознаеме

Но, постојат информации неопходни за одредување на најдобрата рамнотежа помеѓу штедењето и производството, делумно во форма на стручно знаење за техничките детали за обнова на енергетските ресурси, претворање на тие ресурси во употреблива енергија и нејзин пренос до корисниците. Овие информации ги поседуваат десетици илјади луѓе раштркани низ светот, од кои малкумина имаат директен меѓусебен контакт. Сепак, ако одлуките поврзани со енергијата треба да бидат разумни, сето тоа треба да се собере, да му се даде соодветна тежина и да им се пренесе на оние коишто можат најдобро да го искористат.

Подеднакво важните информации не се поврзани со експертизата и уште повеќе се раштркани: информациите коишто ги имаат милиони поединци за своите околности и преференции, како и компромисите што тие се подготвени да ги направат. Некои лесно одат со автобус до работа, додека други живеат во области или имаат работа каде што возењето со автобус тешко е изводливо. Некои би можеле да се префрлат на помали автомобили, додека други со поголеми семејства и со посебни потреби не би можеле. Некои би претрпеле мала непријатност од повисоките внатрешни температури, додека оние со одредени здравствени проблеми би имале поголеми непријатности. Некои луѓе едноставно се плашат од

темнината и се подготвени да се откажат од други работи за да ги остават светлата вклучени ноќе. Овие информации не само што се пофрагментирани и пораштркани од експертските информации, туку се и крајно субјективни и е невозможно прецизно да се артикулираат, ако воопшто и можат да се артикулираат. Овие информации можеби изгледаат прилично вообичаени, но се од исто толку суштинско значење за паметни енергетски избори како што е научното знаење на експертите.

За среќа, нема потреба да се собираат сите овие информации на едно место за да можат да се обработат компјутерски за да се одреди вистинската рамнотежа на штедење и на производство – дури и да се соберат сите информации, ниеден компјутер не може да ги обработи сите – па дури и да може, до моментот кога ќе се изврши обработката, информациите би се промениле.

Единствениот начин на кој информациите потребни за да се донесат разумни енергетски одлуки можат да се пренесат од оние коишто ги имаат на оние коишто се во најдобра позиција да одговорат соодветно на нив и да се соопштат на начин од кој ќе произлезат соодветни одговори, е преку пазарните цени – под претпоставка дека овие цени не се деформирани со политички наметнати ограничувања.

Пазарните цени им овозможуваат на потрошувачите да ги информираат производителите и да се информираат меѓусебно за тоа колку ја ценат различната употреба на енергијата и им овозможуваат на производителите да ги информираат потрошувачите колку чини да се обезбедат различни видови енергија. Како одговор, потрошувачите ќе ја намалат потрошувачката на енергија на начини на кои нивните непријатности ќе бидат сведени на минимум кога тие непријатности ќе бидат помали од вредноста на заштедената енергија. Производителите ќе го зголемат производството на извори на енергија коишто нудат најдобра вредност за потрошувачите по бараниот трошок и ќе продолжат да ги прошируваат овие извори сè додека потрошувачите ја ценат

дополнителната енергија повеќе од вредноста којашто е жртвувана за да се произведе таа. Резултатот е комбинација на заштеда и на производство што најдобро ги усогласува интересите на сите нас.

Соопштувањето на цените не функционира совршено, па дури и без ценовни ограничувања може да се каже дека пазарите не ја гарантираат точната количина на заштеда и на производство на енергија.

Но, одлуките поврзани со енергијата донесени како одговор на информациите дадени од пазарните цени далеку се подобри од оние што ќе ги донесат политичарите и бирократите во информативниот вакум што го создаваат со наметнување ценовни ограничувања.

Прашање за крај: Споредете ја ефикасноста на одлуките поврзани со енергијата донесени од приватни лица коишто реагираат на ценовните сигнали со ефикасноста на одлуките донесени од владините службеници коишто реагираат на политичките околности.

Навратете се на Елемент 3.7

„Energy Production versus Conservation“ од Двајт Ли е искористено со дозвола на Фондацијата за економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Елемент 3.8

Социјална соработка и пазар

од Двајт Ли

Прашање за размислување: Додека го читате ова четиво, размислете за следново: Дали слободните и отворени пазари ја промовираат социјалната соработка?

Основните сознанија од економијата произлегуваат од образложувањето како поединците коишто се водат според своите лични интереси прават избори коишто им овозможуваат и на другите да ги остварат своите сопствени интереси. Оваа социјална соработка не е неизбежна. Потребни се правила коишто ги мотивираат луѓето да го земат предвид она што ги засега и другите. Правилата со кои се постигнува овој неверојатен подвиг ја дефинираат слободната пазарна економија.[(1)]

Слободните пазарни економии се разликуваат во своите карактеристики поради културните варијации. Но, основните правила можат да се утврдат во однос на приватната сопственост. Имотот е во приватна сопственост, а приватните сопственици имаат право, во широки граници, да го користат својот имот како што сметаат дека е соодветно; правата на сопственост се преносливи под услови кои се заемнодоговорени. Пред да размислиме како овие правила ја поттикнуваат социјалната соработка, да видиме колку е извонредно тоа достигнување.[(2)]

Звучи невозможно

За целосна социјална соработка потребно е секој човек да има информации за преференциите на сите засегнати од неговите одлуки и за

постојано променливите услови коишто го менуваат релативниот недостиг на ресурси. На пример, секој што размислува да користи памучни производи мора да биде информиран дали на бразилските тинејџери им се зголемува желбата за тексас-облека или дали понудата на памук потребен за производство на тексас е намалена поради лошото време во Мисисипи или дали новите докази сугерираат дека работата на полињата со памук може да предизвика проблеми со дишењето. Луѓето треба да знаат буквално милиони работи коишто влијаат врз потрошувачката и врз производството на илјадници производи за да имаат доволно информации да ги прилагодат своите одлуки на заемно приспособливи начини.

Во овој момент, би можеле да кренеме раце и да мислиме дека исполнувањето на барањето е невозможно.

Пренесувањето информации е само дел од проблемот. Дури и ако се информирани, луѓето треба да бидат мотивирани да постапуваат соодветно, да покажат загриженост за туѓата благосостојба исто како и за својата.

Но, пред да заклучите дека за социјалната соработка е потребна информативна мрежа посупериорна од сè за кое постојат мали шанси да биде достапно и ниво на сочувство што ретко го практикуваат обичните смртници, размислете дека секој ден имаме корист токму од тој тип социјална соработка. Навистина, тоа е толку вообичаено што повеќетомина го земаат здраво за готово.

Како се случува тоа?

Што е тоа што ги усогласува стремежите на милијарди поединци коишто имаат малку директни информации или интерес за околностите на другите? Одговорот се наоѓа во информациите и стимулациите коишто

се појавуваат кога луѓето ги извршуваат своите цели во согласност со пазарните правила за приватна сопственост и доброволната размена.

Кога имотот е во приватна сопственост и трансферите се доброволни, цените што произлегуваат од интеракцијата на купувачите и на продавачите пренесуваат огромна количина информации. Цената на еден производ што вие ја гледате ја одразува вредноста којашто другите потрошувачи ја придаваат на дополнителна единица од него. Ако вредноста којашто бразилските тинејџери ѝ ја придаваат на тексас-облеката се зголеми, нивните дополнителни купувања ќе ја пренесат оваа информација низ целиот свет во форма на малку повисоки цени за памучните производи. Секој што размислува да ги купи овие производи веднаш ќе биде свесен за нивната зголемена вредност за другите. Цените укажуваат и на релативната достапност на различни производи и на трошоците за производство на повеќе од нив.

Пазарните цени ги мотивираат луѓето да се однесуваат како да се загрижени за интересите на другите исто како што се загрижени за своите. Потрошувачите реагираат на повисоките цени предизвикани од бразилските тинејџери како да си мислат: „Тинејџерите во Бразил ни кажуваат дека го ценат дополнителниот памук во тексас-облеката малку повеќе отколку што ние го цениме во памучните производи што ги користиме; затоа, ќе ја намалиме нашата потрошувачка за да ја зголемат Бразилците својата“. Или во случај на докази за штети по здравјето на работниците во памучната индустрија, потрошувачите реагираат на повисоките цени како да мислат: „Ќе ја намалиме потрошувачката на памучни производи за да го намалиме бројот на луѓе изложени на ризик на полињата со памук и ќе платиме малку повеќе за да се компензираат оние коишто се подготвени да го преземат тој ризик.“

Се разбира, првенствено личниот интерес е она што ги мотивира потрошувачите да реагираат така, а не грижата за луѓето коишто никогаш нема да ги запознаат. Всушност, повисоките цени не им кажуваат ништо

на потрошувачите за тоа зошто памучните производи станале повредни. (Важните информации, се разбира, се соопштуваат и преку пониски цени.) Пазарните цени се ефикасни токму затоа што не ги преоптоваруваат потрошувачите со неважни информации.

Цените ги мотивираат и добавувачите да одговорат на интересите на другите. Очигледно, повисоките цени им кажуваат на добавувачите дека потрошувачите сакаат повеќе од тој производ. Добавувачите силно се мотивирани да одговорат соодветно. Но, потрошувачите соопштуваат и информации коишто не им одговараат на добавувачите кога ќе одлучат дека сакаат помалку од некој производ.

Потрошувачите комуницираат со добавувачите индиректно преку цените за работна сила, земјиште, машини, полупроизводи и за суровини (влезни материјали). Цените коишто производителите на текстил, на пример, ги плаќаат за суровините ја одразуваат вредноста којашто потрошувачите ја стават на другите производи што би можеле да се произведат од тие суровини. Доколку тие други производи станат повредни за потрошувачите, производителите на текстил ќе ги добијат овие информации преку повисоки цени за своите суровини коишто ги нудат другите индустрии. Производството на текстил ќе се намали, а некои производители на текстил би можеле да банкротираат. Кога добавувачот го намалува своето производство или банкротира, тоа е како да вели: „Потрошувачите ми велат дека ресурсите што ги користам се повредни за производство на други работи, па според тоа ќе користам помалку од нив за да можат да ги искористат подобро другите.“

Пазарот е виновен за својот успех

Социјалната соработка којашто произлегува од информациите и од стимулациите коишто се соопштуваат преку пазарот не е совршена. Но,

ниту еден друг економски систем ни оддалеку не се споредува со пазарот во дозволувањето на луѓето да ги постигнат своите цели низ продуктивна меѓусебна соработка. Критиките на пазарот првенствено се насочени кон неговите достигнувања, а не кон неговите недостатоци. Вообичаено се обвинува за пренесување вести за оскудност. Никој не сака оскудност, но таа не е предизвикана од пазарите. Навистина, чудото на пазарите е што тие ги повикуваат на акција оние коишто се во најдобра можност да реагираат. Да се обвинат пазарите за оскудноста е исто како да се обвинат противпожарните аларми за пожари.

Проблемот со оскудноста секогаш ќе постои. Но, социјалната соработка којашто се реализира само преку пазарот ни дозволува да ги поместиме границите на оскудноста подалеку отколку што е тоа можно во кој било друг систем.

Прашања за крај: Дали пазарните цени ги поттикнуваат луѓето да соработуваат меѓу себе? Дали личниот интерес го поткопува работењето на пазарите? Дали е важна социјалната соработка преку пазарите ако сакаме да го извлечеме максимумот од нашите ресурси? Образложете.

Навратете се на Елемент 3.8

---

1. Добро е познато мислењето на Адам Смит за социјалната соработка во однос на неговата „невидлива рака“. Видете *The Wealth of Nations* (New York, Modern Library, 1937 [1776]), стр. 423. ↩

2. Читателите се охрабруваат да придонесат за дискусијата во овој дел со тоа што ќе го прочитаат F.A. Hayek, „The Use of Knowledge in Society“, во неговиот *Individualism and Economic Order* (Chicago: University of Chicago Press, 1980 [1948]). Според моето мислење, ова е една од најважните економски статии некогаш напишани. ↩

„Social Cooperation and the Marketplace“ од Двајт Ли е искористено со дозвола на Фондацијата за

економско образование, под Меѓународната лиценца Creative Commons Attribution 4.0.

Навратете се на Дел 3 Завршни размислувања

Случајот на уставните реформи во Украина

13 април 2016 година

Автори: Роџер Мајерсон, добитник на Нобеловата награда за економски науки (2007); Џерард Роланд, Професор на УК Беркли и Е. Морис Кокс; Тимофиј Милованов, сооснивач на VoxUkraine, почесен претседател на КСЕ

Повторливите политички кризи во Украина

На 10 април 2016 година, премиерот на Украина Арсениј Јацењук ја објави својата оставка, навестувајќи дека можеби ќе се кандидира за претседател во иднина. Г. Јацењук го поддржа претседателот на Парламентот Володимир Гројсман, којшто се смета за приврзаник на претседателот на Украина, Петро Порошенко, како негов наследник.

Повторливите политички кризи, краткотрајните влади и раширената корупција се нешто сосема нормално во Украина. Подеднакво нормални се и политичките пресметки помеѓу претседателот и премиерот, освен ако претседателот не го консолидира најголемиот дел од фактичката власт. Меѓутоа, моќните претседатели честопати ја злоупотребуваат својата моќ и можат да бидат спречени само со улични протести, коишто кулминираат со „Мајдани“ што понекогаш доведува до соборување на претседателот. Фрустрирана од политичките конфликти и бавниот напредок на реформите и од елиминирањето на корупцијата од последниот „Мајдан“, украинската јавност активно дискутира за тоа кој би бил најдобриот демократски систем за Украина. Постои добра причина да

се верува дека можеби ќе бидат потребни фундаментални уставни промени за да избега Украина од систематскиот модел на политички кризи и на ендемска корупција.

Пропусти во Уставот?

Украина има мешан парламентарно-претседателски систем во кој и премиерот и претседателот имаат контрола врз различни делови од извршната власт. Претседателот директно го избира народот, додека премиерот го назначува Парламентот. Претседателот има овластување над лидерите на локалните власти и над некои делови од националната влада, додека премиерот го контролира најголемиот дел од националната влада. Оваа комбинација на претседателски овластувања над локалните власти со националните министри коишто се одговорни пред Парламентот особено е карактеристична за Украина.

Ова мешање на моќта создава многу можности за внатрешни политички пресметки и обвинувања. Моќта на претседателот да назначува шефови на локалната администрација особено е нефункционална. Назначени од претседателот, овие функционери имаат мал поттик да го прават она за што се избрани; наместо тоа, тие го прават она што го сака претседателот. Истовремено, премиерот ги контролира повеќетомина министри на националната влада. Додека претседателот и премиерот се борат да добијат поголема моќ, националните и локалните власти се фатени во вкрстен оган со функционери од различни нивоа коишто меѓусебно си ги саботираат активностите.

Другиот клучен проблем е што на Украина очајно ѝ треба национален лидер којшто ќе биде посветен на борбата против корупцијата во владата. Уставот на Украина му дава на претседателот овластување да ги назначува, по одобрение од Парламентот, главниот обвинител и шефот

на безбедносните служби. Но, за да ја исполни претседателот улогата на лидер посветен на борбата против корупцијата, неопходно е да му се одземе одговорноста за назначување на администрацијата. Истражувањето на наводите за корупција против функционери назначени од лидерот би претставувало политички предизвик за секој лидер.

Украинскиот народ би можел да гледа на својот претседател како на некој што е подготвен да ги води антикорупциските истраги, доколку овластувањата за назначување на извршните функционери целосно се пренесат на премиерот избран од Врховната Рада и на локалните гувернери избрани од локалните совети. Ова ќе ги намали и можностите за политички пресметки и ќе ја подобри отчетноста во владата со тоа што ќе се оневозможи претседателот и премиерот меѓусебно да се обвинуваат за неуспесите на извршната власт.

Споредба на претседателски и на парламентарни системи

Демократиите во светот се поделени на претседателски и на парламентарни системи. Се разбира, не постои совршен демократски систем. Постојат компромиси помеѓу предностите и недостатоците на различните демократски системи. Во следните два дела ќе понудиме сеопфатна компаративна дискусија за претседателските и парламентарните системи и за нивната зависност од различни видови гласачки правила за избор на законодавните тела. (Оваа дискусија е резимирана во табелата на крајот од овој напис.)

Во претседателските демократии, шефот на извршната власт (претседателот) се избира независно од законодавната власт (парламентот). Така, парламентот не може да гласа против одлуките на претседателот, освен преку импичмент, во исклучителни околности.

Во парламентарниот систем, извршната власт (премиерот) го гласа парламентот, којшто исто така има моќ да ја собори владата преку неуспешно гласање за доверба. Според тоа, во парламентарните системи не постои уставна поделба на извршна и на законодавна власт.

Кога мнозинската коалиција ја контролира владата во еден парламентарен систем, таа може брзо и ефикасно да донесува одлуки. Зависноста на премиерот од законодавното мнозинство го зголемува неговиот поттик да ја задржи репутацијата за веродостојно распределување на придобивките од моќта на законодавците коишто го поддржуваат. На членовите на владината парламентарна коалиција, исто така, може да се влијае да поддржат нацрт-закон со тоа што ќе гласаат за доверба од што ќе зависи опстанокот на владата. Како резултат на тоа, парламентарните партии имаат тенденција да бидат подисциплинирани и покохезивни од партиите во претседателскиот систем.

Во еден претседателски систем, има поголема веројатност претседателот да им доделува покровителски придобивки на донаторите коишто можат да ја поддржат неговата кандидатура за реизбор. Потоа, одредбите од посебен интерес од политиката на „свинско буре“ мора да се приложат кон законодавството за да се добие поддршката од законодавците коишто имаат помала партиска дисциплина отколку во парламентарниот систем.

Во парламентарниот систем, ако ниту една партија нема мнозинство во законодавниот дом, тогаш владата може да биде парализирана додека сите партии коишто заедно формираат мнозинство пратенички места не постигнат договор за формирање влада. Ова честопати се случува неколку недели по изборите, но вообичаено брзо може да се формира нова владина коалиција. Меѓутоа, во еден претседателски систем, таквата парализа на донесувањето одлуки може да продолжи во текот на целиот мандат на претседателот, доколку партијата на претседателот не го контролира законодавниот дом, како што редовно се случуваше во САД во последниве

децении.

Партиите во една парламентарна коалиција можат да се закануваат дека ќе ја урнат владата доколку не добијат доволно придобивки од нивното учество во коалицијата. Ваквите закани во еден парламентарен систем можат да создадат ризик од повторливи владини кризи и долги периоди без функционална влада. Но, вториот ризик може да се минимизира со едно уставно правило наречено „конструктивно гласање за недоверба“, при што парламентарната влада може да падне само кога постои алтернативно мнозинство коешто ќе ја замени. Ова правило првпат било воведено во Германија, а сега се користи во многу земји.

Постојат некои примери за функционални претседателски режими каде што овластувањата на извршната власт се ограничени бидејќи законодавниот дом ефективно ја има ограничено тенденцијата на претседателите да ја зголемат својата моќ. Примери на кои можам да се сетам се САД и Чиле. Но, повеќето претседателски режими во светот се стремат кон автократија, бидејќи претседателите редовно вршат притисок за продолжување на својот мандат додека не ги контролираат ефективно сите гранки на власта. Ова може да доведе до злоупотреба на власта од актуелниот претседател којшто знае дека неговите овластувања не се контролирани. Русија и Турција се скорешни примери за ова. Сите земји на Поранешниот Советски Сојуз, освен Молдавија, усвоија претседателски режими и резултатите на тие земји главно не се добри во споредба со парламентарните режими на Централна Европа и на Западна Европа. Историјата на Украина во последниве 25 години е дел од тоа лошо искуство.

Некои земји, вклучително и Украина, користеа комбиниран полупретседателски систем во кој власта ја делат избраниот претседател и премиерот којшто е одговорен пред законодавниот дом. Целта на застапниците на ваквите полупретседателски системи е да се искомбинираат најдобрите аспекти од претседателските и од

парламентарните системи, но критичарите сметаат дека наместо тоа, можеби се комбинираат најлошите аспекти од двата система. Се разбира, секој полупретседателски систем може да создаде основен конфликт во извршната власт меѓу претседателот и премиерот.

Еден од првите полупретседателски системи е германската Вајмарска Република (1919-1933 година), којашто пропаднала кога нацистите дошле на власт пред Втората светска војна. Франција денес честопати се смета за полупретседателски систем, но можеби е подобро Франција да се категоризира како парламентарен систем бидејќи (според прифатените норми на „кохабитација“ во Франција) премиерот ефективно ја контролира владата кога законодавниот дом е контролиран од партија различна од онаа на претседателот.

Зависност од изборниот систем

Во некои земји, законодавците се избираат по систем на пропорционална застапеност, каде што делот од местата што ги добиваат различните политички партии е повеќе или помалку пропорционален на уделот на гласовите. Во други земји, законодавците се избираат по мнозински изборен систем во кој има само едно место по изборна единица и тоа е наменето за кандидатот којшто ќе освои најмногу гласови.

Системот на пропорционална застапеност има тенденција да генерира повеќе мали партии во законодавниот дом, што може да го зголеми проблемот со формирање владина коалиција по изборите во еден парламентарен систем. Одлуките се, исто така, генерално побавни и вклучуваат компромиси коишто честопати се неефикасни. Стабилноста на владата честопати се доведува во прашање бидејќи една или повеќе партии можат да се заканат дека ќе престанат да ја поддржуваат владата.

Меѓутоа, мнозинскиот изборен систем може да резултира со

недоволно застапени значајни малцински групи во законодавниот дом, доколку тие не се групирани доволно во една географска област за да обезбедат мнозинство во која било изборна единица. Понатаму, мнозинските изборни системи можат да го зголемат проблемот со географско фаворизирање во оние изборни единици чиишто претставници не се дел од владината коалиција. Овој проблем може да се намали со децентрализација на значителни овластувања на локалните власти, така што народот може да биде сигурен во службите на локалната власт дури и кога се надвор од географската основа на владината национална коалиција.

За да се избегнат овие проблеми на отуѓување на недоволно застапените малцинства, вообичаено се претпочита пропорционална застапеност во парламентарните системи. Еден парламентарен систем со пропорционално изборно владеење има тенденција да биде поинклузивен од оној со мнозинско владеење. Друга предност на пропорционалната застапеност е тоа што има тенденција да фаворизира универзални јавни добра над специфични, бидејќи изборната конкуренција се фокусира на привлекување гласови воопшто, а не само во клучните изборни единици. Ова е добро и за заштита на малцинствата.

Во претседателските системи, сепак, фрагментацијата на партиите под пропорционална застапеност може да го направи законодавниот дом помалку способен да ја контролира моќта на претседателот.

Многумина мислат дека за да функционира добро претседателската демократија и да го спречи претседателот да стане автократ, важно е законодавниот дом да се избира преку мнозински изборен систем, како во САД и во Чиле.

Што најдобро може да функционира во Украина?

Во полупретседателскиот систем на Украина, националните министри се одговорни пред Врховната Рада, но лидерите на локалните власти ги назначува претседателот. Оваа поделба на власта создаде сериозни проблеми за Украина на најмалку три начина. Прво, создаде континуиран потенцијал за конфликт во самата влада меѓу националните министри и лидерите на локалните власти. Понатаму, гласачите можат да сфатат дека претседателот може да покаже помал интерес за справување со корупцијата меѓу неговите избрани локални лидери во области каде што има помала поддршка од народот, што ќе доведе до ситуација кога има смисла сите поединци да му се спротивстават на претседателот во оние изборни единици каде што не ја добива очекуваната поддршка. Така, оваа одредба суптилно, но систематски ја зголеми регионалната поларизација на претседателската политика во Украина.

Трето, претседателската контрола на локалната администрација ја намали способноста на гласачите да најдат надежни нови национални лидери во локалните власти. Во многу успешни демократии, избраните лидери на локалната власт можат да ги покажат своите вештини нудејќи подобра јавна услуга, со што стануваат силни кандидати за национално лидерство. Но, кога претседателот на Украина може да назначува и да разрешува лидери на локалната власт, тој може да ја искористи оваа моќ за да ги елиминира сите локални лидери коишто имаат какви било шанси да станат негови силни конкурентни. На тој начин, полупретседателскиот систем на Украина има тенденција да ја ослабне демократската конкуренција.

Она што најмногу ѝ треба на Украина денес е национален лидер којшто е навистина посветен на разоткривање на корупцијата насекаде. Ако и претседателот и премиерот избираат функционери за значајни владини улоги, ризикуваат и двајцата да бидат вмешани во секој поголем

корупциски скандал што ќе се појави. Ако народот на Украина сака да има претседател којшто целосно е мотивиран да ја разоткрие корупцијата во сите сегменти, тогаш на претседателот целосно треба да му се одземе правото на назначување на владините функционери. Ова е силен аргумент за придвижување кон вистински парламентарен систем, правејќи ги националните владини функционери целосно одговорни пред Врховната Рада и правејќи ги претставниците на локалната власт во областите и во реоните целосно одговорни пред нивните соодветни совети на областите или на реоните.

Австрија може да биде добар пример за Украина. Претседателот на Австрија директно се избира од народот, но има многу ограничена моќ над владата. Ова отстранување на директната владина одговорност им овозможи на претседателите на Австрија да станат искрени застапници на широкиот јавен интерес во земјата. Како резултат на тоа, австриските претседатели имаат тенденција да станат многу популарни и редовно се реизбираат со големо мнозинство (дури и кога партијата на претседателот нема добри резултати на другите избори).

Горенаведените аргументи за намалување на претседателските овластувања и за рецентрализирање на локалните власти не зависат од каква било реформа на изборниот систем на Украина. Но, некои се залагаат за изборна реформа којашто би ги зголемила пратеничките места доделени со пропорционална застапеност од 50 % од Врховната Рада на 100 %. Доколку се елиминираат едночлените изборни единици, тогаш би станало поважно да постојат отворени партиски списоци што ќе им овозможат на гласачите да одредат кои поединци сакаат да ги изберат први, меѓу оние што ги номинира партијата за нивниот регион. Доколку се применува пропорционална застапеност во големите изборни единици со 20 или повеќемина претставници, тогаш секоја коалиција на партии што би можела да формира владејачко мнозинство во Врховната рада многу е веројатно да вклучи барем некои претставници од секоја изборна единица.

Така, изборните реформи би можеле да помогнат и за намалување на регионалната поларизација во Украина.

Крајната моќ за одлучување за кое било прашање поврзано со уставните реформи во Украина мора демократски да им припаѓа на граѓаните на Украина. Општо земено, актуелните лидери обично се спротивставуваат на какви било измени коишто би ја намалиле нивната моќ, со што уставните реформи веројатно не би биле успешни без значителна јавна поддршка. Ваквиот отпор кон уставните реформи не е нужно лоша работа, бидејќи стабилноста во владата е важна и затоа уставите треба да се менуваат само кога има голема потреба за тоа. Овој есеј служи како доказ за народот на Украина, сугерирајќи дека е клучен момент внимателно да се размисли за можните уставни промени.

Компромиси помеѓу различни демократски политички институции

Претседателски мнозински избори

Предности

- можна е ефективна поделба на овластувањата.

Недостатоци

- прекумерна концентрација на власт во рацете на претседателот;
- помала партиска дисциплина, повеќе популчистички политики (т.н. политики „свинско буре“);
- можна парализа на владата.

Парламентарни мнозински избори

Предности

- брзо и ефикасно донесување одлуки;
- силна партиска дисциплина.

Недостатоци

- нема поделба на власта меѓу извршната и законодавната власт;
- малцинствата можат трајно да бидат исклучени од владата;
- некои малцинства и локалитети може да бидат премногу фаворизирани.

Претседателски пропорционални избори

Предности

- можна е силна поделба на овластувањата.

Недостатоци

- прекумерна концентрација на овластувања во рацете на претседателот;
- помалку партиска дисциплина, повеќе политика на „свинско буре“;
- можна парализа на владата;
- зголемената фрагментација води до зголемена претседателска власт и го влошува клиентелизмот.

Парламентарни пропорционални избори

Предности

- инклузивно мнозинство;
- голема партиска дисциплина;
- ниверзални јавни добра.

Недостатоци

- нема поделба на власта меѓу извршната и законодавната власт;
- побавно и помалку ефикасно донесување одлуки;
- прекумерна моќ на малцинските партнери во владата;
- помала стабилност на владата.

Навратете се на Дел 3 Завршни размислувања

Оваа статија е искористена со дозвола на VoxUkraine.

ПРЕДЛОЖЕНА ДОПОЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

Се надеваме дека читањето на „Економија на здравиот разум“ (*Common Sense Economics*) ве убеди дека економијата е важна, интересна и многу забавна. Доколку сакате да научите повеќе, достапни се неколку воведни учебници (вклучувајќи и еден каде што авторите се преклопуваат со оние на ова книга). Тие ги претставуваат идеите што ги дискутиравме подетално, иако со многу повеќе графикони. Подолу е листа на многу книги, некои класични, а некои понови, коишто ќе ги продлабочат вашите економски познавања и коишто треба да бидат разбирливи дури и за оние коишто не се надарени за математика. За жал, не можеме лесно да следиме кои од овие книги се преведени на јазиците на коишто ја обезбедивме *Економија на здравиот разум*. Ако наидете на верзии на вашиот јазик, ве молиме известете го EFI или нашиот локален партнер во вашата земја.

Ве молиме известете нè на suggestions@econfun.org кои наслови ви се допаѓаат и кои други сметате дека треба да се додадат. Слободно споделете ги и вашите реакции на социјалните мрежи. Ние повремено ќе ја ажурираме оваа листа како што се издаваат нови книги, затоа слободно консултирајте се со нашата веб-страница на https://econfun.org. Во меѓувреме, можете да претпоставите дека секоја новообјавена книга од некој од овие автори вреди да се погледне. Среќно истражување!

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 Economics.* 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.* Random 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 Edi-*

tion. 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.

Glossary

акции: Се однесува на сопственичките интереси или удели во акции издадени од компании. ↩

акција: Сопственички хартии од вредност кои ги издава акционерското друштво. Акционерските друштва прибираат средства со издавање сопственички хартии од вредност (акции), што им дава право на сопствениците на пропорционален дел од профитот на фирмата. Сопствениците на акции не се одговорни за долговите на корпорацијата надвор од нивната почетна инвестиција. Сепак, не постои гаранција дека сопствениците ќе ја добијат нивната почетна инвестиција или каков било повраt во иднина. ↩

ануитет: Фиксна сума на пари што се плаќа некому секоја година, обично до неговата смрт. ↩

апсолутна предност: Супериорните производствени способности на субјектот, додека компаративната предност се заснова на анализа на опортунитетните трошоци. ↩

балансиран буџет: Состојбата на државните финансии кога тековните владини приходи од даноци, такси и од други извори се еднакви на тековните државни расходи. ↩

бруто-домашен производ (БДП): Пазарната вредност на сите стоки и услуги при нивната финална употреба (наместо полуготови производи и производи што се користат во натамошен производствен процес) што се произведени во рамките на една земја во текот на одреден период. БДП е

мерка за доходот и за производот. ↩

буџет: Проценети приходи и детални планирани расходи за временски период. ↩

буџетски дефицит: Разлика помеѓу приходите и расходите на државата во одреден фискален период (вообичаено една година), при што расходите ги надминуваат приходите. ↩

буџетски суфицит: Износот со кој вкупната владина потрошувачка е помала од вкупните владини приходи во одреден временски период, обично една година. ↩

високоризични обврзници: Обврзници со висок ризик, обично издадени од не многу добро етаблирани фирми, кои имаат високи каматни стапки поради нивниот ризик. ↩

владеењето на правото: Ефективно разбирање дека сите луѓе подлежат на истите закони, спречувајќи некои да носат закони коишто не треба да ги почитуваат. ↩

владин неуспех: Ситуација во која структурата на стимулации е таква што политичкиот процес, вклучително и демократското политичко одлучување, ќе ги охрабрат поединците да преземаат дејствија што се во спротивност со економската ефикасност. ↩

владино претпријатие: Правно лице што е создадено од влада за да учествува во комерцијални активности во име на владата. ↩

главница: Износот на позајмените средства. Заемопримачот ќе плати

камата на оваа сума. ↩

грабеж: Чинот на противправно стекнување работи или средства така што се одземаат од други лица. ↩

данок на личен доход: Данок наметнат на доходот заработен од физичките лица, вклучувајќи плати, дивиденди, камата и други доходи што лицето ги заработува во текот на годината. ↩

даночно засолниште: Даночното засолниште е правен метод или финансиски аранжман што им овозможува на поединците или на компаниите да го намалат својот оданочлив доход и со тоа да ја намалат својата даночна обврска. ↩

ДДВ: Данок на додадена вредност, вид на данок на промет што го плаќа лицето кое купува стоки и услуги. ↩

девизен курс: Цена на единица странска валута изразена во домашна валута. На пример, ако се потребни 57,5 денари за да се купи еден американски долар, девизниот курс денар/долар е 57,4 денари. ↩

девизен пазар: Глобалниот пазар каде што се тргува со валути и честопати се среќава во скратена форма како форекс или FX. На пример, кога турист од САД ја посетува Франција не може да ги користи своите американски долари за да купува добра и услуги. Затоа, тој учествува на девизниот пазар за да ги размени своите американски долари за евра, односно тој ги продава американските долари, а во исто време купува евра за да може да плати при купување стоки и при користење услуги. ↩

депрецијација: Загуба во вредноста на средството онака како што се

користи. ↩

децентрализација (на власта): Трансфер на овластувања од централната на локалната власт. ↩

диверзификација: Стратегијата за инвестирање во голем број различни фирми, индустрии и инструменти како што се акции, обврзници и недвижен имот за да се минимизира ризикот на кој се изложени инвестициите. ↩

дивиденда: (Дел од) профитот на компанијата што се исплаќа на акционерите (сите оние кои поседуваат акции од конкретната компанија). ↩

диригизам: Државна контрола на економските и на социјалните прашања. ↩

драстично зголемување на цените: Зголемување на цените на добрата и на услугите од страна на продавачот на ниво многу повисоко од она ниво коешто се смета за економски разумно или фер, а се смета за експлоататорско и неетичко однесување. ↩

државна обврзница: Должничка хартија од вредност издадена од владата за реализирање на владиното финансирање. Федералните државни обврзници во САД вклучуваат штедни обврзници, државни обврзници и државни обврзници заштитени од инфлација (TIPS). ↩

државен запис: Форма на краткорочен државен долг на кој камата се плаќа на крајот од периодот на задолжување. Тие се користат за управување со флуктуациите на краткорочните потреби за готовина на владата. ↩

Државни обврзници заштитени од инфлација (TIPS): Инфлациски индексирани обврзници издадени од Министерството за финансии на САД. Кај овие хартии од вредност главнината и каматните плаќања се прилагодуваат во согласност со стапката на инфлација, така што нивниот реален принос не е под влијание на промената на инфлацијата. ДОЗИ (TIPS) се издаваат во САД од јануари 1997 година. ↩

економија на обем: Намалувања на трошоците по единица производ што настанува во услови кога големи капацитети и погони се користат за производство на големи количини на аутпут. ↩

економска ефикасност: Ситуација која се јавува кога (1) се преземаат сите активности кои генерираат поголема корист од трошоците и (2) не се преземаат активности за кои трошокот ја надминува користа. ↩

економски институции: Правните, регулаторните и монетарните правила, законите и обичаите коишто влијаат врз безбедноста на правата на сопственост, спроведувањето на договорите и врз обемот на размена. Тие вршат големо влијание врз трансакциските трошоци помеѓу страните, особено кога трговските партнери не се познаваат меѓусебно. ↩

економски просперитет: Постојано зголемување на доходот по глава на жител и подобрување на животниот стандард. ↩

екстерналија: Ефект на прелевање настанат од активност која влијае врз благосостојбата на други надворешни субјекти, кои при тоа не ја одобриле конкретната активност. Ако ефектите се позитивни, тие се нарекуваат и надворешни придобивки. Ако ефектите на прелевање негативно влијаат врз надворешните страни, тие се нарекуваат и надворешни трошоци. ↩

ембарго: Ограничување на трговијата или на друга трговска активност со одредена земја. Ваквото ограничување се воведува со одлука на владата. ↩

ефект на кратковидост: Погрешна распределба на ресурсите што настанува поради тоа што активностите на јавниот сектор се пристрасни (1) во корист на предлози кои даваат јасно дефинирани тековни придобивки во замена за идните трошоци кои тешко се идентификуваат и (2) против предлози со јасно идентификувани тековни трошоци, но кои даваат помалку конкретни и помалку очигледни идни придобивки. ↩

ефект од посебен интерес: Пристрасноста на политичкиот процес кон усвојување програми кои обезбедуваат значителни индивидуални придобивки за доброорганизирани интересни групи на сметка на малите индивидуални трошоци наметнати на најголемиот дел од гласачите. Постои тенденција ваквите програми да се усвојуваат дури и кога се неефикасни. ↩

загуба: Износот со кој приходот од продажбата не успева да ги покрие трошоците за набавка на стоките или на услугите. Загубите се казна за оние кои ги користат ресурсите за да произведат помала вредност отколку што инаку би можеле да произведат. ↩

заемно договарање на политичарите: Размената меѓу политичарите на политичка поддршка за едно прашање за политичка поддршка за друго. ↩

закон за компаративна предност: Принцип којшто открива како поединците, фирмите, регионите или нациите можат да произведат поголем аутпут и да постигнат заемна добивка од трговската размена. Според овој принцип, секој е специјализиран за производство на стоки што може да ги произведе евтино (т.е. по ниски опортунитетни трошоци) и ги

разменува овие стоки за други што имаат висок опортунитетен трошок при производство. ↩

закон на побарувачка: Принцип што ја објаснува обратната врска помеѓу цената на производот и количината која купувачите се подготвени да ја купат кога сè друго останува непроменто. Како што цената на производот се зголемува, потрошувачите купуваат помалку од производот, а како што цената се намалува, тие купуваат повеќе. ↩

закон на понуда: Принцип кој наведува дека постои позитивна врска помеѓу цената на производот и количината која производителите се подготвени да ја обезбедат кога сè друго останува непроменето. Како што цената на производот расте, производителите имаат волја и се спремни да понудат поголема количина, и обратно. ↩

законодавство „свинско буре“: Проекти на владата кои се во корист на локалните области, но кои ги плаќаат сите даночни обврзници. Проектите обично имаат трошоци кои ги надминуваат придобивките; жителите на округот што ги стекнуваат придобивките ги сакаат овие проекти бидејќи не треба да плаќаат голем дел од трошоците. ↩

Законот за трговија Смут-Холи: Актот за царински тарифи на Смут-Холи е дел од законската легислатива донесен од Конгресот на САД во 1930 година. Целта на овој акт е да ги заштити американските земјоделци и другите индустрии од странската конкуренција со зголемување на царинските тарифи за увезени стоки во САД на историски високи нивоа. ↩

заробување на регулаторите: Ситуација кога регулаторните агенции се надвладеани од интересите на одредени групи, наместо од јавниот интерес. ↩

заштитна функција: Систем на правила и на закони кои ги штитат поединците и нивниот имот од штети поврзани со примена на сила, измама или на кражба. ↩

игра со нулта сума: Ситуацијата во теоријата на игри во која добивката на една личност е еквивалентна на загубата на друга, така што нето-промената во богатството или користа е нула. На финансиските пазари, опциите и фјучерсите се примери за игри со нулта-сума, со исклучок на трансакциските трошоци. ↩

извоз: Трговија на стоки и на услуги коишто се произведени во домашната економија, а се продаваат надвор од земјата на странски купувачи. ↩

инвестиција: Купување, изградба или развој на капитални ресурси, вклучувајќи ги и нечовечкиот и човечкиот капитал. Инвестициите ја зголемуваат понудата на капитал. ↩

инвестициски добра: Стоки и/или објекти купени или изградени за да се произведат идни економски придобивки. Примерите вклучуваат куќи за изнајмување, фабрики, бродови или патишта. Тие честопати се нарекуваат и капитални добра. ↩

индексиран отворен инвестициски фонд кој вложува во акции: Акционерски заеднички фонд е фонд кој содржи портфолио од акции чие учество во портфолиото одговара на учеството на акциите во широк берзански индекс како што е S&P 500. Трошоците за управување со овие фондови обично многу се ниски бидејќи трошоците за тргување со акции и за истражување се мали. Вредноста на уделите на заедничкиот фонд ќе се движи нагоре и надолу на ист начин како и индексот со кој е поврзан фондот. ↩

индекс на трошоците на живот: Индекс што ги следи промените во вредноста на потрошувачката кошница (одредени стоки и услуги) низ времето и се користи како клучен индикатор за инфлацијата и за трошоците за живот. Индексот ја споредува цената (вредноста) на потрошувачката кошница од еден период во однос на базната година, помагајќи да се разберат промените во цените и како тие промени влијаат врз куповната моќ на потрошувачите. ↩

индекс Стандард и Пурс (S&P) 500: Кошница од петстотини акции кои се избрани затоа што се смета дека се колективно репрезентативни на берзата во целина. Над 70 отсто од вредноста на акциите во САД е содржана во S&P 500. ↩

инфлација: Постојан пораст на општото ниво на цените на стоките и на услугите. За време на инфлација, доаѓа до намалување на куповната моќ на монетарната единица, како на пример македонскиот денар. ↩

јавен избор: Проучување на одлучувањето кое влијае врз формирањето и врз функционирањето на колективните организации како што се владите. Генерално, принципите и методологијата на економијата се применуваат на теми од политички науки. ↩

јавно добро: Добра кои ги имаат следниве две карактеристики: (1) заедништво во потрошувачката – обезбедувањето на доброто некому, истовремено го прави достапно за другите и (2) неисклучливост – тешко или практично е невозможно да се исклучат клиентите кои не плаќаат. ↩

јавно обезбедено добро: Јавно обезбеденото добро, познато и како јавно добро, е вид на добро или на услуга што е неисклучливо и неривалско во потрошувачката. ↩

капиталните инвестиции: Трошоци за згради, машини, алати и за друга опрема што ќе ја зголеми идната продуктивност. ↩

капитализам: Економски, политички и општествен систем каде што имотот, бизнисот и индустријата се во приватна сопственост и економските чинители се насочени кон остварување највисок финансиски резултат (профи) од успешните организации и од луѓето. ↩

квартили: Квартилите се статистички мерки кои го делат множеството податоци на четири еднакви дела или групи, при што секој дел претставува четвртина од сетот на податоци. Базата на податоци прво се подредува по растечки редослед, а потоа се идентификуваат три точки кои ги делат податоците во четири еднакви групи. ↩

колатерал: Нешто заложено како гаранција за отплата на кредитот, што ќе биде конфискувано во случај на неисполнување на обврската за отплата на кредитот. ↩

конкуренција: Динамичен процес на ривалство меѓу производителите или добавувачите на инпути, односно секој од нив се обидува да понуди и да испорача подобар договор до купувачите од аспект на квалитет, цена и на информации за производот. Конкуренцијата подразбира слободен влез на пазарот, односно не е потребно одобрение од владата потенцијалните конкуренти да влезат на пазарот. ↩

контролирани цени: Цени кои се одредени и наметнати од владата. Цените можат да бидат поставени над или под нивото кое слободно би било одредено на пазарот. ↩

креативно уништување: Замена на старите производи и производствени

методи со нови иновативни коишто потрошувачите ги ценат за повредни од претходните. Процесот генерира економски раст и повисок животен стандард. ↩

крони капитализам: Економија во која успехот во работењето зависи од блиските односи помеѓу бизнисмените и државните службеници. Оваа состојба може да се манифестира преку фаворизирање на одредени ентитети при распределбата на правни дозволи, државни грантови, специјални даночни олеснувања или други форми на државен интервенционизам. ↩

личен доход: Вкупниот доход кој го примаат физичките лица, домашните домаќинства и од некорпоративните бизниси. Под личен доход во Македонија се подразбираат следниве видови на доход: доход од работа; доход од самостојна дејност; доход од авторски права и сродни; доход од продажба на сопствени земјоделски производи; доход од права од индустриска сопственост; доход од закуп и подзакуп; доход од капитал; капитални добивки; добивки од игри на среќа; доход од осигурување и друг доход. ↩

маргинална даночна стапка: Процентот на дополнителен долар од приходот што мора да се плати во вид на данок. Маргиналната даночна стапка е важна при носењето одлуки кај физичките лица. ↩

маргинална корист: Промената на вкупната вредност или корист добиена од дејство како што е потрошувачката на дополнителна единица стока или услуга. Тоа го рефлектира максималниот износ што поединецот е подготвен да го плати доколку го преземе дејството. ↩

маргинален трошок: Промената на вкупниот трошок што произлегува од

дејство како што е производство на дополнителна единица производ. ↩

маргинално: Термин којшто се користи за да се опишат ефектите од промената на тековната состојба. На пример, маргиналниот трошок е трошокот за производство на еден дополнителен производ, при познати производствени капацитети и стапка на производство. ↩

меѓународни долари: Меѓународен долар во конкретна земја би купил споредлива количина стоки и услуги што американскиот долар би ги купил во САД. ↩

минимална плата: Пропишано со закон работниците да бидат платени барем по утврдена минимална стапка по час. ↩

минимална цена: Минимална цена воспоставена од владата која купувачите мора да ја платат за добро или за ресурс. ↩

монетарна политика: Внимателно планирана контрола на националната понуда на пари и, во некои случаи, кредитните услови, од владата. Монетарната политика ја воспоставува средината за размена на пазарот. ↩

монопол: Монополот, во поширока економска смисла, е пазарна структура која се карактеризира со еден продавач или производител кој обезбедува уникатен производ или услуга без слични замени. Концептот на монопол опфаќа низа контексти, од економски пазари до конкретни случаи на владин авторитет. ↩

морален хазард: Ситуација кога обезбедувањето заштита од ризик ја зголемува појавата на ризичното однесување, бидејќи ги намалува

потенцијалните негативни последици од дејството. ↩

национален долг: Вкупната задолженост на владата во форма на неподмирени обврзници на кои плаќа камати. Тоа го одразува кумулативното влијание на буџетските дефицити и суфицити. ↩

национален доход: Вкупниот доход што го остварile граѓаните на една земја во одреден период. ↩

невидлива рака: Тенденцијата на пазарните цени да ги насочуваат поединците да ги следат сопствените интереси во активности што ја промовираат економската благосостојба на општеството. ↩

незаконско договарање: Тајна или незаконска соработка или заговор, особено за да се измамат или да се изманипулираат другите. Група фирми кои се вклучени во заговор често се нарекува картел. ↩

Нефункционален хипотекарен кредит: Станбени кредити за кои заемопримачот доцни со отплата на заемот деведесет дена или повеќе или, пак, е во процес на запленување на имотот ставен под хипотека. ↩

номинален принос: Приносот на средството во парична смисла. За разлика од реалниот принос, тој не ги зема предвид промените во општото ниво на цени (инфлација). ↩

нормативно прашање: Вид на прашање кое се однесува на она што треба да се смета за морално исправно или погрешно, наместо да се фокусира на фактичките вистини. ↩

обврзница: Ветување за враќање на главнината (износот позајмен) плус

камата во одредено време во иднина. Организации како корпорации и влади издаваат обврзници како метод за позајмување од сопствениците на обврзници. ↩

обесхрабрен работник: Некој кој се откажал од барање работа и го напуштил пазарот на трудот. ↩

ограниченост: Состојба во која луѓето би сакале да имаат повеќе од едно добро или од еден ресурс отколку што тоа слободно е достапно од природата. Речиси сè она што го вреднуваме е ретко и ограничено и го нема во изобилие. ↩

олигарх: Многу богат бизнис-лидер со големо политичко влијание (особено поединци кои имале корист од приватизацијата на државните индустриски капацитети по распадот на Советскиот Сојуз). ↩

олигопол: Олигополот е пазарна структура која се карактеризира со мал број големи фирми кои доминираат на пазарот за одреден производ или за одредена услуга. ↩

операции на отворен пазар: Купување и продажба на државни хартии од вредност (на пример обврзници) на отворен пазар од централната банка. ↩

опортунитетни трошоци: Највисоко вреднуваното алтернативно добро или алтернативна активност која мора да биде жртвувана поради изборот на друга понудена опција. ↩

осигурување врз основа на генерациска солидарност: Систем во кој едно лице или организација ги плаќа трошоците за нешто кога ќе се појават, а не

пред или потоа. ↩

отворен инвестициски фонд: Субјект кој ги здружува средствата на инвеститорите и ги канализира во различни категории на инвестиции. Постојат различни заеднички фондови, вклучувајќи акциски фондови, фондови за обврзници, фондови за недвижнини и фондови на пазарот на пари. ↩

отворен инвестициски фонд кој вложува во акции: Субјект кој ги здружува средствата на инвеститорите и ги користи за купување пакет-акции. Заедничките фондови овозможуваат дури и малите инвеститори да поседуваат разновиден пакет-акции. ↩

отворени пазари: Пазари на коишто понудувачите можат слободно да влезат и нема потреба владата да даде согласност или дозвола. ↩

Оцената на кредитниот ризик на Експериан: Тоа е нумерички приказ на кредитната способност на поединецот врз основа на нивната кредитна историја и финансиско однесување, врз база на оценката направена со моделот за кредитно бодување на Експеријан (Experian). ↩

пазарен неуспех: Ситуација во која структурата на стимулации е таква што пазарите ќе ги охрабрат поединците да преземаат активности кои не се во согласност со економската ефикасност. ↩

пазар: Апстрактен концепт којшто ги опфаќа трговските аранжмани и пазарните трансакции помеѓу трговците (купувачите и продавачите) што се темалат врз силите на понудата и на побарувачката. ↩

Пазарните сили: Информациите и стимулациите добиени преку

пазарните цени; добивки и загуби што ги мотивираат купувачите и продавачите да ги координираат своите одлуки. ↩

пазар на капитал: Широк термин за различни пазари каде што се купуваат и се продаваат инвестициите како што се акциите и обврзниците. ↩

пари: Сето она што генерално е прифатено за плаќање стоки и услуги од купувачите и од продавачите; служи како средство за размена, чувар на вредноста и пресметковно средство (стандард на вредност). Карактеристики на парите се преносливост, стабилност во вредноста, униформност, трајност и прифаќање. ↩

паритетот на куповната моќ: Паритет на куповната моќ (ПКМ) е економска теорија и метод што се користи за споредба на релативната вредност на валутите помеѓу различните земји. ПКМ се стапките на претворање на валутите што ја изедначуваат куповната моќ на различните валути со елиминирање на разликите во цените помеѓу земјите. ↩

патент: Право или заштита што му дава на носителот на патентот единствено право да ги исклучи другите субјекти од правење, користење или од продажба на пронајдокот за одреден временски период.. ↩

помалку развиени земји: Земји со ниски доходи по глава на жител, ниско ниво на образование, широко распространета неписменост и широко распространета примена на методи на производство кои главно се застарени во земјите со високи доходи. Тие понекогаш се нарекуваат земји во развој. ↩

Понуда на пари: Понудата на високо ликвидни (лесно достапни) средства што се користат за купување добра и услуги. Понудата на пари обично ги

вклучува готовите пари во оптек и депозитните пари. Други поширoки дефиниции вклучуваат и средства што лесно може да се конвертираат во платежни средства, како што се краткорочните и дел од долгорочните депозити. Може да се забележи дека кредитните картички не се дел од паричната маса. Ако овие средства се плаќаат на крајот на месецот, нивното вклучување во паричната маса би довело до двојно пресметување и со тоа би се зголемила несоодветно паричната маса. Интересна дебата е дали и кога централните банки ќе почнат да го вклучуваат биткоинот (и други сајбер-валути) како дел од паричната маса. ↩

портфолио: Поседувањето заштеди, инвестиции и недвижен имот, како што е недвижен имот во сопственост на поединец или на финансиска институција. ↩

посебен интерес: Личност, група или организација која се обидува да влијае врз владините одлуки за да има корист. ↩

посредници: Луѓе кои купуваат и продаваат стоки или услуги или, пак, организираат трговски размени. Посредниците ги намалуваат трансакциските трошоци. ↩

права на приватна сопственост: Права на сопственост кои исклучиво се поседувани од сопственикот или од група на сопственици и коишто можат да бидат пренесени на други лица по дискреција на сопственикот. ↩

прашањето од посебен интерес: Прашање кое генерира значителни индивидуални придобивки за мало организирано малцинство додека наметнува мал индивидуален трошок за многумина други гласачи. ↩

претприемач: Одлучувачот кој трага по профит и го презема ризикот за

развој на иновативни пристапи и производи со очекување за остварување профит. Активностите на успешниот претприемач ќе ја зголемат вредноста на ресурсите. ↩

приватни инвестиции: Текот на расходите на приватниот сектор за трајни средства (фиксни средства) плус додавања на залихи (инвестиции во залихи) во текот на одреден период. Овие расходи ја подобруваат нашата способност да обезбедиме придобивки за потрошувачите во иднина. ↩

провизии на агентите за недвижнини: Надоместок платен на агент за недвижности или на брокер за нивните услуги – понекогаш процент од продажната цена, но и како различен модел на надомест. ↩

продуктивност: Просек на произведени производи по работник во одреден временски период, обично мерен како производ по работен час. ↩

производна функција: Производната функција на владата се однесува на обезбедување (1) правна и монетарна средина за непречено функционирање на пазарите и (2) неколку добра кои тешко се обезбедуваат преку пазарите. ↩

професионално лиценцирање: Барање лице да добие дозвола од владата за да извршува одредени бизнис-активности или да работи во одредени занимања. ↩

профит: Приходите ги надминуваат трошоците за производство. Трошоците ги вклучуваат опортунитетните трошоци на сите ресурси вклучени во процесот на производство, вклучувајќи ги и оние во

сопственост на фирмата. Профитот се добива само кога вредноста на произведеното добро или на услугата е поголема од цената на ресурсите потребни за неговото производство. ↩

работа без перспектива: Работа кај која веројатноста за кариерен развој и за напредување речиси е нула. ↩

работна сила: Работната сила претставува збир на вработени и на невработени лица. Овие две групи на лица ја претставуваат тековната понуда на работна сила. ↩

рамнотежа: Состојба во која спротивставените сили на понудата и на побарувачката се во рамнотежа. Кога пазарот е во рамнотежа, одлуките на потрошувачите и на производителите се доведуваат во хармонија и бараната количина ќе биде еднаква на количината понудена по пазарната цена по која понудената и бараната количина се исти. ↩

растот на номиналниот БДП: Растот претставува процентуално зголемување на вредноста на сите стоки и услуги произведени од една економија во текот на одреден период, мерено по тековните пазарни цени. ↩

рационално незнаење: Незнаењето на гласачите е резултат на фактот дека луѓето сметаат дека нивните поединечни гласови веројатно нема да бидат одлучувачки. Затоа, тие се рационални во тоа што имаат мал поттик да ги бараат информациите потребни за информирано гласање. ↩

реална вредност: Вредноста коригирана за инфлација. ↩

реален БДП: Го мери вкупниот економски производ на земјата за одреден

временски период, прилагоден за инфлацијата, односно за настанатите промени во цените. ↩

рентиери: Дејствија на поединци и интересните групи кои се насочени кон преструктурирање на јавната политика на начин што ќе резултира со директна или индиректна прераспределба на поголем приход кон себеси. ↩

ресурс: Инпут којшто се користи за производство на економски добра и услуги. На пример, природни извори, човечки труд, вештини, претприемачки талент и капитал. Човековата историја претставува запис на нашата битка за претворање на расположливите, но ограничени, ресурси во добра и во услуги што би сакале да ги имаме (економски добра). ↩

ресурси за производство: Инпутите коишто се користат за производство на стоки и на услуги (т.е. природни ресурси, човечки ресурси и капитални добра). ↩

рецесија: Намалување на економската активност што се карактеризира со опаѓање на реалниот бруто-домашен производ (БДП). Според општоприфатената практика, економистите дефинираат рецесија во случај на намалување на реалниот БДП во два последователни квартали. ↩

ризичен капиталист: Финансиски инвеститор кој е специјализиран за давање заеми на претприемачи со ветувачки бизнис-идеи. Овие идеи честопати имаат потенцијал за брз раст, но обично се и многу ризични и затоа не се квалификуваат за комерцијални банкарски кредити. ↩

секундарни ефекти: Последиците од економските промени што не се препознатливи веднаш, но се чувствуваат само со текот на времето. ↩

сертификат на пазарот на пари: Вид на штеден производ кој го издава банка или кредитна институција, а прибраните ваши пари понатака ги инвестира во различни инвестиции. ↩

сертификат за депозит: Сертификат за штедење со фиксен датум на достасување и со одредена фиксна каматна стапка, кој може да се издаде во која било деноминација, освен минималните барања за инвестирање. Ваквите инструменти го ограничуваат пристапот до средствата до датумот на достасување на инвестицијата. Сертификати за депозит е терминот што се користи во Соединетите Држави. Слични инструменти постојат во повеќето земји иако името може да се разликува. Во ЕУ тие се познати како сметки со „фиксна стапка“ или „фиксен депозит“. ↩

сертификација: Ги потврдува образованието, обуката и другите квалификации на поединецот. За разлика од лиценцирањето, сертификацијата не им забранува на несертифицираните лица да се натпреваруваат на пазарот. ↩

слободен јавач: Некој кој има корист од колективен ресурс, колективна услуга или од колективни добро без праведно да придонесува за неговото обезбедување или одржување. ↩

сложена камата: Камата која се заработува не само на главнината туку и на претходно заработената камата. ↩

создавање на капитал: Производство на згради, машини, алати и на друга опрема која ќе ја зголеми идната продуктивност. Терминот, исто така,

може да се примени на напорите за надградба на знаењето и на вештините на работниците (човечкиот капитал) и со тоа зголемување на нивната способност за производство во иднина. ↩

социјализам: Низа од верувања и од убедувања дека сите луѓе се еднакви и поради тоа доходот на една земја треба еднакво да се распредели. Ова се однесува и на политичките системи кои се темелат на ваквите постулати. ↩

специјализација: Специјализацијата е метод на производство при што субјектот се фокусира на производство на ограничен опсег на стоки за да добие поголем степен на ефикасност. ↩

Стапка на екстремна сиромаштија: Стапката на екстремна сиромаштија е мерка што се користи за да се означи процентот на населението што живее под меѓународната граница на сиромаштија, што е дефинирана од Светската банка како заработувачка која е помала од 2,15 американски долари дневно според цените од 2017 година прилагодени на куповната моќ. ↩

стапка на умерена сиромаштија: Стапката на умерена сиромаштија се однесува на процентот на население кое живее под прагот на сиромаштија од 3,65 долари што е повисоко од границата на екстремната сиромаштија, но, сепак, укажува на низок животен стандард. Границата на сиромаштија од 3,65 долари е изведена од типичните национални граница на сиромаштија во земјите класифицирани како земји со низок среден доход. ↩

стапка на заплена на имотот: Процентот на станбени хипотеки на кои заемодавачот го започнал процесот на преземање сопственост на имотот

затоа што заемопримачот не ги извршил месечните исплати. ↩

стапката на фертилитет која обезбедува замена: Бројот на раѓања по жена што ја одржува стабилна големината на популацијата со текот на времето. ↩

стечај: Кога судот ќе процени дека должникот не е во состојба да ги изврши исплатите што му ги должи на доверителот. ↩

стимулации: Очекуваните поволности и награди од преземените дејства. Тие можат да бидат позитивни (преземеното дејствие е наградено) или негативни (преземеното дејство резултира со казна). ↩

субвенции: Плаќање на владата или даночен кредит што им се обезбедува или на производителите или на потрошувачите на одредени стоки. Еден таков пример би бил плаќањата кон производителите на етанол во износ од 1,50 долари по галон. ↩

супститути: Производи што задоволуваат слични или исти потреби. Зголемување на цената на едниот ќе предизвика зголемување на побарувачката за другиот производ, а падот на цената на едниот ќе предизвика пад на побарувачката за другиот производ (на пример, хамбургери и тако, путер и маргарин, Шевролет и Форд). ↩

царински тарифи: Данок што се наплаќа на стоки увезени во една земја. ↩

теорема на Коуз: Теорија што укажува дека преговорите за правата на сопственост водени помеѓу поединци или групи ќе доведат до оптимален и ефикасен резултат. ↩

теорија на игри: Теоријата на игри е гранка на математиката и на економијата која ги проучува стратешките интеракции помеѓу рационалните носители на одлуки. Обезбедува рамка за анализа на ситуации во кои исходот од одлуката на поединецот не зависи само од нивните сопствени постапки, туку и од постапките на другите. ↩

теоријата на случаен од: Теоријата дека сегашните цени на акциите веќе ги одразуваат сите познати информации за иднината. Затоа, идното движење на цените на акциите ќе биде детерминирано од изненадувачки појави, што ќе предизвика промена на цените на непредвидлив или на случаен начин. ↩

трансакциски трошоци: Времето, напорот и другите ресурси потребни за пребарување, преговарање и за постигнување размена на стоки или на услуги. ↩

трансфери на приходи: Плаќања од владата до физички и до правни лица кои не одговараат на услугите што ги пружаат примателите. Станува збор за средства одаточени од едни и префрлени на други. ↩

трет сектор: Терминот чадор кој опфаќа низа различни организации со различни структури и цели, кои не припаѓаат ниту на јавниот сектор (т.е. државата) ниту на приватниот сектор (приватното претпријатие кое создава профит). ↩

увозна квота: Одредена граница или максимална количина или вредност на добро што е дозволено да се увезе во земјата во текот на одреден временски период. ↩

увоз: Купопродажба на стоки и на услуги меѓу резиденти и нерезиденти,

каде што купувач е резидентот, а продавач нерезидентот. На кратко, купување стоки и услуги произведени од нерезиденти (странци), а купени од домашни купувачи. ↩

Управуван отворен инвестициски фонд кој вложува во акции: Акциски заеднички фонд кој има портфолио менаџер кој одлучува кои акции ќе се чуваат во фондот и кога тие ќе се купат или продаваат. Истражувачкиот персонал генерално обезбедува поддршка за менаџерот на фондот. ↩

устав: Тело на фундаментални принципи или воспоставени правила според кои се признава дека се управува со една држава или со некоја друга организација. ↩

FiCO оцена на кредитен ризик: Оваа оцена (скор) ја користат заемодавачите за да им помогне да донесат точни, сигурни и брзи одлуки за кредитниот ризик низ животниот циклус на клиентите. Кредитниот резултат ги рангира клиентите според тоа колку е веројатно да ги платат своите кредитни обврски како што е договорено. ↩

физички капитал: Ресурси создадени од човекот (како што се алатки, опрема и конструкции) што се користат за производство на други добра и услуги. Тие ја подобруваат нашата способност да произведуваме во иднина. ↩

фондови со кои се тргува на берза (ETF): Инвестициски фондови со кои се тргува на берзите, слично како индивидуалните акции. Тие се дизајнирани да ги следат перформансите на одреден индекс, стока, сектор или на класа на средства. ЕТФ им нуди на инвеститорите изложеност на разновидно портфолио на средства, слично на заедничките фондови, но тие се тргуваат во текот на денот на берзите по пазарно одредени цени. ↩

хиперинфлација: Состојба кога цените на сите добра и услуги во националната економија се зголемуваат многу брзо и неконтролирано. Луѓето сè уште дебатираат кога високата и забрзана инфлација преминува во хиперинфлација (зголемување на цените за 50 % или дури за 100 % или, пак, повеќе во рок од една година). ↩

хипотеза на „скршен прозорец“: Теорија што укажува на тоа дека видливите знаци на неред и на запоставување на животната средина може да доведат до зголемување на ситниот и на сериозниот криминал. ↩

хипотека: Инструмент кој се користи за земање заем со заложување на некое средство како гаранција, како што е куќата. Ова средство служи како обезбедување. Доколку заемот не биде вратен како што е договорено, кредиторот може да го продаде средството за да го покрие неплатениот остаток од заемот. ↩

човечки капитал: Способностите, вештините и здравјето на луѓето кои придонесуваат за производството на сегашното и на идното производство. Инвестирањето во обука и во образование може да ја зголеми понудата на човечки капитал. ↩

штедење: Делот од доходот по оданочување што не е искористен за потрошувачка. ↩

За авторите

Џејмс Д. Гвартни беше почесен професор на Катедрата за економија на Државниот универзитет во Флорида, каде што предаваше педесет и три години. Тој беше главен автор на „Економија: приватен и јавен избор“ (*Economics: Private and Public Choice*, Cengage Learning, 2020), широко користен текст за економските принципи што сега е во своето седумнаесетто издание. Професорот Гвартни беше и коавтор на годишниот извештај на Институтот Фрејзер, „Економска слобода на светот“ (*Economic Freedom of the World*), којшто дава информации за конзистентноста на институциите и на политиките со економската слобода за 165 земји. Неговите публикации се објавени во различни научни списанија, вклучувајќи ги *American Economic Review, Journal of Political Economy, Journal of Economic Education, Southern Economic Journal и Journal of Institutional and Theoretical Economics.* Од 1999 до 2000 година, тој бил главен економист на Заедничкиот економски комитет на Конгресот на САД. Тој е поранешен претседател на Јужната економска асоцијација и Асоцијацијата за едукација на приватни претпријатија. Д-р Гвартни почина во јануари 2024 година.

Двајт Р. Ли се стекнал со титулата доктор на науки на Универзитетот во Калифорнија, Сан Диего, во 1972 година. Тој бил дел од наставниот кадар при Универзитетот во Колорадо, Техничкиот универзитет Вирџинија, Универзитетот „Џорџ Мејсон“ и Универзитетот во Џорџија, каде што бил Ремзи професор по економија и приватно претпријатие од 1985 до 2008 година. Тој бил Вилијам Џ. О’Нил Професор по глобални пазари и слобода на Јужниот методистички универзитет во Далас од 2008-2014 година. Моментално е вонреден соработник во Институтот за проучување на политичката економија во Бизнис-колеџот „Милер“ на Универзитетот „Бол

Стејт“. Истражувањето на професорот Ли опфаќа различни области, вклучувајќи ги и економијата на животната средина и природните ресурси; економијата на политичкото одлучување; јавните финансии; правото и економијата; и економија на трудот. Ли има објавено над 170 статии во академски списанија и речиси 300 статии во списанија и весници; тој е коавтор на 14 книги и е уредник на пет други. Ли предавал на универзитети и на конференции низ САД, како и во Европа, Централна Америка, Јужна Америка, Азија и во Африка. Тој бил претседател на Здружението за едукација на приватни претпријатија од 1994 до 1995 година и претседател на Јужната економска асоцијација од 1997 до 1998 година.

Тони Хант Ферарини е консултант за содржини на Центарот за унапредување на слободните претпријатија и на економското образование „Гас А. Ставрос“ на Државниот универзитет во Флорида. Таа е поранешен Р. В. Пластер професор по економско образование на Универзитетот Линденвуд и добила признание како научник-наставник на годината на Универзитетот за 2023-2024 година. Д-р Ферарини е позната на национално и на меѓународно ниво по својата работа за економско образование и по своите динамични презентации. Таа е специјализирана за едуцирање разновидна публика за економските основи, интегрирање на економското размислување во различни дисциплини и за користење технологија за зголемување на ангажираноста на публиката. Нејзината репутација како успешен истражувач, автор на учебници, презентер и водач на работилници придонесе за нејзиниот избор за претседател на Националната асоцијација на економски едукатори во 2015 година и за наградата за технологија којашто ѝ беше доделена, како и за меѓународната награда на Националната асоцијација на економски едукатори. Таа е член на советодавниот одбор на Советот за економско образование (Јапонија) и редовно се консултира со непрофитни

организации, вклучувајќи ги Junior Achievement USA, Economic Fundamentals Initiative (Источна Европа и Централна Азија) и Институтот за развој на Кореја. Д-р Ферарини објавува свои написи во списанија за економско образование, технологија и образование. Се стекнала со титулата доктор по економија на Универзитетот Вашингтон во Сент Луис, каде што студирала кај нобеловецот во 1993 година, Даглас С. Норт.

Џозеф П. Калхун е професор на Катедрата за економија на Државниот универзитет во Флорида и директор на Центарот за унапредување на слободните претпријатија и на економското образование „Гас А. Ставрос“ при истиот универзитет. Тој моментално предава основи на економијата и држи часови за лични финансии. Тој ја создаде и ја води „Непоразени од долгот“ („Unconquered by Debt“), иновативна програма за финансиска благосостојба спонзорирана од Центарот „Ставрос“. Без никаков надомест, студентите на додипломски студии можат да учествуваат во работилници или да користат онлајн-ресурси за да развијат финансиска писменост. Д-р Калхун редовно држи презентации на национални наставни конференции за ефективна примена на медиумите и на технологијата во училницата. Како верен поддржувач на програмите за студирање во странство, тој ги предавал меѓународните програми на државата Флорида во Англија, Италија и во Шпанија. Д-р Калхун има добиено бројни награди за настава во државата Флорида, вклучувајќи ја и наградата за додипломска настава на универзитетот. Докторирал на Универзитетот во Џорџија.

Џејн Шо Строуп (којашто пишува и под името Џејн С. Шо) е писателка и хонорарна уредничка. Таа е претседавач на Центарот за академско обновување „Џејмс Г. Мартин“ со седиште во Рали, каде што претходно била претседател. Пред тоа, г-ѓа Строуп била виш соработник во Истражувачкиот центар за имот и животна средина (PERC) во Боземан, Монтана. Помеѓу другите книги, таа е коавтор со Мајкл Санера на „Факти,

не страв: Учење на децата за животната средина“ („*Facts, Not Fear: Teaching Children About the Environment*“, Regnery Publishing, 1996 година). Претходно, таа била вонреден економски уредник на *Business Week*. Својата диплома по англиска книжевност ја стекнала на Колеџот „Велсли“ и, во 2020 година, магистрирала историја на Државниот универзитет во Северна Каролина. Таа е поранешен претседател на Здружението за едукација на приватни претпријатија, уреднички советник на *Econ Journal Watch* и *CL Press*, член на уредувачкиот советодавен панел на *Regulation* и член на Уредувачкиот советодавен совет на Институтот за економски прашања (Лондон). Таа е вдовица на Ричард Л. Строуп, претходен коавтор на оваа книга.

Рандал К. Филер е професор по економија на Колеџот Хантер и во Центарот за постдипломски студии на City University во Њујорк и, од 1993 година, визитинг професор по економија/виш научник на CERGE-EI, заедничка институција на Универзитетот Чарлс и Академијата на науките на Република Чешка. Професорот Филер бил претседател на Фондацијата CERGE-EI, најголемиот поддржувач на економското образование во посткомунистичките економии во транзиција од 1999 до 2021 година. Тој раководи со програмите на CERGE-EI за наставните соработници на Фондацијата и за учење на далечина, во рамките на кои им беше обезбедено образование на над 275.000 студенти на ниво на колеџ од повеќе од 200 универзитети во 28 посткомунистички земји. Професорот Филер е претседател на Иницијативата за економски основи (EFI), непрофитна организација посветена на унапредување на економската писменост во посткомунистичките земји. Тој е член на академскиот и на управниот одбор на Меѓународната школа за економија (ISET) во Тбилиси, Грузија. Претходно професорот Филер бил координатор за Централна и за Источна Европа на Мрежата за глобален развој спонзорирана од Светската банка. Тој е научен соработник на IZA (Бон) и на CESifo (Минхен) и бил соработник на Рајстон во Институтот Менхетен (NYC). Професорот Филер дипломирал на

Колеџот Хаверфорд, а докторирал на Универзитетот Принстон. Неговото истражување е поддржано од Националната научна фондација, програмата ACE на Европската Унија, Фондацијата Алфред П. Слоан, Фондацијата Фолксваген и Националната фондација за уметности, меѓу другите, а неговите трудови биле објавувани во водечки стручни списанија, вклучително и *The American Economic Review, The Journal of Political Economy, The Review of Economics and Statistics, The European Economic Review u The Economics of Transition.* Професорот Филер е двократен добитник на стипендијата Фулбрајт во Република Чешка, како и вонреден професор на Економскиот институт во Загреб Хрватска. Во 2023-2024 година тој ја добил наградата глобален стипендист на Фулбрајт, што му овозможило да помине два месеци во Узбекистан, Грузија и во Киргистан. Неговите излагања биле објавени во медиуми како *Wall Street Journal, New York Times, BBC, ABC u Good Morning Saudi Arabia.*

Академски советодавен комитет

Борис Кота е професор на Економскиот факултет на Универзитетот во Загреб и раководител на постдипломската студиска програма Меѓународна економија и финансии. Работел како член на Управниот одбор на Економскиот институт, Загреб (1997–2000) и бил претседател на Надзорниот одбор на Сојузот на науката и на високото образование за Република Хрватска (2003–2006). Бил член на Советот на хрватската Народна банка (2006–2013), специјален советник за економија на претседателот на Република Хрватска (2010–2012) и претседател на Советот за економија на претседателот на Република Хрватска (2010–2015).

Олех Хаврилишин е доктор на науки по економија од МИТ (M.I.T,) надворешен виш соработник на Институтот за истражување ЦАСЕ (CASE) во Варшава и во моментов е професор за истражување на Институтот за европски, руски и евроазиски студии на Универзитетот Карлтон, со скратено работно време. Олех беше ангажиран како советник на Владата на Украина, подготвувајќи го „Прегледот на реформите од независноста“ (2014 до октомври 2016 година). Тој моментално пишува нова книга за транзицијата која поставува ново прашање: *Зошто некои земји избраа стратегија за рани и за брзи реформи, додека други одлучија да продолжат постепено?* Книгата ќе овозможи преглед на креирањето политики во посткомунистичките земји. Помеѓу 1991 и 2007 година, Олех беше заменик-директор на Одделот за Европа во Меѓународниот монетарен фонд (ММФ), одговорен за земјите од ПСС. Тој беше извршен заменик-директор на Одборот на директори на ММФ, а одреден период и беше ангажиран како заменик-министер за финансии на Украина.

Џозеф Пелзман е доктор на науки од Бостонскиот колец, а на

Универзитетот „Џорџ Вашингтон“ е професор по економија и меѓународни односи, професионален предавач по право и директор на докторската програма по економија. Пред да се приклучи на факултетот во 1980 година, тој беше соработник за економска политика на Брукингс институшн (Brookings Institution) и член на факултет на Универзитетот во Јужна Каролина. Тој беше основач на Меѓународниот академски одбор на Меѓународната школа за економија на Државниот универзитет во Тбилиси (ISET) во Грузија (2006–2008), и член на Меѓународниот советодавен одбор на Киевската школа за економија, Украина (2002–17). Тој е и член на Одборот на директори на Коалицијата за трговија, помош и безбедност (TASC) и Фондацијата Глобал воркс (Global Works), Вашингтон. Во моментов е главен уредник на списанието Глобал економи (*Global Economy*) и поранешен претседател на Меѓународната асоцијација за трговија и за финансии.